

Projeto Interdisciplinar: Ciências de Dados – Entrega 1

Antonio Petri (24026144)
Daniel Moribe (24026509)
Gabriel Paschoal (21010656)
Vitor Kanashiro (24026113)

Base de transações – Cupons Capturados

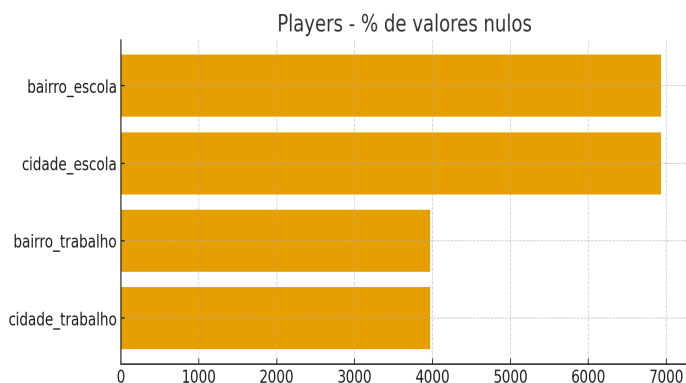
Descrever os Dados:

- Celular: Número de telefone do player que realizou a captura.
- Data: Dia, mês e ano em que o cupom foi registrado.
- Hora: Momento exato da captura, no formato horas, minutos e segundos.
- Nome_Estabelecimento: Nome do local onde ocorreu a captura do cupom.
- Bairro_Estabelecimento: Bairro em que o estabelecimento está localizado.
- Categoria_Estabelecimento: Classificação do tipo de negócio do estabelecimento.
- ID_Campanha: Código que identifica a campanha vinculada ao cupom.
- ID_Cupom: Identificação única de cada cupom registrado.
- Tipo_Cupom: Modalidade do cupom capturado (cashback, desconto ou produto).
- Produto: Item adquirido por meio do cupom utilizado.
- Valor_Cupom: Valor monetário do cupom resgatado.
- Repasse_Picmoney: Montante destinado à PicMoney referente ao cupom.

Verificação da Qualidade dos Dados

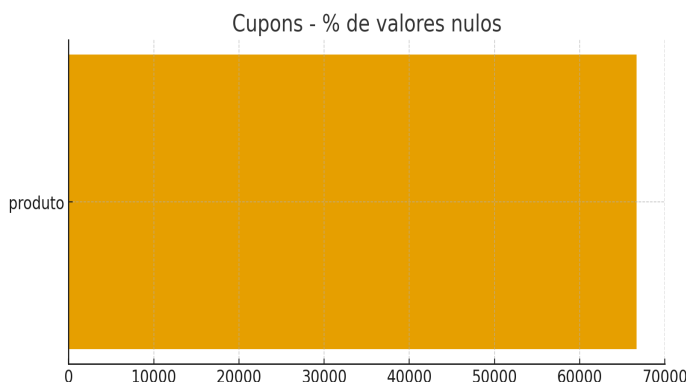
Players

Coluna	Valores Nulos	% Nulo
cidade_escola	6932	69,32%
bairro_escola	6932	69,32%
cidade_trabalho	3969	39,69%
bairro_trabalho	3969	39,69%



