

Marketing Estratégico

 Microsoft Azure



 Microsoft
Gold Partner

Apresentação da Solução

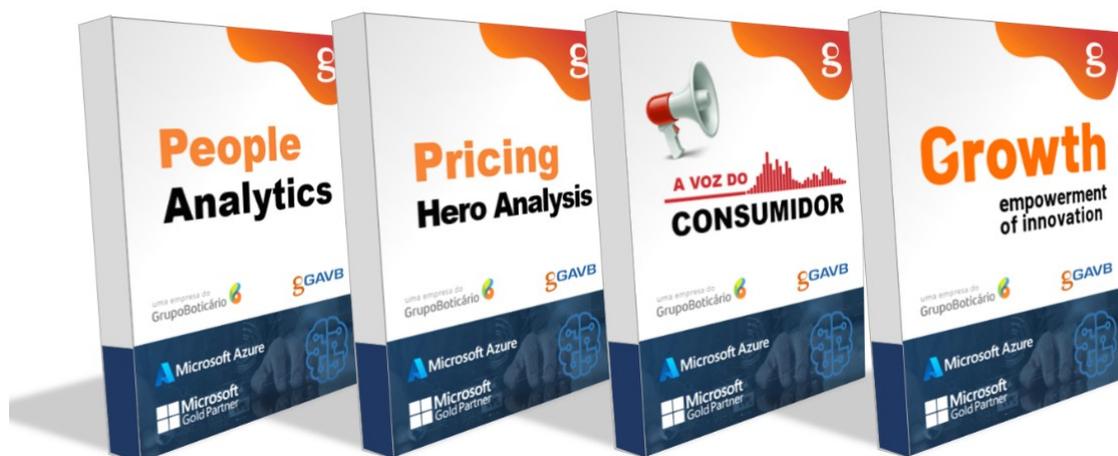
Código produto: P023
Marketing Estratégico
Release: 1.00.00
Versão: Março-2022

Sobre a GAVB

Com foco em tecnologia e produtos digitais, a **GAVB** é referência nacional em soluções que apoiam as organizações na transformação digital dos negócios através dos dados com **Inteligência Artificial**.

Com expertise para desenvolver projetos de alta complexidade, é reconhecida no mercado em tecnologia de inovação, tem o objetivo de alavancar o uso de tecnologias “**Data Driven**” dentro das empresas e extrair o máximo delas.

“ **IMPULSIONAR RESULTADOS COM USO DOS DADOS E DA TECNOLOGIA E INOVAÇÃO.**
ESSE É O NOSSO PROPÓSITO! ”



E essa experiência em **Ciência de Dados** foi ampliada na forma de **PRODUTOS** especializados, trazendo agilidade na adoção de Soluções de Inovação dentro do **contexto de valor** de cada Negócio.



Melhores Empresas para Trabalhar™
Tecnologia de Informação

Great Place To Work.

BRASIL 2020

Introdução

Contexto do Negócio



O comportamento de cada cliente é único. Isso significa que o potencial de aumento do valor que ele traz para empresa pode variar conforme seu perfil. Saber qual é seu perfil de cliente ideal e qual o canal de marketing e vendas utilizar para chegar até ele são fundamentais para encontrar a melhor estratégia para direcionar seus investimentos, bem como, definir metas para garantir a lucratividade da empresa.

Problemática

Necessidade do Negócio



Ter um crescimento sustentável e duradouro é o sonho de qualquer empresa. Para isso, identificar quais clientes vão gerar maior valor durante seu ciclo de vida e quais canais e estratégias de marketing trazem mais clientes a um menor custo é fundamental para uma boa estratégia de crescimento e saúde financeira da empresa.

Solução Proposta de Valor



A solução propõe o uso de metodologias preditivas combinadas com análises de perfil. Utilizamos a técnica de RFV (Recência, Frequência e Valor Monetário), com objetivo de identificar o padrão de comportamento dos clientes para prever sua frequência de compra.



