

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO
CAMPUS LIBERDADE
BACHARELADO EM CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO

GABRIEL CARVALHO MOTA - 24026334
GUILHERME DE LIMA SIQUEIRA - 21010649
RODRIGO LUIZ MENEZES DOS REIS - 24025708
VITORIA LETICIA MACIEL DA SILVA - 24026593

PICMONEY
ANÁLISE EXPLORATÓRIA DE DADOS

São Paulo, 2025

Sumário

1 INTRODUÇÃO 3

2 Receita por Tipo de Cupom..... 4

3 Players ativos no App PicMoney na Av. Paulista 4

4 Análise de Custo (Repasse Médio) por Categoria 5

5 Análise da Evolução da Receita Diária 7

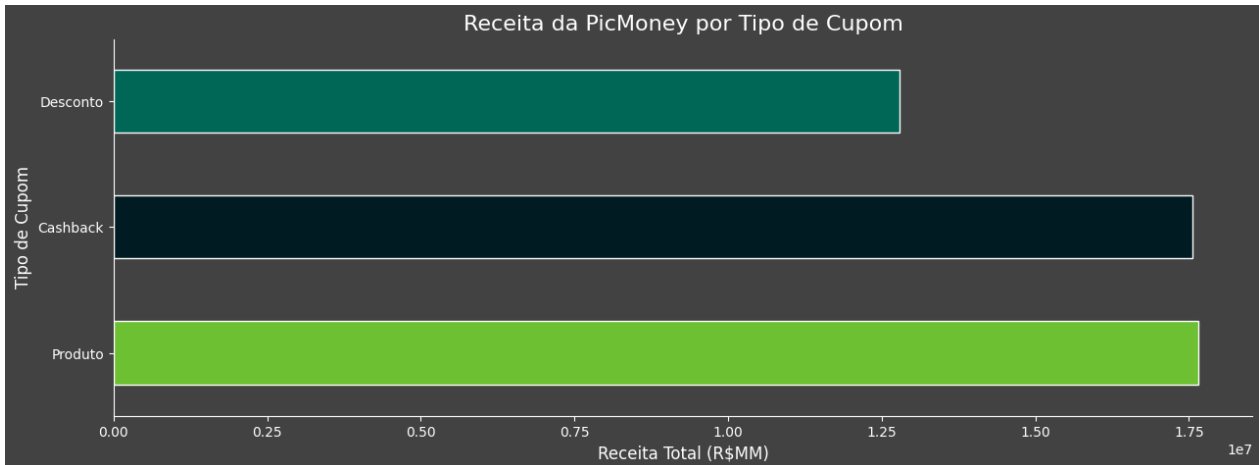
6 Perfil Demográfico dos Usuários por Idade e Sexo..... 8

1 INTRODUÇÃO

Esta seção do projeto foca na análise exploratória dos dados. O objetivo é investigar as características das principais variáveis que iremos utilizar no decorrer do projeto através de estatísticas descritivas e visualizações gráficas, gerando os primeiros insights sobre o comportamento dos usuários e das transações da empresa PicMoney.

2 Receita por Tipo de Cupom

- **Pergunta:** quanto a PicMoney fatura por tipo de cupom? Qual rende mais receita para a empresa?
- **Gráfico e Informações:**
Produto: R\$17651795,45.
Cashback: R\$17559437,99.
Desconto: R\$12790251,18.