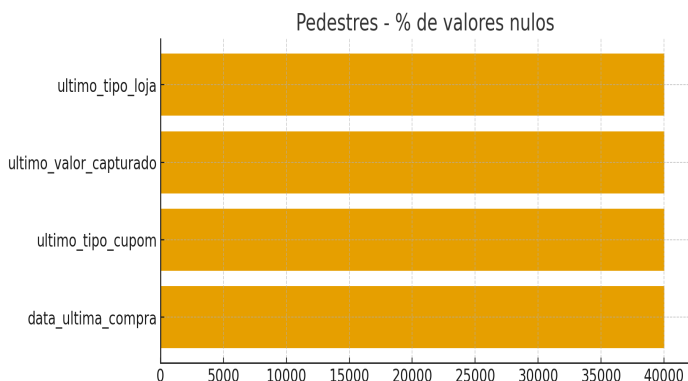
Cupons

Coluna	Valores Nulos	% Nulo
produto	66672	66,67%



Pedestres

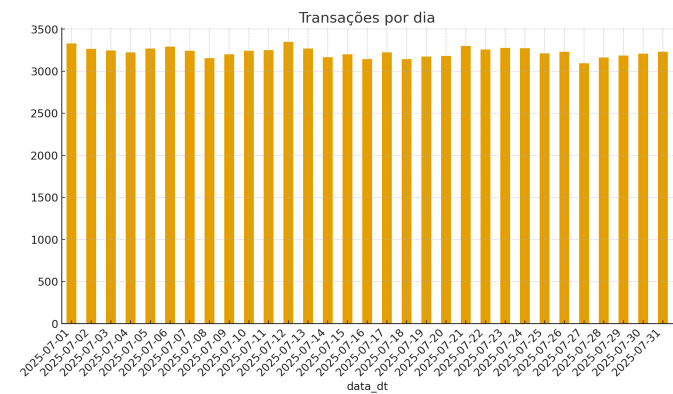
Coluna	Valores Nulos	% Nulo
data_ultima_compra	40043	40,04%
ultimo_tipo_cupom	40043	40,04%
ultimo_valor_capturado	40043	40,04%
ultimo_tipo_loja	40043	40,04%



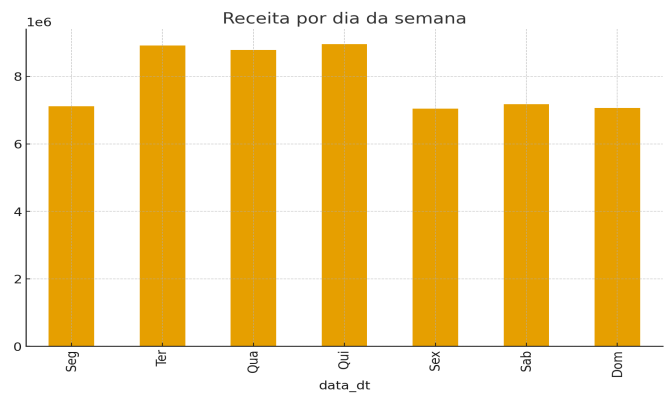
Lojas

- Não foram encontrados valores nulos.