Diferenciais

- Predição de LTV à partir de duas compras;
- Poucas variáveis de entrada necessárias;



Benefícios Esperados

- Otimizar Custo de aquisição de clientes;
- Visão estratégica Marketing e vendas;
- Redução de custos em Campanhas;

Marketing Estratégico

Meses: 12 | Cluster: Todos | Canal: Todos

97,37

Média CLV

89,66

Desvio Padrão CLV

0,06

Mínimo CLV

41,19

Q1 CLV

74,67

Q2 CLV

119,58

Q3 CLV

1.436,04

Máximo CLV

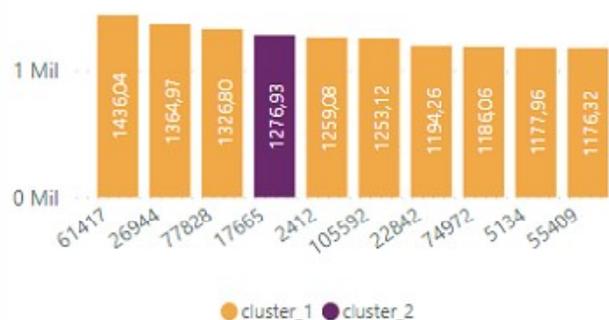
7,00 Mi

Total CLV

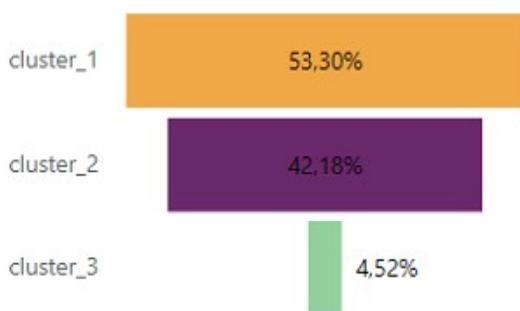
1,13

CLV : CAC (Média)

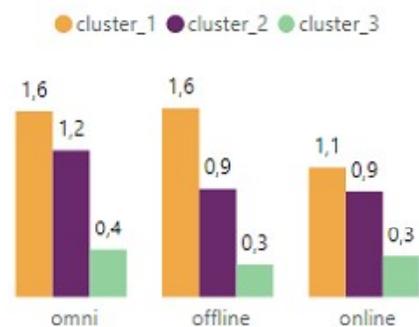
Top 10 CLV



Distribuição por Cluster

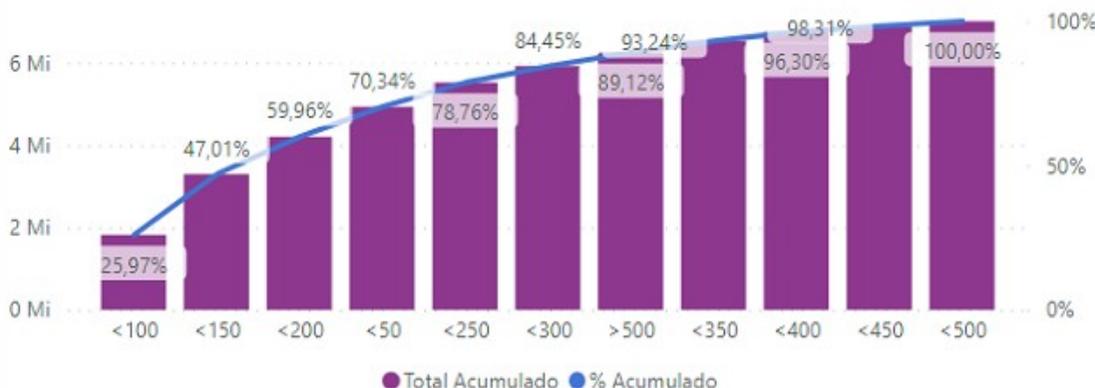


CLV : CAC (Média)



Categoria CLV	% Acumulado	Total Consumidor	Total Acumulado	LTV : CAC (Média)
<100	25,97%	24.562	1.818.674,63	0,86
<150	47,01%	36.718	3.292.428,75	1,41
<200	59,96%	42.003	4.199.591,19	1,99
<50	70,34%	65.264	4.927.001,42	0,36
<250	78,76%	67.918	5.516.826,66	2,58
<300	84,45%	69.385	5.915.370,14	3,16
>500	89,12%	69.882	6.242.323,61	7,64
<350	93,24%	70.775	6.530.425,48	3,75
<400	96,30%	71.350	6.744.886,24	4,33
<450	98,31%	71.683	6.885.989,09	4,92
<500	100,00%	71.934	7.004.226,10	5,47

