

# Relatório - Análise Inferencial de Dados

## 1. Resumo

Este relatório apresenta uma análise estatística descritiva e inferencial de 100.000 transações de cupons. O objetivo é compreender o comportamento do valor dos cupons, o volume de repasse financeiro ("PicMoney") e a distribuição entre os tipos de benefícios oferecidos.

### Principais Descobertas:

- Equilíbrio de Ofertas:** A distribuição entre os tipos de cupom (Cashback, Produto, Desconto) é notavelmente equilibrada, com cada um representando aproximadamente um terço da base.
- Assimetria de Repasse:** Existe uma diferença crítica entre a média e a mediana do repasse PicMoney (R\$ 70,47 vs R\$ 32,81), indicando que um pequeno número de transações de alto valor está distorcendo a média para cima.
- Consistência no Valor do Cupom:** O valor transacionado bruto (valor do cupom) apresenta média e mediana muito próximas, sugerindo uma distribuição centralizada em torno de R\$ 550, apesar de estatisticamente a média ser ligeiramente superior.

## 2. Visão Geral dos Dados

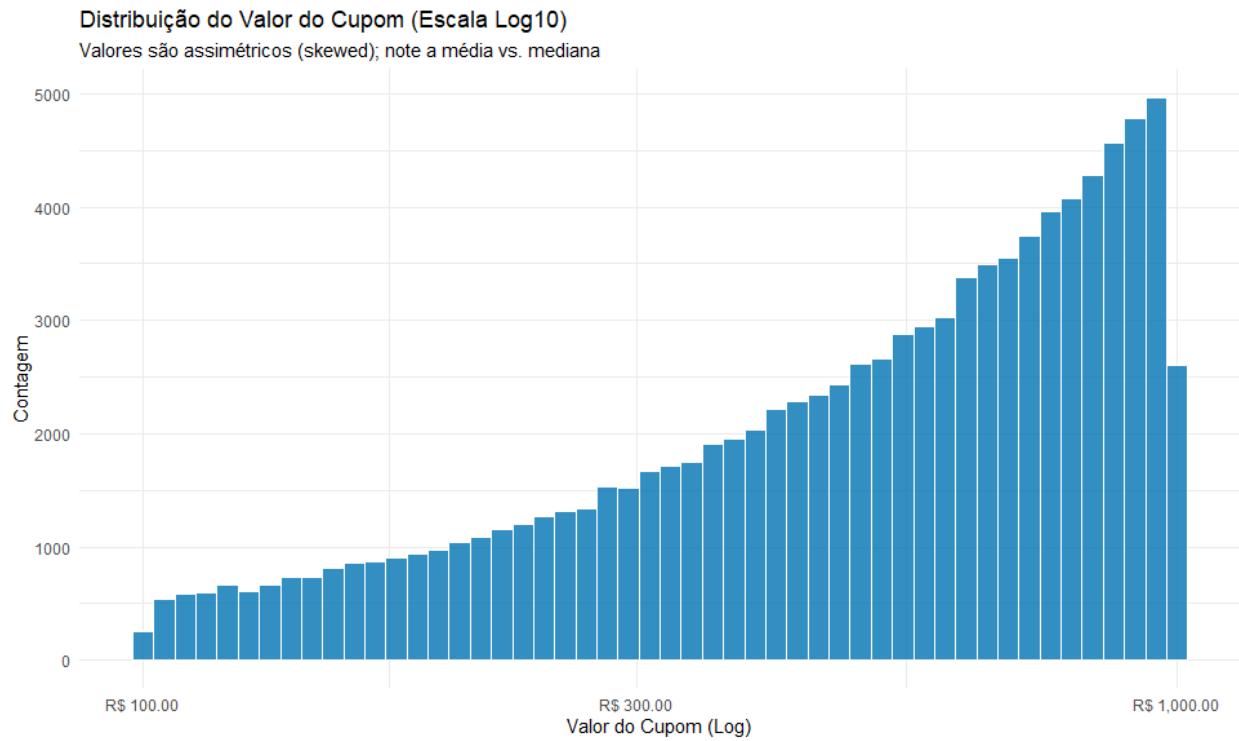
A base de dados analisada contém registros detalhados de campanhas promocionais.

