

### Explicação sobre as Metodologias Utilizadas:

Neste relatório, utilizamos Análise de Variância (ANOVA) para avaliar as diferenças entre as taxas de conversão semanais baseadas em diferentes fatores, como vendas semanais e fichas cadastradas. Além disso, empregamos simulações para determinar as taxas de conversão em diferentes períodos de pré-lançamento (30, 60 e 90 dias) e uma otimização para determinar o período ideal de pré-lançamento.

### Resumo:

Analizamos dados históricos de vendas e fichas cadastradas para entender o impacto no sucesso do lançamento imobiliário. Aplicamos ANOVA para identificar variáveis significativas e utilizamos o teste de Tukey para comparações múltiplas. Simulações ajudaram a prever taxas de conversão para diferentes períodos de pré-lançamento.

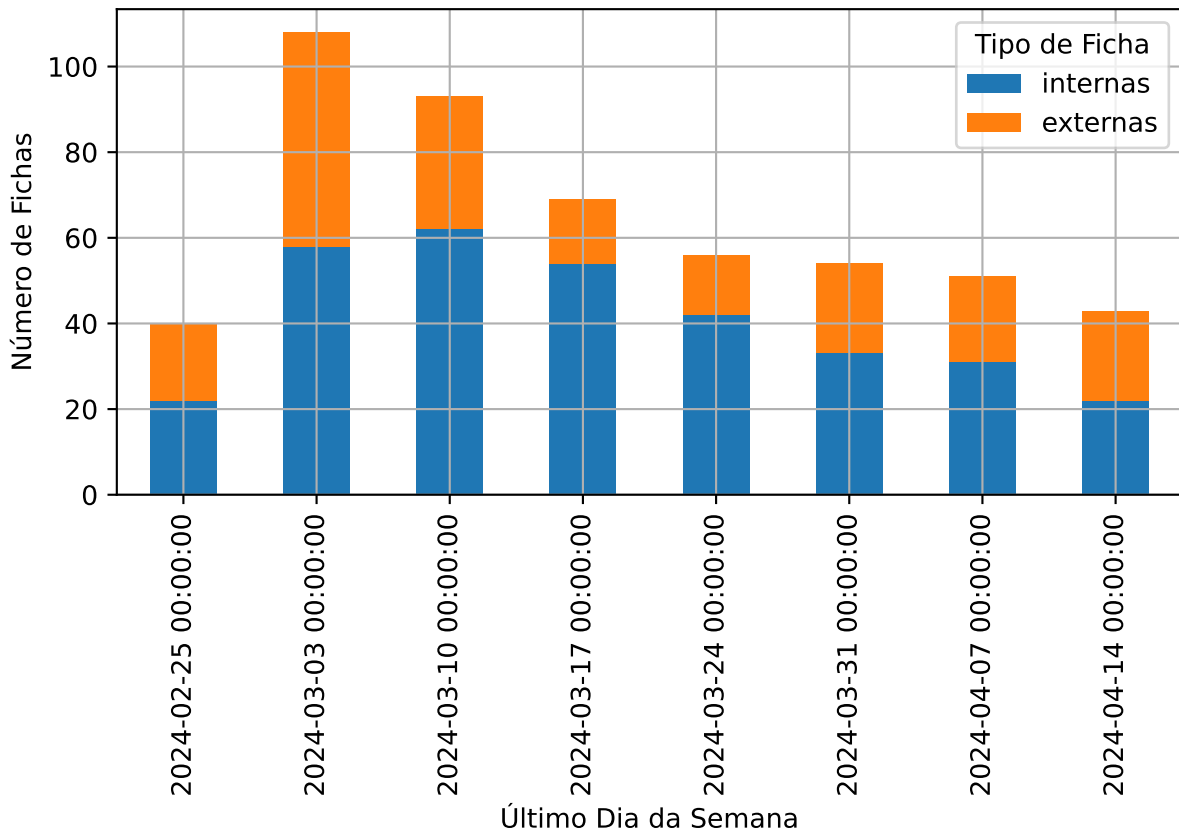
### Métricas:

- Média e Intervalo de Confiança (IC 95%) das taxas de conversão simuladas.
- ANOVA para identificar variáveis significativas.
- Teste de Tukey para comparações múltiplas.

