

04

## Mudando a pontuação

Vimos que podemos criar diversos tipos de pontuação para os clientes. Também citamos na aula que seria possível criar uma outra metodologia de pontuação com diversas etapas. Considere a tabela abaixo:

Segmentos	Descrição	Recência	Frequência	Receita
Campeões	Compraram recentemente, compram com frequência e gastam muito	0	3	3
Fiéis	Gastam muito e respondem a promoções	1	3	3
Potencialmente fiéis - Tipo 1	Compraram recentemente, mais de uma vez e gastaram uma boa quantia	1	2	2
Potencialmente fiéis - Tipo 2	Compraram recentemente, poucas vezes e gastaram muito	1	1	3
Novos clientes	Compraram recentemente, mas não compram com frequência	0	0	0
Promissores	Compraram recentemente, mas não gastaram muito	0	1	1
Precisam de atenção	Recência, frequência e valor monetário acima da média	2	2	2
Quase em risco	Recência, frequência e valor monetário abaixo da média	2	1	1
De risco	Gastaram muito, compraram muitas vezes, mas há muito tempo	3	2	2
Não pode perdê-los	Compraram muito e com frequência, mas há muito tempo	3	3	3
Hibernando	Compraram pouco, com baixa frequência e há muito tempo	3	1	1
Perdidos	Recência, frequência e valores monetários baixos	3	0	0

Você consegue modificar o código e apresentar a nova quantidade de clientes em cada segmento?