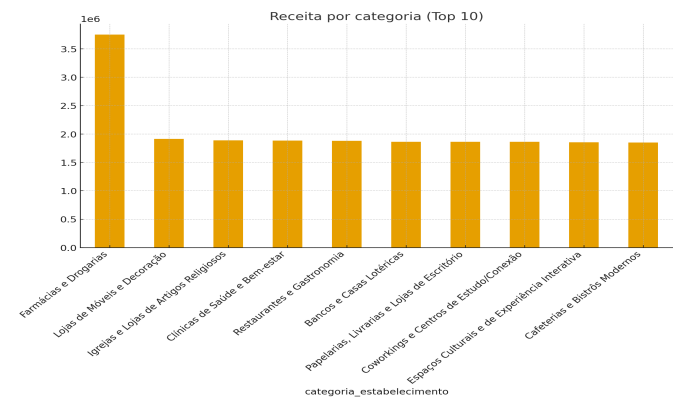
Explorar os Dados



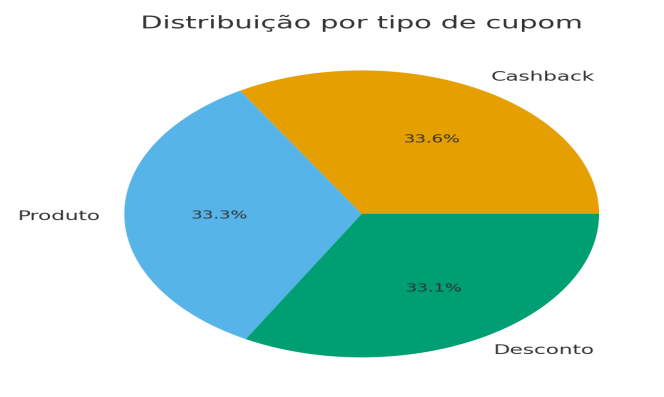
Transações por dia



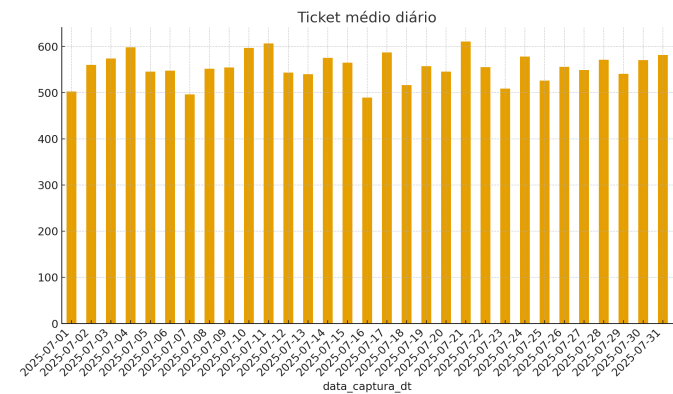
Receita por dia da semana



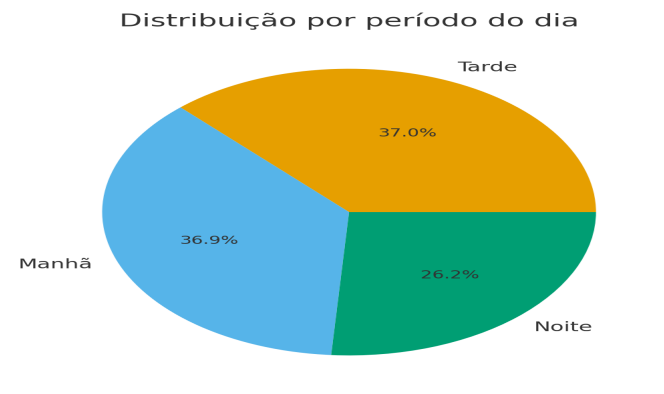
Receita por categoria (Top 10)



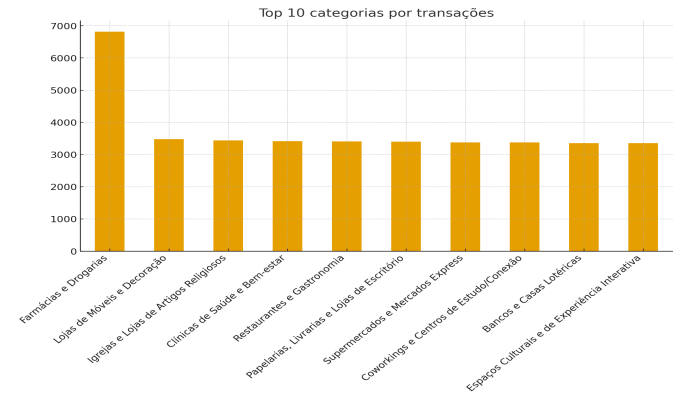
Distribuição por tipo de cupom



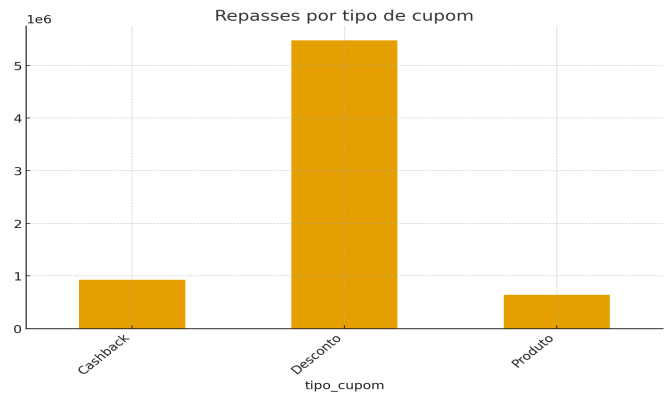
Ticket médio diário



Distribuição por período do dia

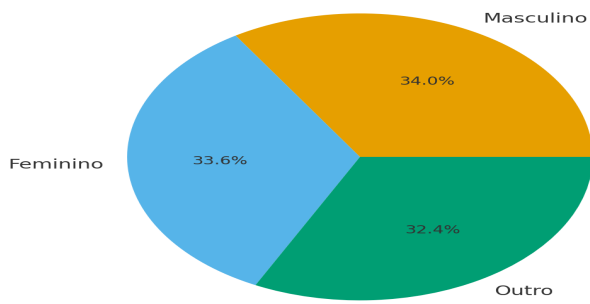


Top 10 categorias por transações



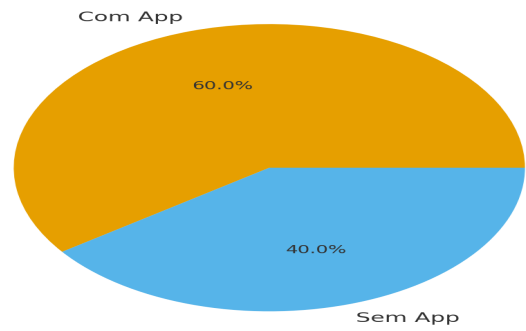
Repasses por tipo de cupom

Distribuição de cupons por sexo



Distribuição de cupons por sexo

Clientes por atividade (uso do app)



Clientes por atividade (uso do app)

Conclusão

A consolidação dos gráficos evidencia padrões temporais, liderança de categorias e preferências por tipo de cupom. O ticket médio diário oferece um termômetro da qualidade das vendas, enquanto a divisão por período do dia orienta janelas de marketing. Com a limpeza e padronização realizadas, os resultados se tornam reproduzíveis e suportam próximos passos: testes A/B, renegociação de parcerias e avaliação de margem por modalidade.