- Volume Total:** 100.000 registros.
- Período Analisado:** Julho de 2025 (amostra observada nos dados brutos).
- Dimensões Principais:** Data/Hora, Estabelecimento (Nome, Bairro, Categoria), Campanha (ID, Tipo de Cupom, Produto) e Valores Financeiros.

## 3. Análise Detalhada de Indicadores Financeiros

### 3.1. Valor do Cupom (R\$)

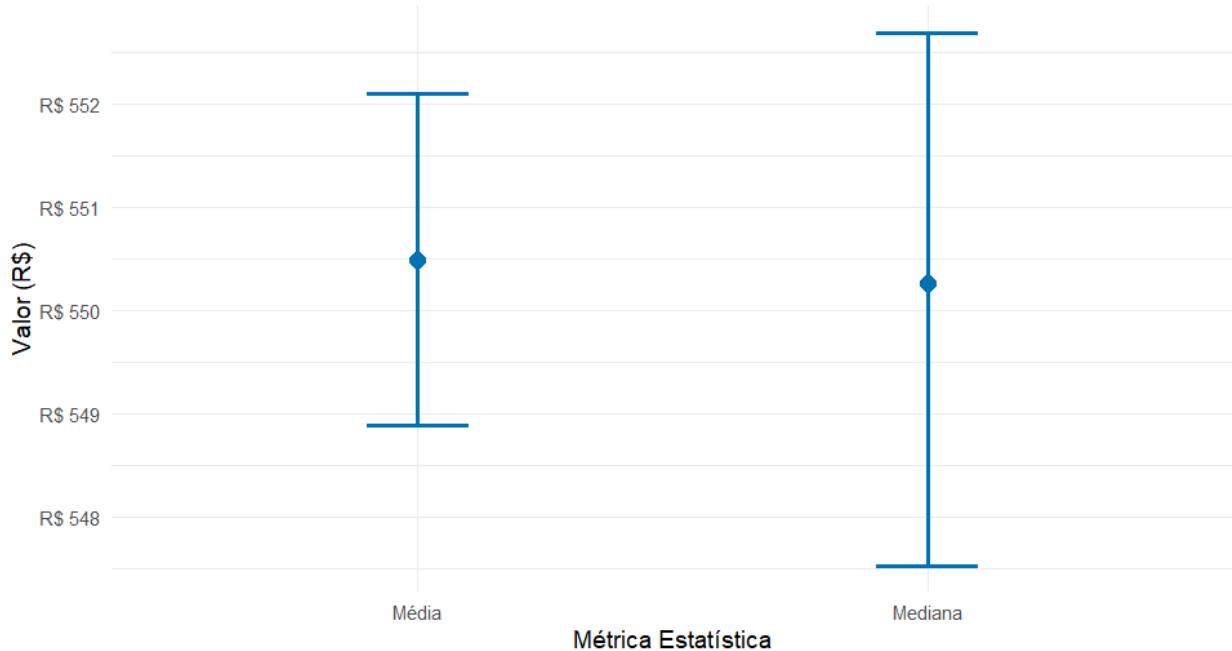
O valor bruto dos cupons transacionados mostra uma tendência central forte em torno de R\$ 550. A distribuição dos valores (em escala logarítmica) mostra o volume de transações crescendo conforme o valor aumenta até certo ponto.



- **Média Estimada:** R\$ 550,49 (IC 95%: R\$ 548,88 a R\$ 552,10)
- **Mediana Estimada:** R\$ 550,26 (IC 95%: R\$ 547,53 a R\$ 552,69)

