

O que aprendemos

Nesta aula, caminhamos mais profundamente no comportamento do consumidor até que realize uma compra na sua loja. Também criamos modelos de previsão de receita.

Tempo e sessões até a compra

Com base no Google Analytics, verificamos que é possível identificar quanto tempo o cliente necessita, a partir da primeira visita, para concluir uma compra. Vimos também o número de sessões que um usuário do seu site faz até comprar.

Análise de Coorte

Vimos as taxas de recompra por valor e percentualmente nos meses subsequentes a uma compra. Nos ajudando inclusive a criar uma previsão de receita.

Sistema de RFV

Com base nas datas de compra (recência), frequência e valor, já é possível criarmos projeções de receita. É que chamamos de RFV. Além da previsibilidade, você poderá também identificar desvios de sua operação como, por exemplo, se houver uma frequência menor do que o habitual. Estes indicadores mostram se sua operação está dentro do esperado ou se está fora (podendo até ser para melhor).