**Análise de Dados da Olist**

Fonte: <https://www.kaggle.com/datasets/olistbr/brazilian-ecommerce>

Backlog´s demandados pelo Product Owner, a serem resolvidos pelo Scrum Team de Analista de dados.

1. Qual é o tempo médio/mediano desde a aprovação do pedido até a sua entrega?

Média 12,1 dias

Mediana 9,90

1. Identificar qual o mês com maior quantidade de vendas (em número de pedido) e o mês com os maiores pagamentos (pagamentos/Valores);

Não existem pedidos em NOV/2016

1. Avalie a satisfação dos clientes: i) notas; ii) estão realizando comentários?

Notas: de 1 a 5, onde 5 é muito bom e 1 ruim

1. Existe algum padrão entre a satisfação do cliente com a entrega antes ou depois do prazo previsto?

Tabela

Descrição gerada automaticamente

Os valores em branco são pedidos que não tem a data de entrega ao cliente.

No fechamento do arquivo de entrega não aparecia a data de entrega ao cliente.

O comentário foi feito posterior? E não foi atualizado o arquivo com a data de entrega.

1. Quais as categorias de produtos mais vendidos? E os menos vendidos? Existe relação com os preços dos itens? A quantidade de fotos impacta nas vendas?

A categoria com o preço médio mais alto, R$1098,34, é a pcs, mas com 203 pedidos.

A categoria mais vendida em nr de pedidos é Cama\_Mesa\_Banho com 11.115pedidos, preço médio 93,30, ou seja o valor não é muito alto.

A categoria mais vendida em valor, R$ 1.448.729, foi beleza\_saude, com 9.670 pedidos, preço médio de produtos em R$130,16

As categorias com maior nr de fotos em média tem 4 fotos. Já as categorias mais vendidas têm uma foto apenas ou a segunda mais vendida, relógios\_presentes, tem duas fotos em média.

Analisando por categoria não é possível confirmar que a quantidade de fotos impacta diretamente nas vendas.

Verificando o produto mais vendido em valor monetário, este tem 6 fotos. Já o segundo colocado tem apenas uma foto. O que na minha opinião comprova que não há uma relação direta entre a quantidade de fotos e as vendas.

1. O volume e o peso dos produtos impactam no valor do frete?

Sim. O frete é calculado pelo peso do produto ou pelo peso cubado, para produtos volumosos. (\*)

Na tabela se vê que alguns produtos mais pesados tem um valor de frete mais alto, em média R$120. Mas outros o mesmo peso, com valor do frete abaixo desta média e baixa cubagem também.

O Produto com o maior peso, pesa 40kgs, mas o preço do frete médio é de apenas R$14,90. Aqui se levantam alguns outros questionamentos, por exemplo:

* O frete está sendo calculado corretamente? a partir do peso ou peso cubado?
* Os pesos estão corretos?
  + Quem coloca estas informações no cadastro do produto?
  + As informações são confiáveis?

Se as medidas do produto estiverem erradas consequentemente o frete será calculado de forma errada, levando o lojista a ter prejuízos na venda.

Na tabela orders\_items o valor do frete já está dividido por produto do pedido. Ou seja, cada linha da tabela representa um item do pedido, com o frete rateado entre a quantidade de item da compra.

*(\*) O volume é calculado pela fórmula comprimento x altura x largura de um produto. A cubagem indica o volume que uma determinada carga terá dentro do caminhão (ou do modal escolhido). A cubagem da carga será o resultado da fórmula peso (kg) / volume (m³).*

1. Avaliação/Visualização da posição geográfica onde se encontra a maior concentração de clientes e vendedores;
2. As entregas atrasadas aconteceram entre vendedores/compradores de estados diferentes?
3. Identificar o padrão dos clientes (localização, método de pagamento, quantidade de parcelas, entrega antes da previsão, notas de satisfação média, tipos de produtos) que fizeram uma recompra no site;