

Teste de seleção

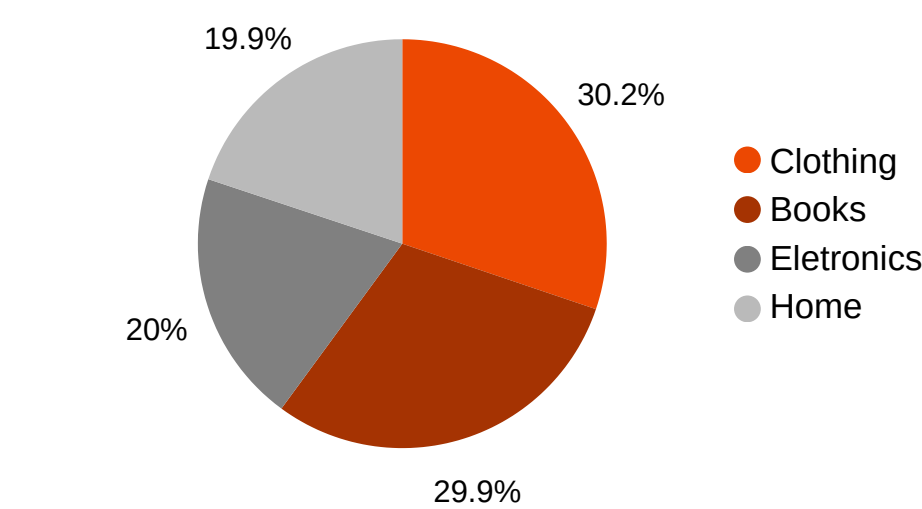
Estágio em dados

André Luiz Carpinelli

Norteador:

Analisando a base de dados, qual o tipo de público (considerando gênero e idade) e o canal ideal para vender determinado tipo de produto?

Porcentagem de vendas por categoria nos últimos 3 anos



| Categoria | Quantidade |
|------------|------------|
| Clothing | 164688 |
| Books | 163000 |
| Eletronics | 109328 |
| Home | 108509 |

Em primeira análise, destaca-se a categoria de vestuário (clothing), com 164688 vendas nos últimos 3 anos. Nesse sentido, é possível concluir que essa categoria de produtos é mais atrativa para o público-alvo.

Dentro da perspectiva de precificação, os produtos **mais caro e mais barato** pertencem à mesma categoria: eletrônicos (eletronics), custando 500 dólares e 10 dólares, respectivamente.

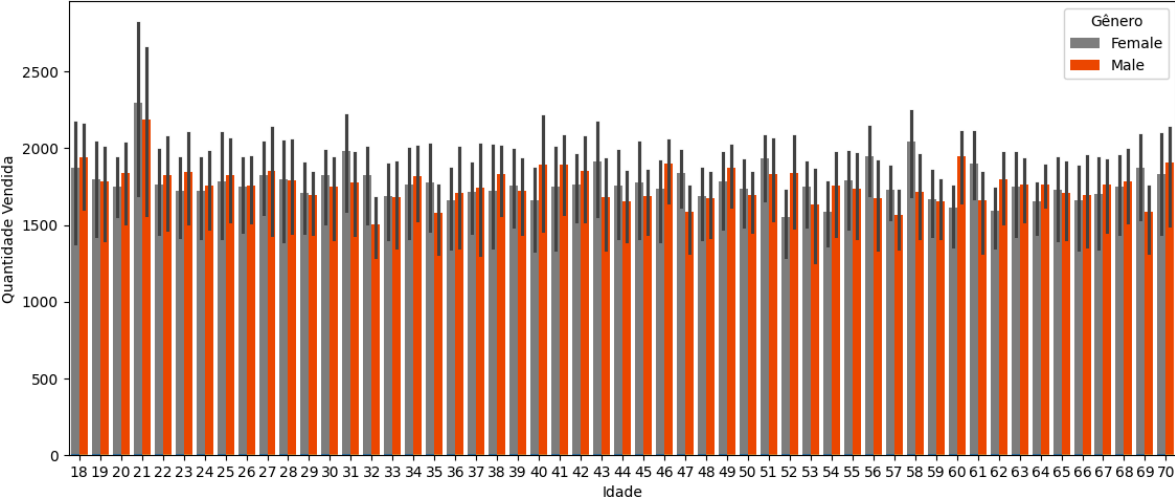
Já em relação à quantidade de vendas no período total da pesquisa, a categoria com **mais produtos vendidos** foi a de vestuário, com 225322 peças vendidas, e uma média de 254,45 dólares, sendo a **categoria menos cara**. Por outro lado, a categoria com **menos produtos vendidos** foi a de itens para a casa (home), com uma venda total de 149698 itens e uma média de valor de 254,84 dólares, sendo a **categoria mais cara**.



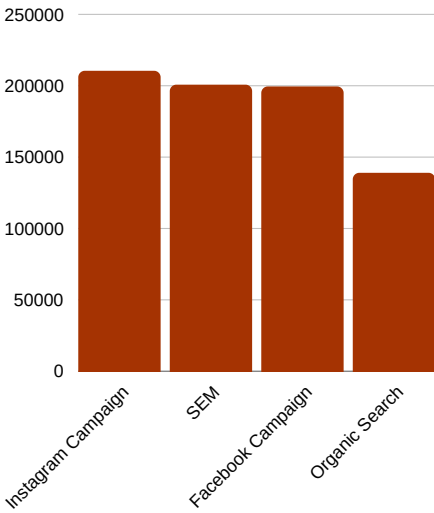
Torna-se evidente a relação inversamente proporcional entre quantidade de vendas e preço médio dos produtos.

Ao analisar os dados, verifica-se também que o produto com o **melhor NPS** pertence à categoria de itens para a casa, com uma nota 10, enquanto o produto com o **pior NPS** pertence à categoria de vestuário, tendo nota 0.

Análise de público por gênero e idade



Análise de público por gênero e idade



Diante disso, é possível afirmar que a venda de determinado produto é mais eficaz quando direcionada ao público feminino de 21 anos, através de campanhas do Instagram.