

# EDA - EXPLORATORY DATA ANALYSIS

(Análise Exploratória de dados)

## ENTENDIMENTO DO NEGÓCIO

O banco em questão atende uma base diversificada de clientes, predominantemente mulheres casadas, entre 25 e 40 anos, com ensino médio completo e um salário anual médio de R\$ 50.000,00. Existem dois grupos principais de clientes: um grupo significativo ganha abaixo de 40k por ano, enquanto quase 20% dos clientes têm um salário superior a 120k, sendo este último grupo importante para o banco. O banco também lida com um grupo de clientes inativos que não possuem correlação significativa entre salário e limite de crédito.

## OBJETIVO

O objetivo da análise é entender o perfil e o comportamento dos clientes, identificar padrões de inatividade, e sugerir estratégias para aumentar a retenção, fidelização e rentabilidade, utilizando insights baseados em dados. A análise foca em segmentar clientes, personalizar ofertas e entender a utilização de produtos bancários para melhorar a relação com os clientes e aumentar a receita.

## FERRAMENTAS USADAS NO PROJETO

Neste projeto foram utilizadas as seguintes ferramentas:

- **SQL:** Análise Exploratória de Dados (EDA)
- **Figma:** Design do dashboard
- **Power BI:** Dashboard e visualização dos dados
- **Python:** Modelagens e exploração dos dados
- **Excel e Estatística:** Análise Unidimensional e Bidimensional através de tabelas dinâmicas, tabelas de frequências, coeficiente de Pearson, Coeficiente de determinação, Information Value, entre outras.

## ARQUIVOS / TABELAS USADAS NO PROJETO

Foi fornecida apenas 1 tabela .xlsx, denominadas a seguir:

- **Base\_Clientes**

## ALGUMAS PERGUNTAS DE NEGÓCIOS QUE PODEMOS RESPONDER COM BASE NOS DADOS

- Quais características definem os clientes mais rentáveis para o banco?
- Qual o perfil dos clientes inativos e por que eles se tornaram inativos?
- Existe algum padrão que relaciona a quantidade de produtos contratados com a retenção de clientes?
- Qual é o impacto do programa de fidelização nas taxas de retenção e satisfação do cliente?
- Qual é a distribuição dos diferentes segmentos de clientes em relação ao uso de produtos e serviços do banco?