



# PA Bond: Projeto do Aluno

☰ Ciclos	PA Projeto do Aluno
# Aula	40
<input checked="" type="checkbox"/> Ready	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Finished	<input checked="" type="checkbox"/>
# Semana	1

## Projeto SuperStore: Soluções de Negócios com Excel

- ☐ Contexto
- ☐ Desafio
- ☐ Objetivo
- ☐ Entrega Final

### 1. Contexto

A SuperStore, uma das maiores redes de supermercados do país, enfrenta desafios relacionados à retenção de clientes e à melhoria das suas estratégias de vendas. A empresa possui dados ricos sobre seus clientes, pedidos, localizações e produtos, mas precisa de uma análise detalhada para tomar decisões baseadas em dados.

O time de gestão identificou três áreas principais para foco:

1. **Retenção de Clientes:** Monitorar a interação de clientes ao longo do tempo (Análise de Cohort).

2. **Segmentação de Clientes:** Identificar grupos específicos de clientes com base no comportamento de compra (RFM).
3. **Desempenho de Produtos e Localizações:** Avaliar quais produtos e lojas geram maior impacto no faturamento.

## 2. Desafio

---

Como Analista de Dados, sua missão é resolver os problemas de negócio utilizando Excel como ferramenta principal. Você deve aplicar os conceitos estudados em aula para criar um projeto consolidado que responda às seguintes perguntas de negócio:

### 1. Análise de Cohort:

- Qual é a retenção de clientes ao longo dos meses?
- Quais cohorts apresentam maior retenção?
- Existem fatores sazonais que impactam a retenção?

### 2. Segmentação RFM:

- Quem são os "Campeões" e "Clientes em Risco"?
- Como os clientes estão distribuídos entre os segmentos RFM?
- Quais ações podem ser tomadas para fidelizar clientes ou recuperar os em risco?

### 3. Desempenho de Produtos e Localizações:

- Quais produtos geram maior receita e quais possuem baixo desempenho?
- Existe uma relação entre o desempenho das lojas e as regiões em que estão localizadas?

## 3. O Objetivo

Criar um painel interativo e um relatório consolidado que:

### 1. Análise Cohort:

- Exiba uma tabela de retenção em formato de heatmap.

- Destaque os cohorts de maior e menor retenção.

## 2. Segmentação RFM:

- Mostre a distribuição de clientes entre os segmentos.
- Inclua insights sobre as melhores estratégias para cada grupo.

## 3. Desempenho de Produtos e Localizações:

- Liste os produtos mais e menos vendidos.
- Apresente um ranking das lojas com melhor desempenho.

# 3. Entrega Final Esperada

---

## 1. Planilha Consolidada:

- Uma planilha Excel contendo todas as análises, segmentações e visualizações.
- Abas organizadas:
  - **Cohort**: Tabela de retenção e heatmap.
  - **RFM**: Tabela de clientes, segmentos e gráfico de distribuição.
  - **Produtos e Lojas**: Rankings e análises de desempenho.

## 2. Relatório de Apresentação:

- Documento em PDF com:
  - Contexto e objetivos.
  - Principais descobertas.
  - Recomendações de ações para o time de Marketing e Produtos.

## 3. Painel Interativo:

- Gráficos e tabelas dinâmicas que permitam exploração dos dados.