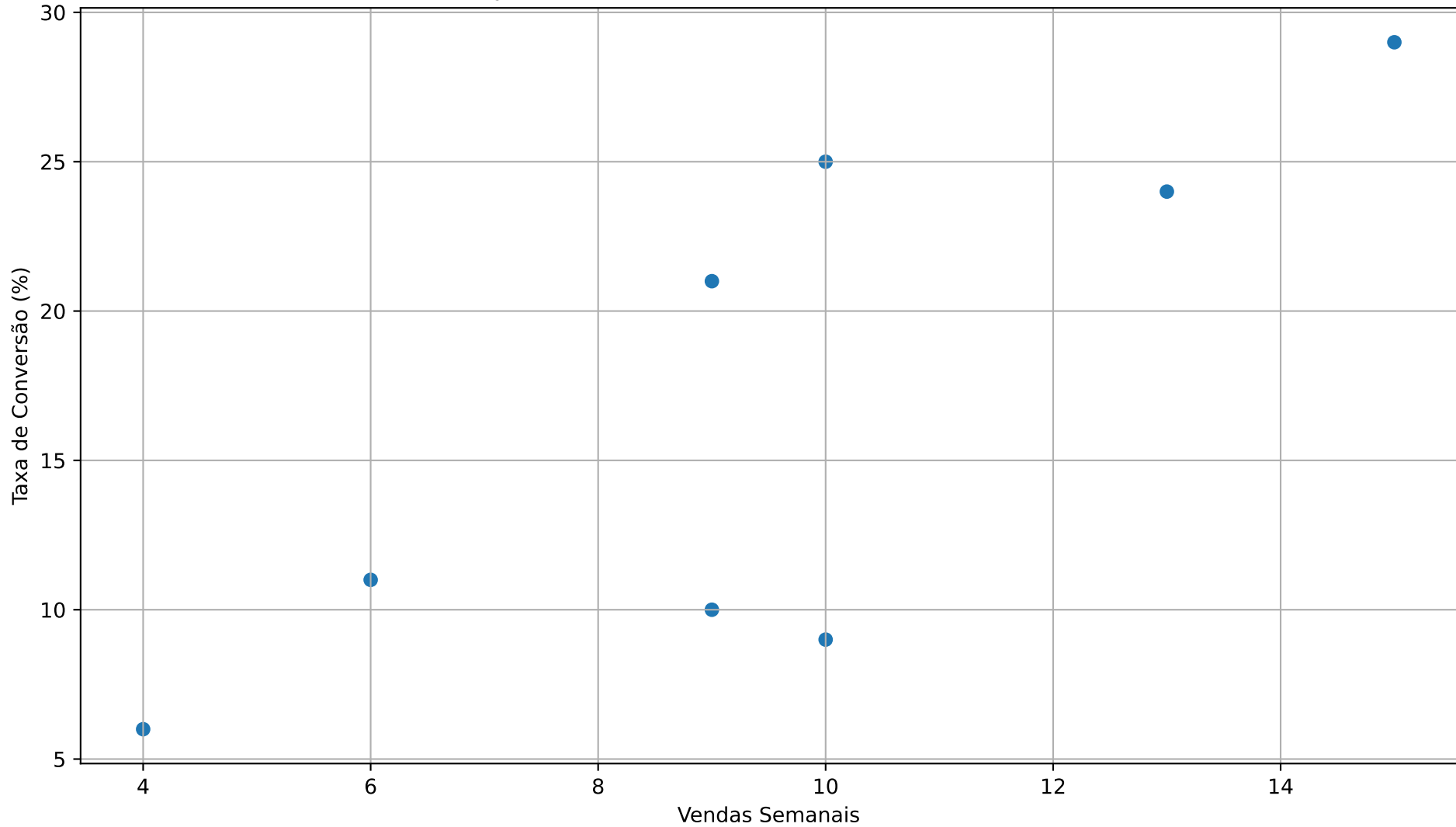
### Conclusão:

O período de pré-lançamento ideal, determinado pela otimização, é de {optimal\_period} dias. Este período maximiza a taxa de conversão média, sugerindo que uma preparação adequada durante este tempo é crucial para o sucesso do lançamento.

