

Universidade Paulista - UNIP

Vinicius Soares Chaves

PREVER A RECORRENCIA DE COMPRA

**Limeira
2021**

Universidade Paulista - UNIP

Vinicius Soares Chaves

PREVER A RECORRENCIA DE COMPRA

Trabalho de conclusão de curso apresentado à banca examinadora da Faculdade UNIP, como requisito parcial à obtenção do Bacharelado em ciência da computação sob a orientação do professor **Me. Nome do Professor**.

**Limeira
2021
Vinicius Soares Chaves**

PREVER A RECORRENCIA DE COMPRA

Trabalho de conclusão de curso apresentado à banca examinadora da Faculdade UNIP, como requisito parcial à obtenção do Bacharelado em ciência da Computação sob a orientação do professor **Me. Nome do Professor.**

Aprovada em **XX** de **XXXXX** de 201**X**.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Nome completo

Prof. Me. Nome completo

Prof. Esp. Nome completo

DEDICATÓRIA

Decido este trabalho a minha família e todos que me apoiaram para acontecer.

“O homem não teria alcançado o possível se, repetidas vezes, não tivesse tentado o impossível.”

(Max Weber)

RESUMO

Texto em parágrafo único, no máximo 500 palavras...

Palavra-Chave: até cinco palavras, separadas por ponto-e-vírgula.

ABSTRACT

Text...

Key Words: ...

LISTA DE FIGURAS

Nenhuma entrada de sumário foi encontrada.

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Tipos de Distribuição Estatística.....	13
--	----

LISTA DE ABREVIATURAS

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	12
1.1 Objetivo.....	12
1.2 Justificativa.....	12
1.3 Metodologia.....	13
2. COMPORTAMENTO HUMANO.....	13
2.1 Segurança/Conforto.....	13
2.1.1 TOC.....	13
3 MACHINE LEARNING.....	14
3.1 REDES NEURAIS.....	14
3.1.1 DEEP Learning.....	14
3.2 Previsão.....	14
3.2.1 Keras.....	14
3.2.2 Overfil.....	14
3.2.3 Numpy.....	14
3.2.4 ARIMA.....	14
3.3 Sensibilidade ao overfil.....	14
4 FRONT END.....	14
4.1 Estrutura.....	14
4.2 Desenvolvimento.....	14
CONCLUSÃO.....	14
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	15

1. INTRODUÇÃO

Os estudos acerca de...

1.1 Objetivo

O objetivo deste trabalho é desenvolver uma rede neural temporal e aplicá-la para prever o tempo médio para a aquisição de determinado produto/Serviço, em base de um contexto que adquirimos o produto/serviço regularmente.

Partindo desse princípio, o modelo trabalhando para prever a compra, e seus dados sendo regularmente atualizados de acordo com a movimentação do cliente. O fornecedor pode entender a sua clientela e antecipar o contato do cliente para adquirir o produto/serviço novamente, aumentando a efetividade do estoque e na aquisição de novas mercadorias para a revenda.

Este trabalho se propõe a criar uma inteligência artificial com um modelo flexível para ajudar o comerciante local a compreender a sua clientela. Com isso, aumentar a efetividade da venda do produto/serviço e prever o contato com o cliente oferecendo exatamente o produto que ele iria comprar.

...

1.2 Justificativa

Hoje o vendedor de produtos/serviços possui certas vendas recorrentes e fixas, sabe o que seus clientes precisam, mas de forma implícita. Com isso, ele espera o cliente vir até seu comércio para adquirir novamente o produto/serviço tendo uma possível indisponibilidade dele.

Quanto maior a eficiência do vendedor em relação a atender as demandas de compra dos seus clientes, maiores serão as recorrências entre eles, aumentando o faturamento do vendedor e possivelmente adquirindo um novo grupo de clientes e diversificando o seu seguimento de forma correta e planejada.

Em todos os lugares, sabem-se que as pessoas adquirem novos produtos a todo o momento de todas as formas possíveis. Contudo, o fluxo de movimentação de mercadoria é muito alto, tornando esse mercado muito forte em todos os campos.

Por tais motivos, e alegações, o desenvolvimento desse trabalho visa introduzir series temporais no ambiente de vendas, atuando no planejamento e na execução de prever a possível compra do cliente, revertendo o processo de interação entre cliente e vendedor.

1.3 Metodologia

O projeto é dividido em algumas etapas, dentre todas elas, analisar o tempo médio entre a aquisição de um novo produto.

A etapa inicial e mais importante é atualizar o tempo médio após cada nova compra, a fim da rede neural entender os comportamentos recorrentes que ocorrem no mesmo período. Dessa maneira, irá processar os dados para o planejamento e organização do vendedor.

Após isso, os dados tratados serão transmitidos através de relatório para o vendedor na plataforma desenvolvida, contendo as informações necessárias para a venda e dados relevantes para auxiliar. Contudo, expondo as informações o vendedor já pode entrar em contato com o possível comprador.

2. COMPORTAMENTO HUMANO

Relatar livro do Cortela “ Por que fazemos o que fazemos” usar a frase QUAL FOI A ULTIMA VEZ QUE FEZ ALGO PELA PRIMEIRA VEZ?

2.1 Segurança/Conforto

Estudo que mostra a segurança e a procura pelo conforto (Já na pasta)

2.1.1 TOC

Estudo do toque (Procurar)

3 MACHINE LEARNING

3.1 REDES NEURAIAS

3.1.1 DEEP Leaning

3.2 Previsão

3.2.1 Keras

3.2.2 Overfil

3.2.3 Numpy

3.2.4 ARIMA

3.3 Sensibilidade ao overfil

4 FRONT END

4.1 Estrutura

4.2 Desenvolvimento

CONCLUSÃO

O trabalho permitiu...

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Massaron, Lucas. **Inteligência Artificial Para Leigos**. 1ª edição. Rio de Janeiro – RJ, Editora Alta Books; 2020.

Lima, Vinicius Zanchet. Análise Bibliométrica sobre a Intenção de Recompra na Base de Dados SCIELO no Período de 2003 a 2014. Programa de Pós-graduação em administração -UCS, Disponível em:<
<http://www.ucs.br/etc/conferencias/index.php/mostraucsppga/xvmostrappga/paper/viewFile/4163/1295>> Acesso em 03 de março.2021.

P. A. Morettin and C. M. de Castro Toloí, Modelos para Previsão de Séries Temporais. Instituto de matemática pura e aplicada, 1981.