

Projeto de Análise de Dados – Comportamento do Consumidor no Varejo

Contexto do Negócio

Uma empresa líder do setor de varejo busca compreender de forma mais profunda o comportamento de compra de seus clientes para impulsionar vendas, aumentar a satisfação e fortalecer a fidelização no longo prazo.

Nos últimos períodos, a empresa identificou mudanças relevantes nos padrões de consumo entre diferentes:

- Perfis demográficos
- Categorias de produtos
- Canais de venda (online vs. offline)

Além disso, existe o interesse em entender quais fatores influenciam diretamente as decisões de compra e a recompra, como:

- Descontos e promoções
- Avaliações e reviews de produtos
- Sazonalidade
- Preferências de pagamento

Objetivo do Projeto

Analisar dados de compras dos consumidores para responder à seguinte pergunta de negócio:

Como a empresa pode utilizar dados de comportamento do consumidor para identificar tendências, melhorar o engajamento do cliente e otimizar estratégias de marketing e de produto?

Escopo Técnico e Metodologia

Este projeto foi desenvolvido com foco em **análise prática de dados aplicada a problemas reais de negócio**, utilizando ferramentas amplamente demandadas pelo mercado.

1 Preparação e Modelagem de Dados (Python)

- Limpeza e tratamento de dados brutos
- Padronização de variáveis
- Criação de novas métricas relevantes para análise
- Preparação dos dados para análise exploratória e visualização

2 Análise de Dados (SQL)

- Estruturação dos dados em tabelas relacionais

- Simulação de transações comerciais
- Criação de consultas SQL para:
 - Segmentação de clientes
 - Identificação de padrões de fidelização
 - Análise de fatores que impulsionam compras recorrentes

3 Visualização de Dados (Power BI)

- Desenvolvimento de um dashboard interativo
- Análise de tendências de consumo
- Comparação entre canais de venda
- Visualização de indicadores-chave de performance (KPIs)
- Suporte à tomada de decisão baseada em dados

Principais Resultados Esperados

- Identificação de padrões de comportamento do consumidor
- Insights acionáveis sobre estratégias de marketing e produto
- Melhor compreensão dos fatores que influenciam compras e recompra
- Suporte analítico para decisões estratégicas do negócio

Entregáveis do Projeto

-  Scripts em Python para tratamento e análise de dados
-  Consultas SQL documentadas
-  Dashboard interativo no Power BI
-  Relatório com insights e recomendações de negócios
-  Repositório no GitHub com estrutura clara e organizada

Diferencial do Projeto

Este projeto demonstra a capacidade de:

- Traduzir dados em insights de negócios
- Trabalhar com diferentes tecnologias (Python, SQL e Power BI)
- Aplicar pensamento analítico em um contexto real de varejo

- Comunicar resultados de forma clara para públicos não técnicos