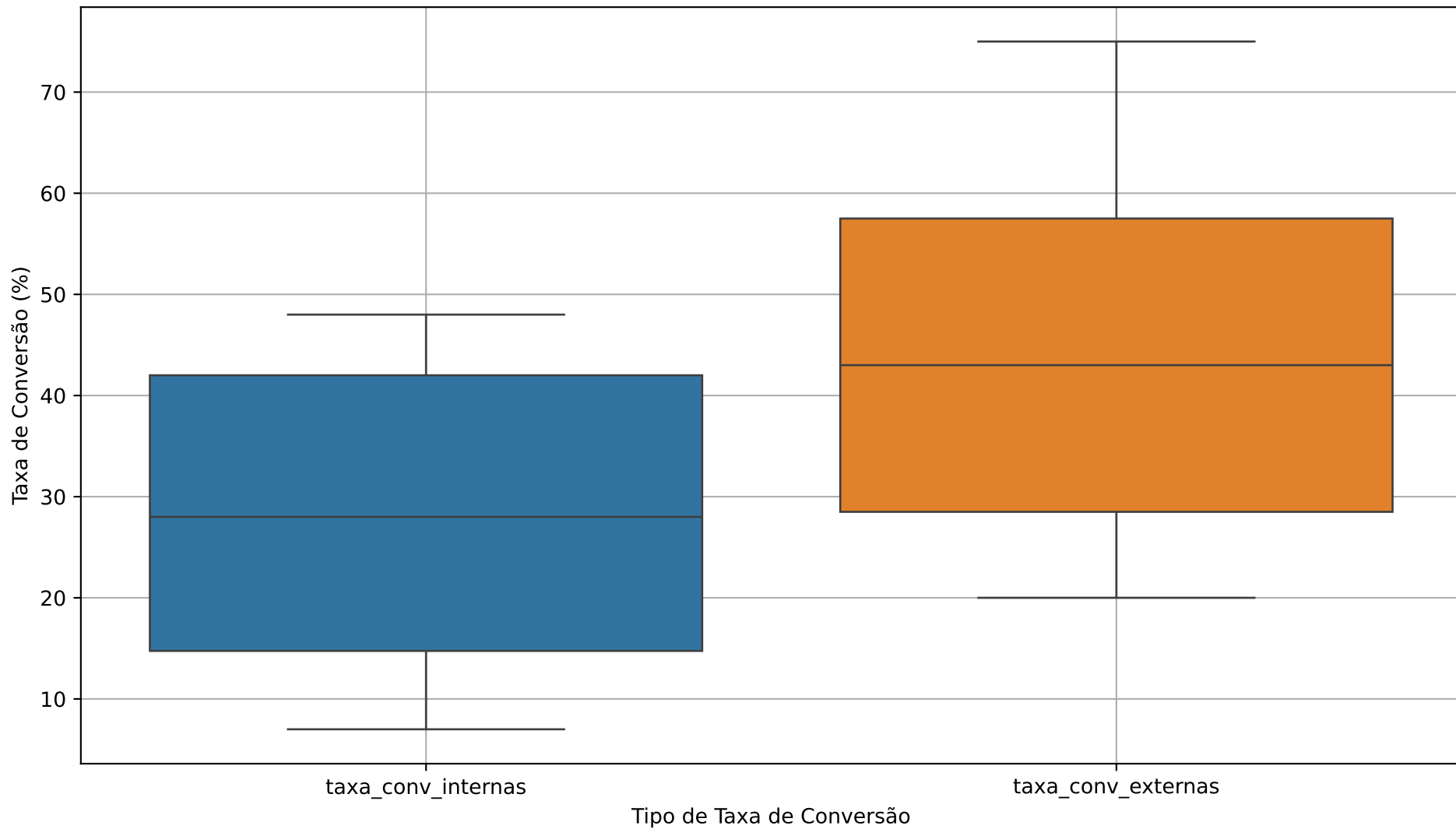
## Fichas Internas e Externas por Semana