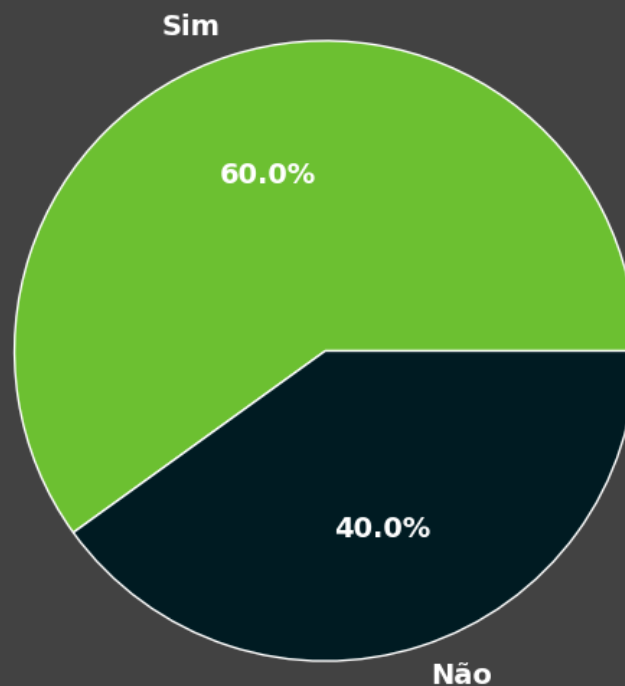


- **Interpretação:** A análise da receita por cupom deixa claro que a rentabilidade da PicMoney é impulsionada principalmente pelos tipos **Produto** (R\$ 17,6 MM) e **Cashback** (R\$ 17,5 MM), que são os grandes geradores de receita. Em contrapartida, o cupom de **Desconto** (R\$ 12,8 MM) parece atuar como uma fonte secundária. A interpretação do grupo é que **Produto** e **Cashback** são essenciais para a sustentabilidade financeira e a fidelização de clientes da PicMoney.

3 Players ativos no App PicMoney na Av. Paulista

- **Pergunta:** qual é a taxa de players ativos no aplicativo PicMoney em um local estratégico como a Avenida Paulista?
- **Gráfico e Informações:**
Possui o App
Sim: 59957.
Não: 40043.