Acumulado por Categoria de CLV



Marketing Estratégico

Frequência: 1 | 30 | Tempo Relacionamento: 0 | 820 | Recência: 0 | 819 | Ano, Mês: Seleções múltiplas

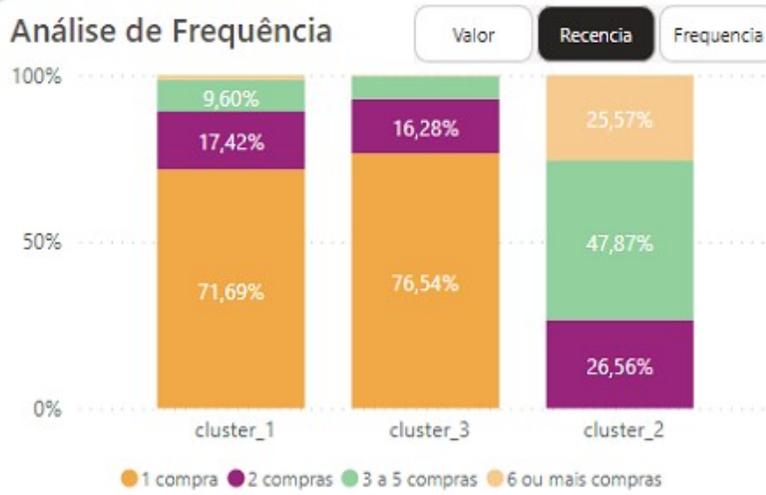
186.526 RFV Consumidores | 114.592 Qtde "One Time" | 61,43 % "One Time" | 71.934 Cons. Frequentes | 38,57 % Cons. Frequentes | 101,78 Ticket Médio | 550.792 Transações | 1,95 Média Freq. RFV

Valor Transações por Data



Tempo / Recência	1 - 90 dias	91 - 180 dias	181 - 270 dias	271 - 360 dias	361 dias ou mais
1 - 90 dias	17,82%				
91 - 180 dias	24,26%	1,13%			
181 - 270 dias	5,62%	1,30%	0,76%		
271 - 360 dias	5,28%	0,61%	1,51%	0,73%	
361 dias ou mais	21,60%	1,73%	1,80%	2,69%	13,14%

Cód. Cons.	Frequência	Recência	Tempo	Valor	CLV Predito	Probabilidade	CAC
9	1	0	793	128,50		0,61	80,72
12	1	0	819	70,22		0,61	80,72
13	1	0	531	51,01		0,66	94,75
14	1	0	814	66,72		0,61	80,72
15	1	0	768	33,17		0,62	91,21
19	1	0	804	77,47		0,61	80,72
22	1	0	778	190,43		0,61	91,21
25	1	0	775	182,42		0,61	91,21
26	1	0	797	120,88		0,61	80,72
27	1	0	807	38,74		0,61	80,72
28	1	0	793	200,47		0,61	80,72
31	1	0	480	31,74		0,67	87,71