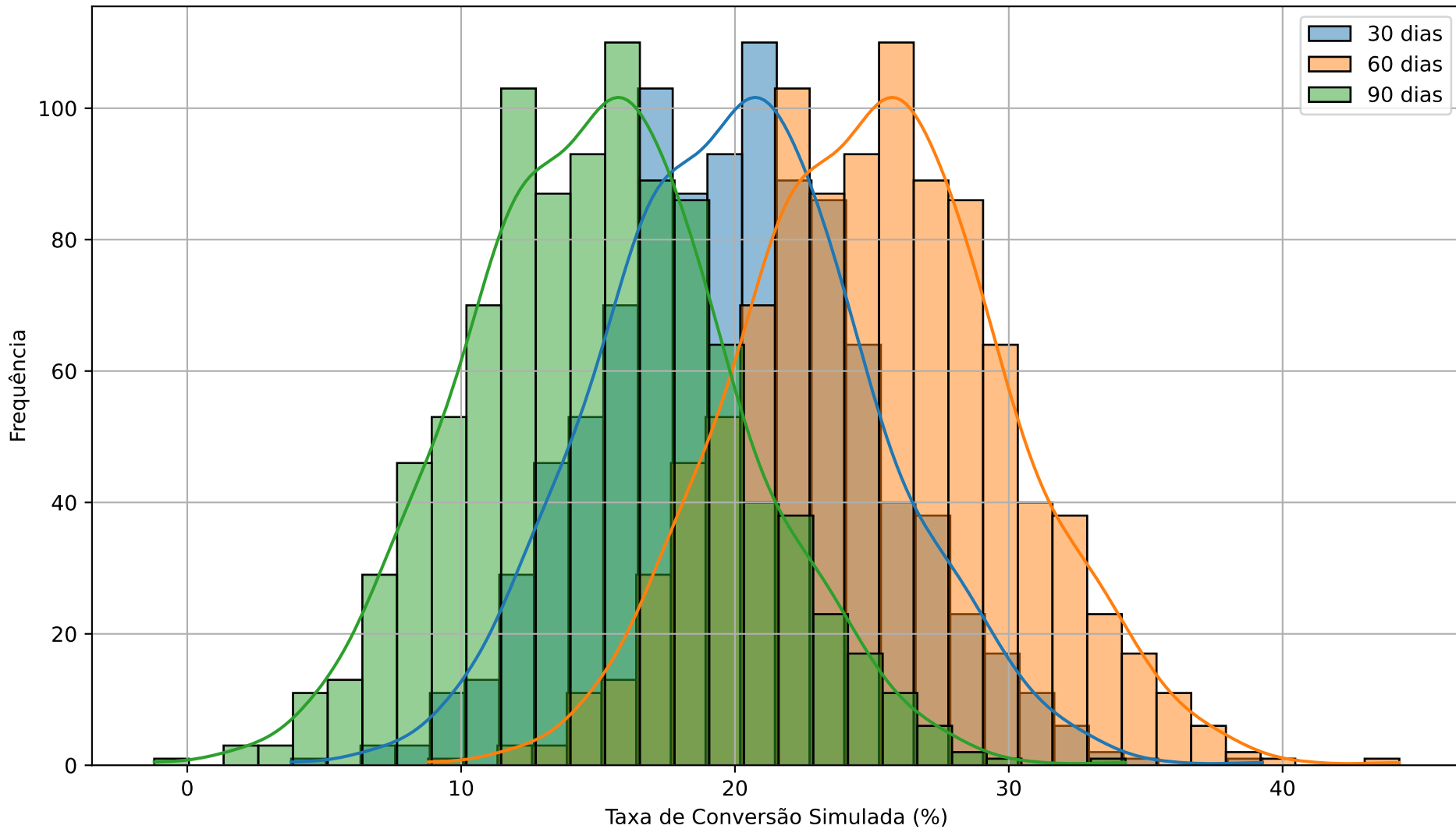
Relação entre Vendas Semanais e Taxa de Conversão