Proporção de Pedestres na Av. Paulista que Possuem o App PicMoney

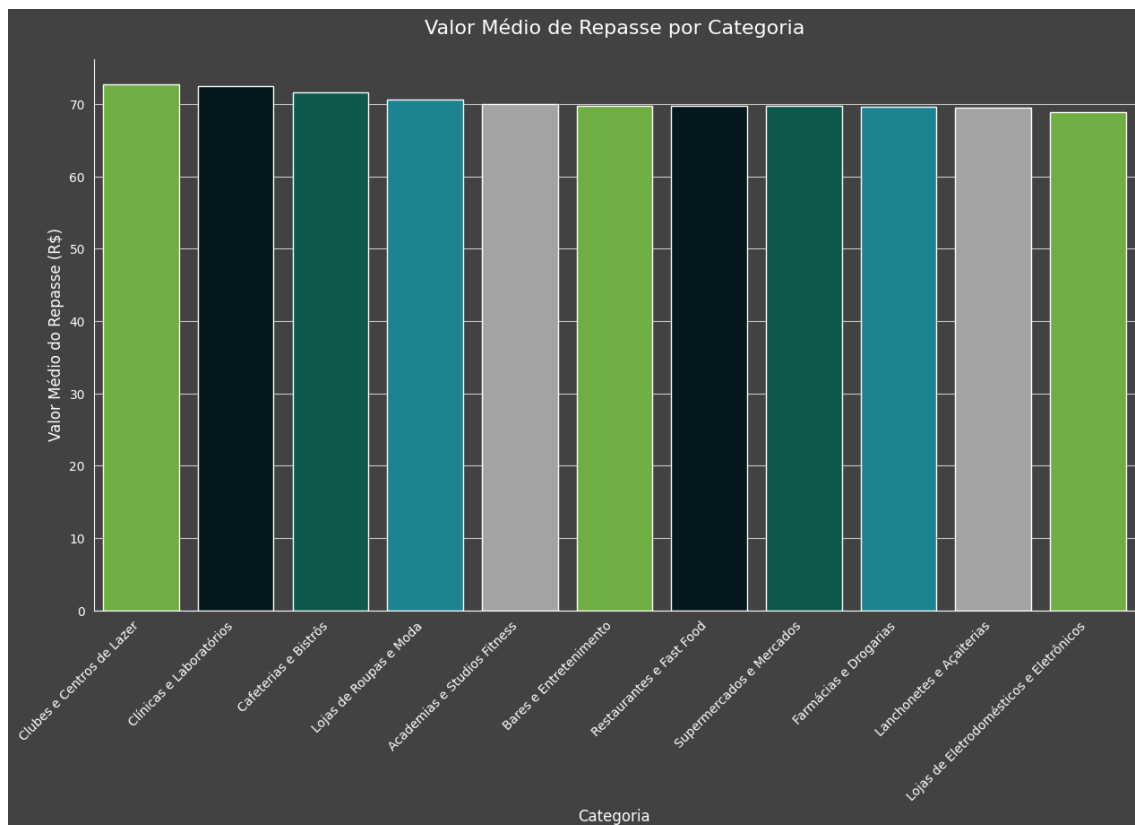


- **Interpretação:** A análise revela um dado positivo de players que possuem o app da PicMoney: 60% dos pedestres em um dos locais mais estratégicos da cidade, a Avenida Paulista, já possuem o aplicativo PicMoney. Este número indica que a empresa alcançou uma boa massa de usuários nesta região. Através da análise, considero que o desafio se expande: além de buscar converter os 40% restantes, torna-se fundamental focar em estratégias de engajamento e retenção para a base de usuários já conquistada, incentivando a frequência de uso e garantindo que a rede de parceiros na região seja robusta o suficiente para atender a essa demanda consolidada.

4 Análise de Custo (Repasse Médio) por Categoria

- **Pergunta:** Qual é o custo operacional médio (valor do repasse) para a PicMoney em cada categoria de estabelecimento? Existem categorias mais ou menos lucrativas?
- **Gráfico e Informações:**
 - Clubes e Centros de Lazer: R\$72,70.
 - Clínicas e Laboratórios: R\$72,51.
 - Cafeterias e Bistrôs: R\$71,56.

Lojas de Roupas e Moda: R\$70,54.
 Academias e Studios Fitness: R\$69,95.
 Bares e Entretenimento: R\$69,79.
 Restaurantes e Fast Food: R\$69,71.
 Supermercados e Mercados: R\$69,68.
 Farmácias e Drogarias: R\$69,65.
 Lanchonetes e Açaiterias: R\$69,43.
 Lojas de Eletrodomésticos e Eletrônicos: R\$68,88.