Marketing Estratégico

Categoria: Todos | Score: 1 - 10

41.036

Avaliações

22,00%

%NPS Base

5.760

Detratores

16.583

Neutros

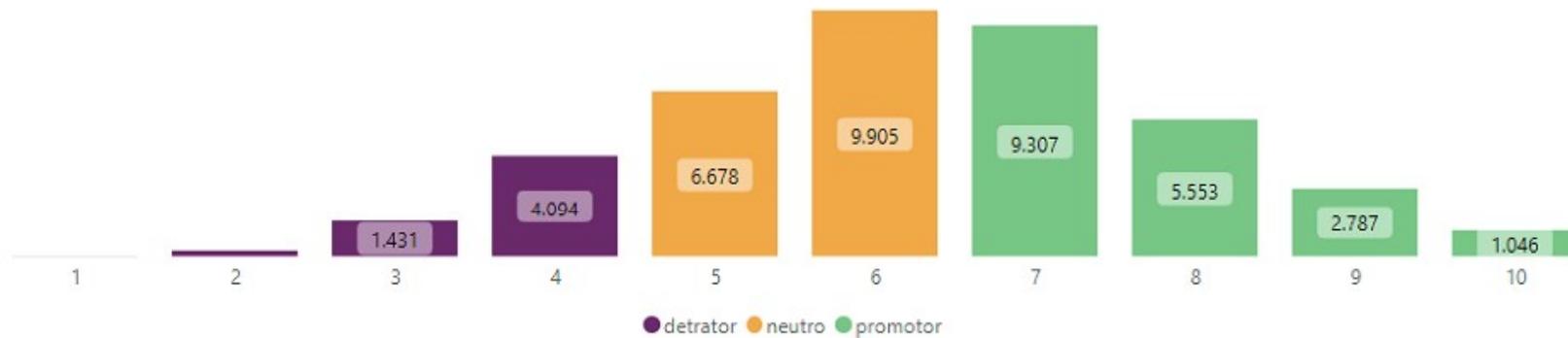
18.693

Promotores

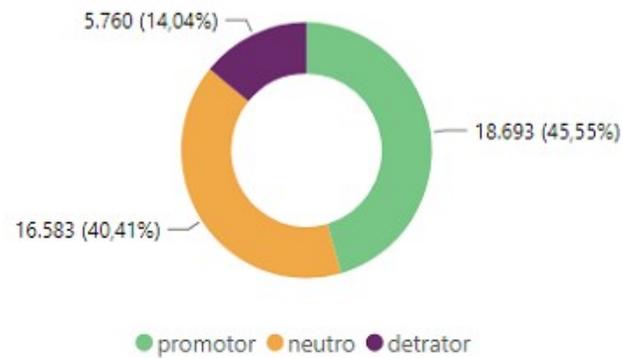
6,31

Average NPS

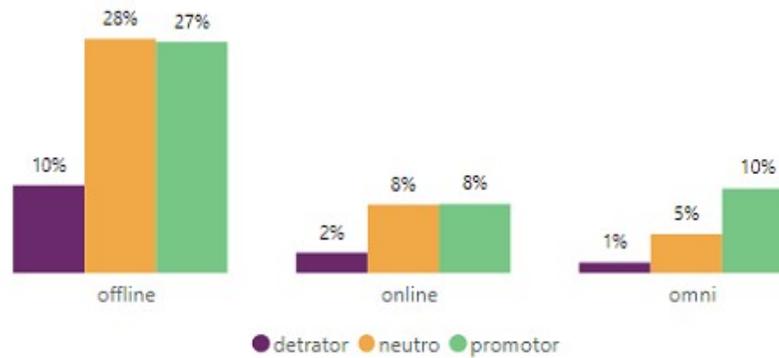
NPS por Score



NPS



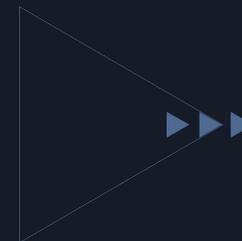
NPS por Canal







Big Data | AI | DevOps | Cloud | RPA | Blockchain



uma empresa do
GrupoBoticário 

Com foco em tecnologia e produtos digitais, a GAVB é referência nacional em soluções que apoiam as organizações na transformação digital dos negócios através dos dados com Inteligência Artificial. Com expertise para desenvolver projetos de alta complexidade, é um *trust advisor* em tecnologia de inovação, com o objetivo de alavancar o uso de tecnologia dentro das empresas e extrair o máximo delas.



www.gavb.com.br



comercial@gavb.com.br



[instagram.com/gavbconsulting](https://www.instagram.com/gavbconsulting)



[facebook.com/gavbconsulting](https://www.facebook.com/gavbconsulting)



br.linkedin.com/company/gavbconsulting



Rua São Pedro, 440, Mal. Rondon
Canoas, RS - CEP: 92200-610

© GAVB Limited. Todos os direitos reservados.

