

Relatório do perfil dos clientes

Insights

1. Somente 49,3% compraram o produto. A meta foi cumprida?
2. Qual o referencial histórico de compras?
3. Por que 50,7% não compraram o produto? valor alto? avaliações ruins?



Idade

Insights

1. Faixa etária com maior número de clientes é de 28-37.
2. Foi utilizado o melhor método para agrupar as idades?
3. Quase 90% dos clientes têm até 57 anos de idade.



Profissão

Insights

1. A profissão administrador é a mais frequente entre clientes (35,1%)
2. As profissões de administrador (35,1%), operário (16,7%), técnico (16,3%) somam quase 70% de todos os clientes.
3. Essas 3 áreas de atuação buscam mais pelo produto em questão? Por quê? O que fazer para atrai-los mais?



Estado civil

Insights

1. A maioria dos clientes são casados.
2. Acesso ao número de dependentes de cada cliente?
3. Estar casado requer investimentos e renda extra?



Formação

Insights

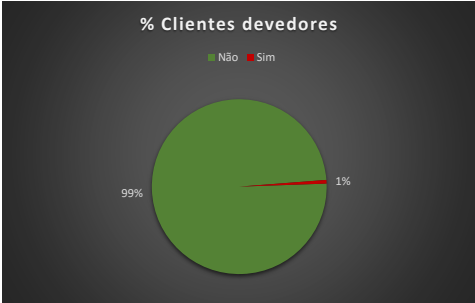
- 1. 48,7% dos clientes tem ensino médio
- 2. Por possuírem apenas ensino médio, existe uma necessidade de renda extra?



Situação

Insights

- 1. 99,3% dos clientes não são devedores
- 2. Qual o critério usado para selecionar os clientes da campanha?
- 3. Deveria não haver nenhum cliente devedor?



Saldo em conta

Insights

- 1. 84% dos clientes têm até R\$ 3.000,00 em conta
- 2. Qual as características do produto de investimento?