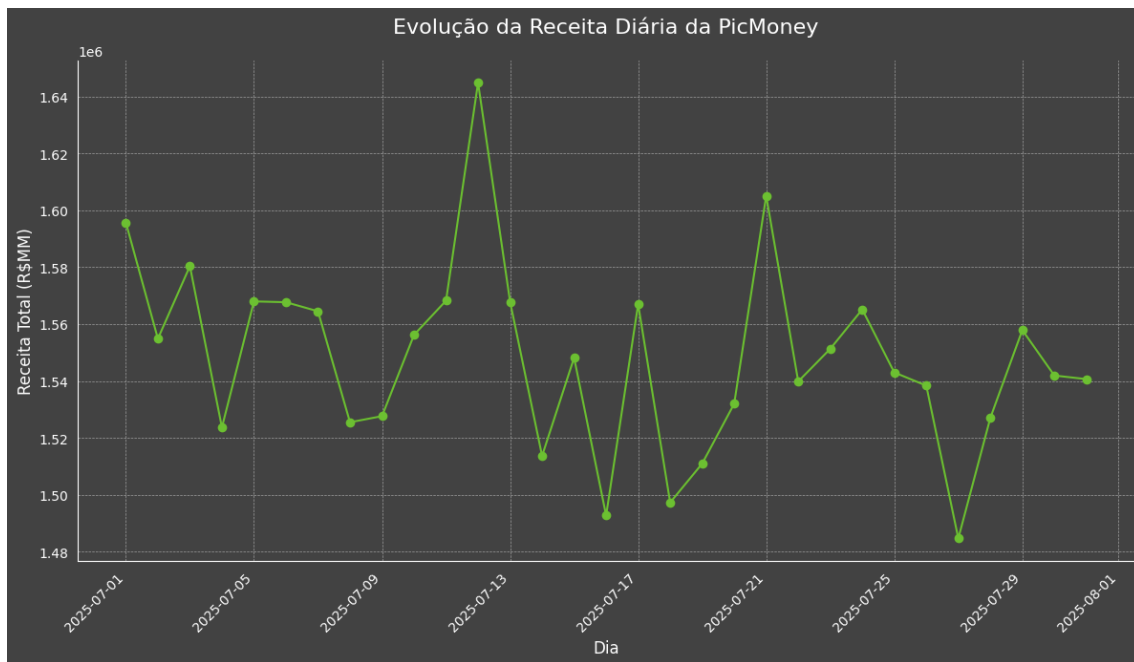
- Interpretação:** Analisando o repasse médio, fica claro que a lucratividade da PicMoney varia dependendo da categoria do parceiro. Basicamente, a PicMoney gasta mais para operar em categorias de serviços, como "Clubes" e "Clínicas", que têm o repasse mais alto. Em compensação, o seu maior retorno vem do varejo, principalmente de "Lojas de Eletrônicos", onde o custo é o mais baixo. Na visão do grupo, isso é um sinal claro de onde a PicMoney deve focar no seu crescimento: buscar mais parceiros no varejo de alta margem. Ao mesmo tempo, é preciso reavaliar se o volume de transações das categorias de serviço justifica o custo mais alto que elas representam.

5 Análise da Evolução da Receita Diária

- **Pergunta:** Como a receita da empresa se comportou no dia a dia durante o período analisado? Existem tendências ou ciclos?