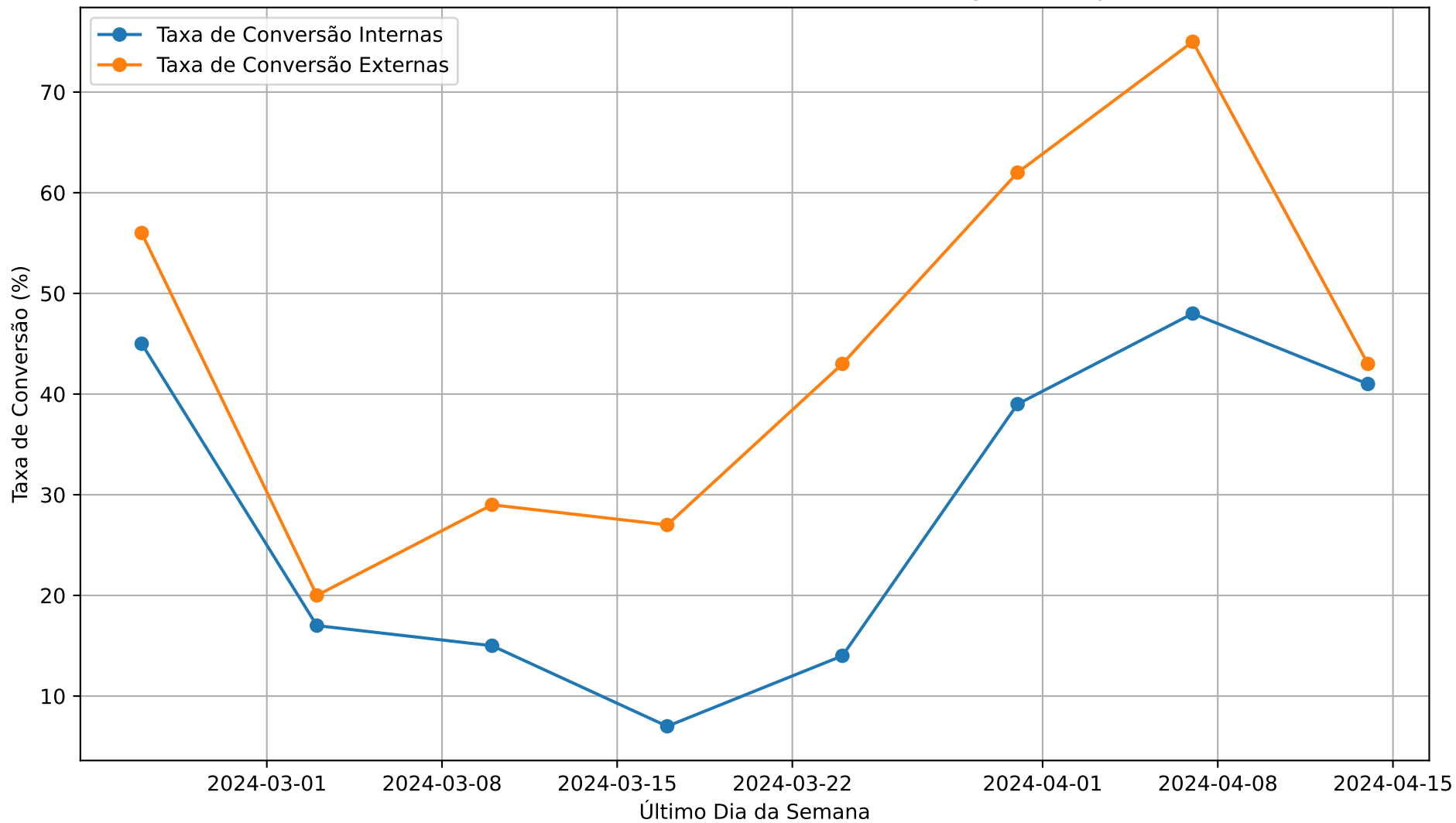
Distribuição das Taxas de Conversão Internas e Externas



Distribuição das Taxas de Conversão Simuladas



Taxas de Conversão Internas e Externas ao Longo do Tempo



Mapa de Calor da Correlação entre Variáveis