Intervalos de Confiança (95%) para Valor do Cupom

Média é puxada por valores altos; Mediana é mais robusta

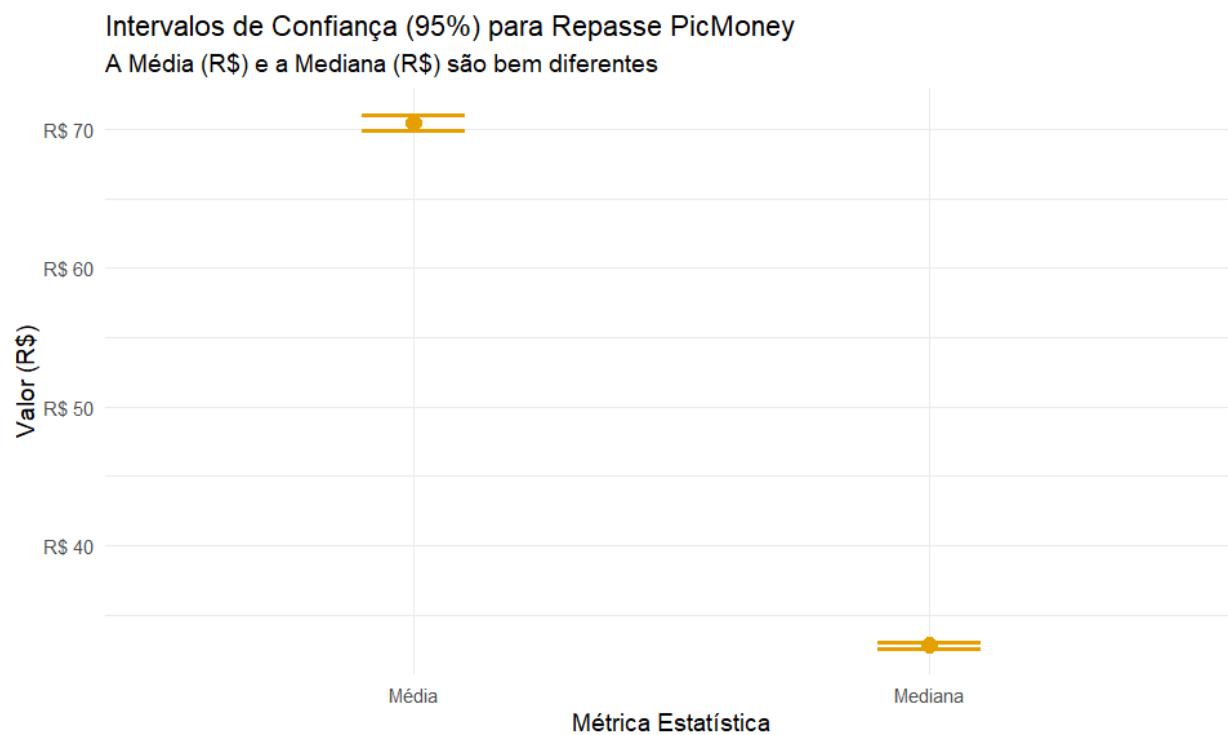


**Interpretação:** Embora a análise técnica aponte que a Média é estatisticamente maior que a Mediana (indicando assimetria positiva), a diferença prática é mínima (apenas R\$ 0,23). Para

fins de planejamento de negócios, pode-se considerar que o valor típico de um cupom está solidamente na faixa de R\$ 550.

### 3.2. Repasse PicMoney (R\$)

Diferente do valor do cupom, o valor de repasse apresenta uma forte assimetria à direita, como evidenciado pela grande distância entre a média e a mediana no gráfico abaixo.

