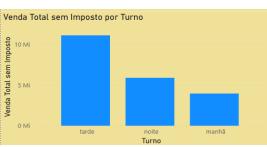
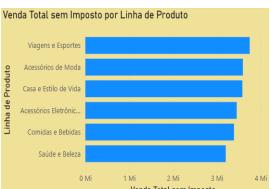
Pontifícia Universidade Católica do Paraná Curso: Analise e Desenvolvimento de Sistemas Matéria: Inteligência Analítica em Negócios

Aluno: Caio Julio Cardoso Carvalho









Resumo dos Insights

1. Sazonalidade nas vendas:

As vendas são **mais elevadas durante o inverno**, indicando que o clima frio impulsiona o consumo.

2. Horário de pico:

Observou-se maior volume de vendas no **período da tarde**.

3. Perfil do público:

O **público feminino** representa uma pequena maioria no total de clientes, mas sem uma diferença extremamente significativa.

4. Tipo de cliente:

Não há grande variação entre o comportamento de **clientes fixos** e **clientes casuais**.

5. Distribuição geográfica:

As vendas estão relativamente equilibradas entre as **cidades atendidas**, sem concentração evidente em uma única localidade.

6. Método de pagamento:

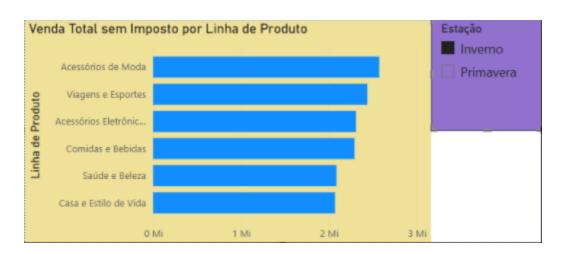
O cartão de crédito é um dos principais métodos, porém com leve desvantagem em relação a outras formas de pagamento (como débito ou dinheiro).

Impacto Nos Negócios

Os insights levantados possibilitam várias estratégias de melhoria:

1. Campanhas de Inverno:

Como o inverno apresenta um pico de vendas, a empresa pode investir em **promoções sazonais**, **estoque reforçado** e **marketing direcionado** aos itens que mais vendem para essa época.



2. Ações focadas na tarde:

Reforçar **ações promocionais** no período da tarde pode maximizar as vendas no horário de maior movimento.

3. Marketing segmentado:

Apesar da diferença entre gêneros ser pequena, **ações discretamente voltadas para o público feminino** podem trazer resultados.

4. Fidelização e aquisição:

Como clientes fixos e casuais têm comportamento semelhante, é interessante manter um **equilíbrio entre programas de fidelidade e ações de atração de novos clientes**.

5. Diversificação de meios de pagamento:

Melhorar condições e promoções para pagamento via **cartão de crédito** pode converter ainda mais vendas, reduzindo qualquer resistência de clientes nessa forma de pagamento.

6. Planejamento de Estoque Regional:

Como as cidades não apresentam grandes discrepâncias, é possível adotar um **planejamento de estoque unificado**, otimizando logística e custos.

Bônus: Projeto de Machine Learning (Em Desenvolvimento)

Com o objetivo de expandir os conhecimentos adquiridos na disciplina de Inteligência Analítica em Negócios, estou desenvolvendo um projeto prático focado em previsão de vendas sazonais.

Este projeto utiliza bibliotecas de ciência de dados como Pandas, NumPy, Seaborn e Matplotlib, além da aplicação de modelos de regressão, como o CatBoost Regressor e experimentações com modelos híbridos combinando CatBoost e Regressão Linear.

O projeto ainda está em fase de desenvolvimento e pode ser acompanhado pelo seguinte repositório no GitHub:

de la Contraction de la Contr