**Análise Histórica de Vendas – Loja Online Internacional**

**Origem / Solicitante**

* **Nome: Marina Albuquerque – Coordenadora de Inteligência de Negócios**
* **Departamento: Comercial / E-commerce**

**Contexto e Justificativa**

**A empresa deseja obter insights estratégicos a partir do histórico de vendas de seu e-commerce internacional. Os dados disponíveis contêm transações realizadas entre dezembro de 2010 e dezembro de 2011, abrangendo produtos, clientes e países de origem.  
O objetivo é mapear desempenho de produtos, comportamento de compra e sazonalidade, a fim de subsidiar decisões sobre sortimento, promoções e logística internacional.**

**Objetivo da Demanda**

**Criar um dashboard interativo e um relatório executivo com:**

* **Principais produtos por receita e volume;**
* **Receita e quantidade vendida por país;**
* **Tendências sazonais (mensal, semanal, diária);**
* **Evolução de receita e número de pedidos ao longo do tempo;**
* **Indicadores-chave de desempenho (KPIs).**

**Escopo da Atividade**

**In Scope:**

1. **Importação e análise da base única de transações (E-Commerce Data).**
2. **Limpeza de dados:**
   * **Tratar valores ausentes (CustomerID vazio);**
   * **Remover duplicatas;**
   * **Ajustar campos de data e valores numéricos.**
3. **Criação de métricas:**
   * **Receita total;**
   * **Número total de pedidos;**
   * **Ticket médio;**
   * **Top produtos (por receita e quantidade);**
   * **Distribuição de vendas por país;**
   * **Sazonalidade (dia da semana, mês do ano).**
4. **Construção de dashboard no Power BI ou Excel:**
   * **KPIs principais;**
   * **Gráfico de Pareto de produtos;**
   * **Mapa de calor de vendas;**
   * **Série temporal de receita e pedidos;**
   * **Ranking de países.**
5. **Documentação final (README):**
   * **Descrição da base;**
   * **Metodologia de tratamento e cálculo;**
   * **Principais resultados;**
   * **Insights estratégicos.**

**Out of Scope:**

* **Análises demográficas (idade, gênero) – não presentes na base;**
* **Segmentação por canal de aquisição – não presente na base;**
* **Informações de desconto – não presente na base.**

**Dados Disponíveis**

**Fonte: Dataset público “E-Commerce Data” (Kaggle).  
Campos principais:**

* **InvoiceNo – número da fatura;**
* **StockCode – código do produto;**
* **Description – descrição do produto;**
* **Quantity – quantidade adquirida;**
* **InvoiceDate – data e hora da compra;**
* **UnitPrice – preço unitário;**
* **CustomerID – identificador do cliente;**
* **Country – país de origem do cliente.**

**Entregáveis**

1. **Dados limpos em formato CSV processado.**
2. **Dashboard interativo com KPIs e visualizações solicitadas.**
3. **Relatório/README com metodologia, resultados e recomendações.**
4. **Repositório organizado com pastas (data/raw, data/processed, dashboards, docs).**

**Critérios de Aceite**

* **Dashboard navegável com no mínimo 5 visualizações relevantes.**
* **README com descrição clara do projeto.**
* **Ao menos 3 insights acionáveis, como:**
  + **Produtos mais vendidos concentram X% da receita;**
  + **Determinados meses apresentam picos de vendas;**
  + **Certos países geram receita média maior.**

**Prazos Sugeridos**

| **Etapa** | **Prazo (dias úteis)** |
| --- | --- |
| **Coleta e entendimento** | **2** |
| **Limpeza e processamento** | **3** |
| **Criação de visualizações** | **3** |
| **Insights e recomendações** | **2** |
| **Finalização e entrega** | **1** |

**Total: ~11 dias úteis.**