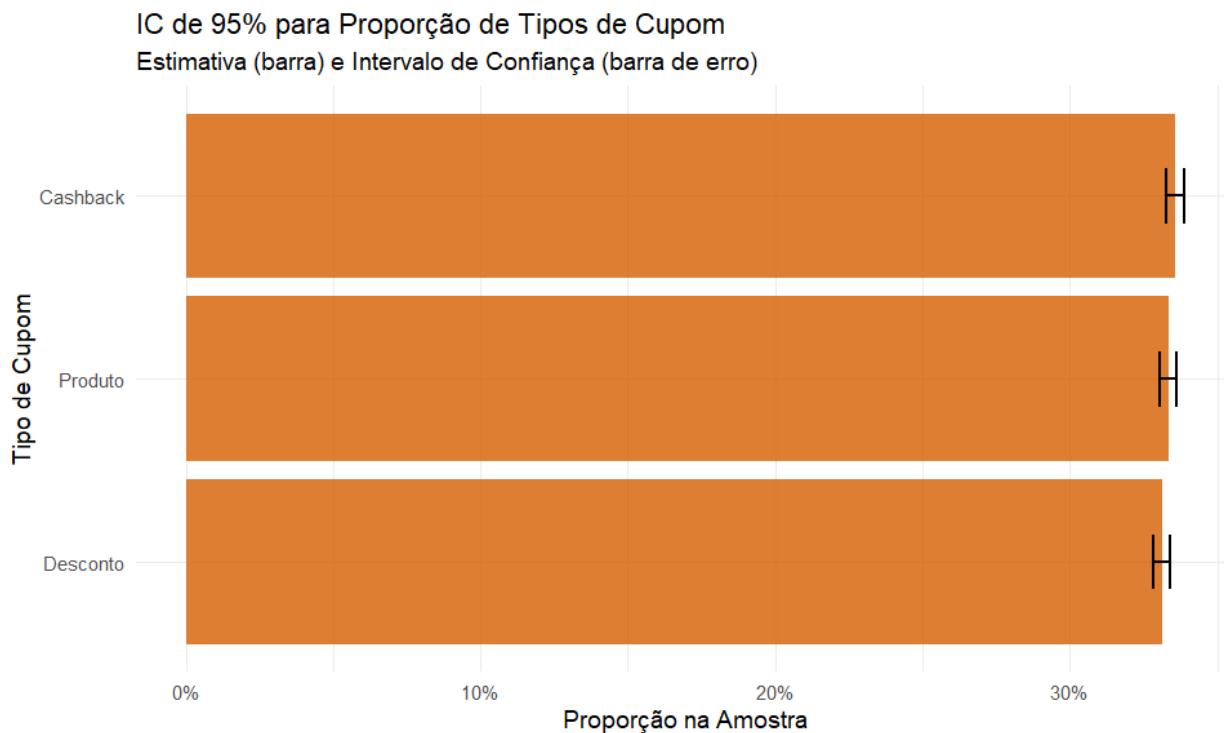


- **Média Estimada:** R\$ 70,47 (IC 95%: R\$ 69,91 a R\$ 71,04)
- **Mediana Estimada:** R\$ 32,81 (IC 95%: R\$ 32,58 a R\$ 33,05)

**Interpretação Crítica:** A média (R\$ 70,47) é mais que o dobro da mediana (R\$ 32,81). Isso significa que, embora o repasse "típico" (aquele que ocorre com mais frequência para o usuário mediano) seja de cerca de R\$ 33, existem transações de valor muito elevado que puxam a média geral para cima. Financeiramente, isso indica uma concentração de volume de repasse em poucas transações ou parceiros específicos.

## 4. Análise de Categorias (Tipos de Cupom)

A distribuição das campanhas por tipo de benefício é altamente uniforme, o que sugere uma estratégia de diversificação de portfólio bem executada.



**Interpretação:** Com 95% de confiança, não há uma categoria que domine significativamente as outras. Todas oscilam próximas a um terço (33,3%) do total, demonstrando um equilíbrio na oferta de incentivos aos usuários.

## 5. Conclusões e Recomendações Estratégicas

- Gestão de Expectativa de Repasse:** Ao comunicar potenciais ganhos ou repasses para novos parceiros ou usuários, utilize a **mediana (R\$ 32,81)** como um valor mais realista do "dia a dia", enquanto a média (R\$ 70,47) deve ser usada para projeções de fluxo de caixa total.
- Investigação de "Baleias":** A grande discrepância no Repasse PicMoney sugere a existência de "transações baleia" (alto valor). Recomenda-se segmentar esses usuários ou estabelecimentos para ações de retenção VIP, pois eles carregam desproporcionalmente o volume financeiro de repasses.
- Manutenção do Mix de Ofertas:** O equilíbrio atual entre Cashback, Produto e Desconto é saudável. Monitorar se alguma categoria começa a performar melhor em conversão para talvez ajustar esse mix futuramente, mas o cenário atual é de estabilidade na oferta.