

Apresentação do Trabalho Final

DS para negócios - FGV RI

Lembrem-se

- Esse é um PRODUTO

“um produto é algo que cria valor específico para um grupo de pessoas (clientes e pessoas usuárias) e para a organização que o desenvolve e fornece”



Lembrem-se

- Enfrentar os riscos antecipadamente
 - Riscos de valor
 - Riscos de usabilidade
 - Riscos de viabilidade
- Descobrir em conjunto
 - produtos são definidos e projetados colaborativamente
- Focar em resultados, não em outputs
 - resolução de problemas e não implementação de funcionalidades

Lembrem-se

Crisp-DM in a Nutshell

O Caos!



80% dos projetos de DS não são colocados em produção!
[Gartner]

Causas mais comuns:

• Não atende a uma necessidade do cliente



• Problemas nos dados descobertos tardiamente

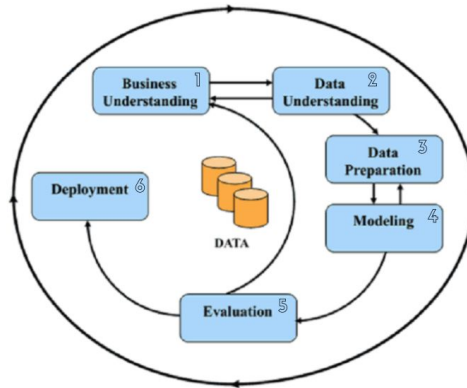
• Modelos muito complexos

A solução!

Utilizar uma **metodologia** para o desenvolvimento do projeto. As metodologias mais conhecidas são o KDD e o Crisp-DM. O primeiro não foca diretamente no negócio nem na criação de um modelo. Além disso não fomenta a iteração entre as etapas. Por isso vamos de **CRISP-DM!**

Cross-Industry Standard Process for Data Mining

Guia em 6 passos para planejar, organizar, executar e analisar um projeto de data science



Manter a organização e ter uma linha de raciocínio clara, evitando surpresas desagradáveis ao final do projeto



Iteração entre as etapas!

1 - entender profundamente o negócio, as áreas envolvidas, o objetivo do uso de DS nesse negócio e as pessoas envolvidas



2 - intimamente ligado ao entendimento do negócio e a proposta de aplicação.

- Quais dados são necessários?
- Coletar, explorar e verificar qualidade

3 - preparar o dado para a modelagem:

- Limpar os dados
- Gerar novos atributos
- Integrar dados



4 - Encontrar respostas para o nosso problema!

- Aplicar a técnica que pode responder o problema do negócio

5 - Avaliar do ponto de vista de DS (quais métricas fazem sentido aqui?) e principalmente avaliar do ponto de vista do negócio



6 - Se a avaliação estiver satisfatória o modelo está pronto para ser utilizado! Caso contrário o ciclo se repete.



O que espero: Que vocês vendam o produto!

Proposta de pitch:

Para [cliente/usuário]

Que estão insatisfeitos com [serviço existente ou inexistente]

Nosso produto é [nova categoria de produto]

Que fornece [a solução]

Ao contrário de [alternativa a esse serviço]

Reunimos [principais recursos da sua aplicação]

Lembrem-se

- Pode ser necessário explicar algum código ou técnica utilizada na solução, estejam preparados;
- Entrega via GIT

