**Conclusão**

Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), a definição da melhor localização é um pouco mais complexa do que aparenta, pois envolve variáveis antagônicas, como fluxo de pessoas e custos. A melhor localização não é necessariamente aquele que proporcionará o maior faturamento, e sim, aquele que trará o melhor resultado, sendo um dos fatores a ser considerado as avaliações dos clientes. visto nas avaliações dadas pelos clientes.

Vários fatores são levados em conta para abertura de um negócio como fatores de demandas, ofertas e custos, com isso não é possível garantir apenas com as informações extraída quais seriam os melhores lugares para abertura do negócio, apenas conjecturar a partir do algoritmo K-means.

Ao fazer a clusterização o k-means retornou grupos com menores distancias entre si, e verificar estas notas, foi observado os cluster com as maiores médias, tinham ao seu redor categorias como shop e professional, ou seja, uma significa presença de comércios e empresas, o que ajuda a justificar a hipótese de que lugares bem avaliados e bem frequentados estão em pontos estratégicos.

**Conclusão**

Segundo a Associação Brasileira de Franchising - ABF, a definição da melhor localização é um pouco mais complexa do que aparenta, pois envolve variáveis antagônicas, como fluxo de pessoas e custos. A melhor localização não é, necessariamente, aquela que proporcionará o maior faturamento, e sim, a que trará o melhor resultado, sendo um dos fatores a ser considerado as avaliações dadas pelos clientes.

Vários fatores são levados em conta para abertura de um negócio como fluxo de pessoas, nível de demanda e custos operacionais. Com isso, é possível conjecturar, com as informações extraída, quais seriam os melhores lugares para abertura do negócio, a partir do algoritmo K-means, servindo como um dos fatores de referência.

Ao fazer a clusterização o k-means retornou grupos com menores distancias entre si. Associado a verificação das notas dadas pelos clientes, foi observado que os cluster com as maiores médias tinham ao seu redor categorias de negócios como shop e professional, o que indica uma significativa presença de comércios e empresas e que ajuda a justificar a hipótese de que, lugares bem avaliados e bem frequentados estão estrategicamente posicionados, em relação a um entorno composto por empresas e amplo comércio.

Esta é a contribuição que este projeto oferece, devendo os futuros interessados no promissor negócio de salões expressos, considerar também outros elementos, como fluxo de público com interesse nesse tipo serviço, capacidade de demanda, entre outros, para maior possibilidade de acerto na escolha da localização.