- **Gráfico e Informações:**

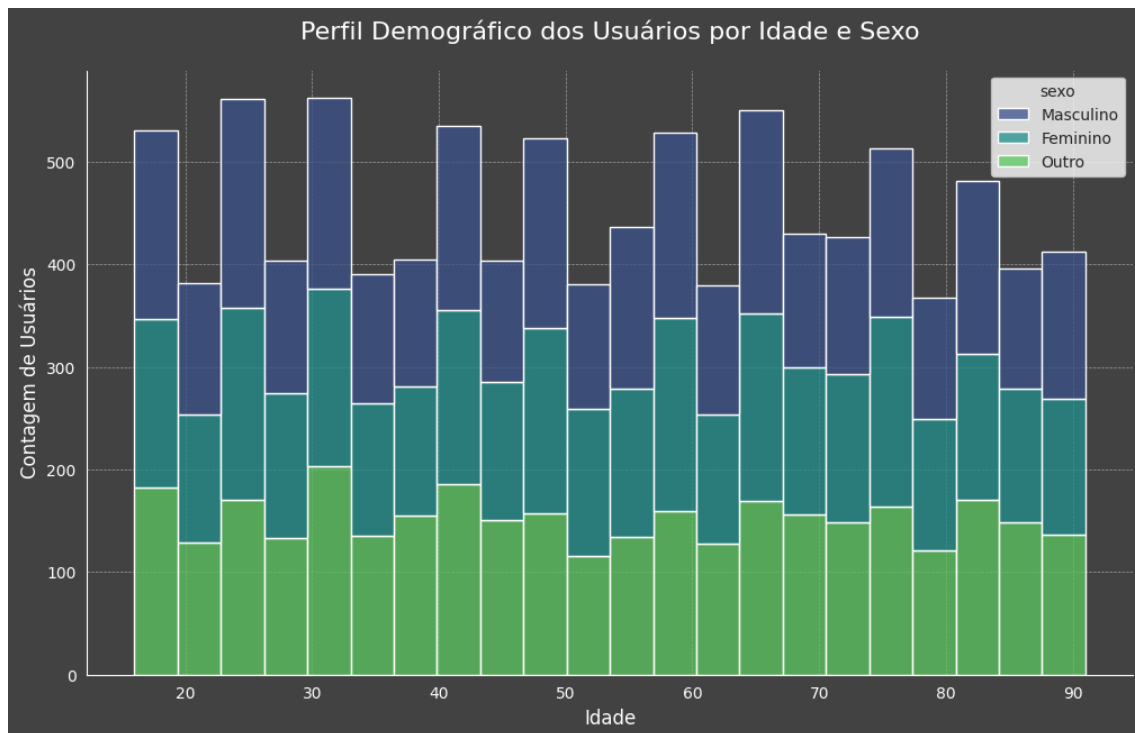
2025-07-01: R\$1595660,45
2025-07-02: R\$1554841,74
2025-07-03: R\$1580355,62
2025-07-04: R\$1523684,15
2025-07-05: R\$1567963,10
2025-07-06: R\$1567678,74
2025-07-07: R\$1564487,39
2025-07-08: R\$1525490,92
2025-07-09: R\$1527635,91
2025-07-10: R\$1556205,20
2025-07-11: R\$1568216,88
2025-07-12: R\$1644836,61
2025-07-13: R\$1567857,73
2025-07-14: R\$1513663,71
2025-07-15: R\$1548168,74
2025-07-16: R\$1492712,54
2025-07-17: R\$1566980,24
2025-07-18: R\$1497279,78
2025-07-19: R\$1510963,88
2025-07-20: R\$1532001,02
2025-07-21: R\$1605059,61
2025-07-22: R\$1539818,23
2025-07-23: R\$1551286,41
2025-07-24: R\$1565139,33
2025-07-25: R\$1542992,68
2025-07-26: R\$1538367,11
2025-07-27: R\$1484678,98
2025-07-28: R\$1527010,69
2025-07-29: R\$1557880,61
2025-07-30: R\$1541915,64
2025-07-31: R\$1540650,98



- **Interpretação:** A análise da receita diária ao longo do mês de julho revela uma performance de alta volatilidade, sem uma tendência consolidada de crescimento ou queda no período. A receita oscila de forma significativa, variando entre um mínimo de aproximadamente R1,48MM por volta do dia 27 e R1,64MM por volta do dia 13. A ausência de um padrão semanal claro (como picos recorrentes aos sábados ou segundas-feiras) sugere que o faturamento é fortemente influenciado por eventos de curto prazo. Algo que pode ser feito pela PicMoney é cruzar os dias de picos e vales com o calendário de ações de marketing e promoções da empresa. Isso permitirá identificar quais iniciativas geram maior impacto financeiro para que possam ser replicadas, e entender as causas das quedas para mitigá-las no futuro.

6 Perfil Demográfico dos Usuários por Idade e Sexo

- **Pergunta:** Qual é a distribuição de idade e gênero da base de usuários da PicMoney? Quem é o player principal?
- **Gráfico e Informações:**
Estatísticas da Idade dos Usuários:
Quantidade de players: 10000.
Média: 53.
Desvio Padrão: 22.
Idade mínima: 16.
1ºQuartil: 34.
Mediana: 53.
3ºQuartil: 71.
Idade máxima: 91.



- **Interpretação:** O perfil demográfico da base de usuários da PicMoney é bastante claro e concentrado. O histograma mostra uma forte predominância de usuários na faixa etária de **20 a 35 anos**, com a média de idade em torno de 53 anos. A distribuição entre os gêneros se mostra relativamente equilibrada. Este perfil confirma que o produto da PicMoney possui maior apelo com o público "jovem adulto", que é, normalmente, é economicamente ativo e digitalmente engajado.