

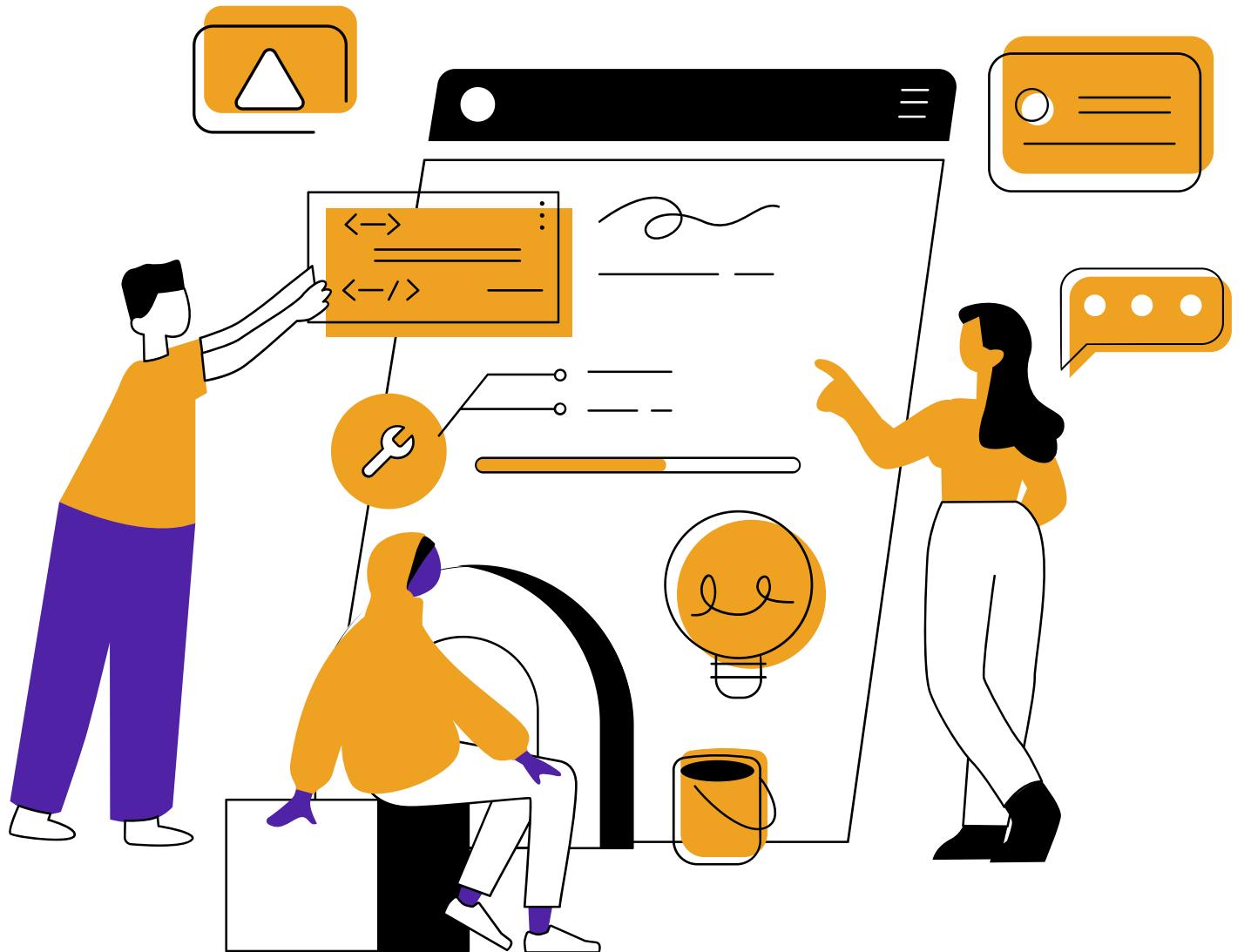


# Análise Base

Online shopping Dataset

Integrantes:

Ana  
Bianca  
Geovanna  
Pedro M.  
Samira





# Campos de análise

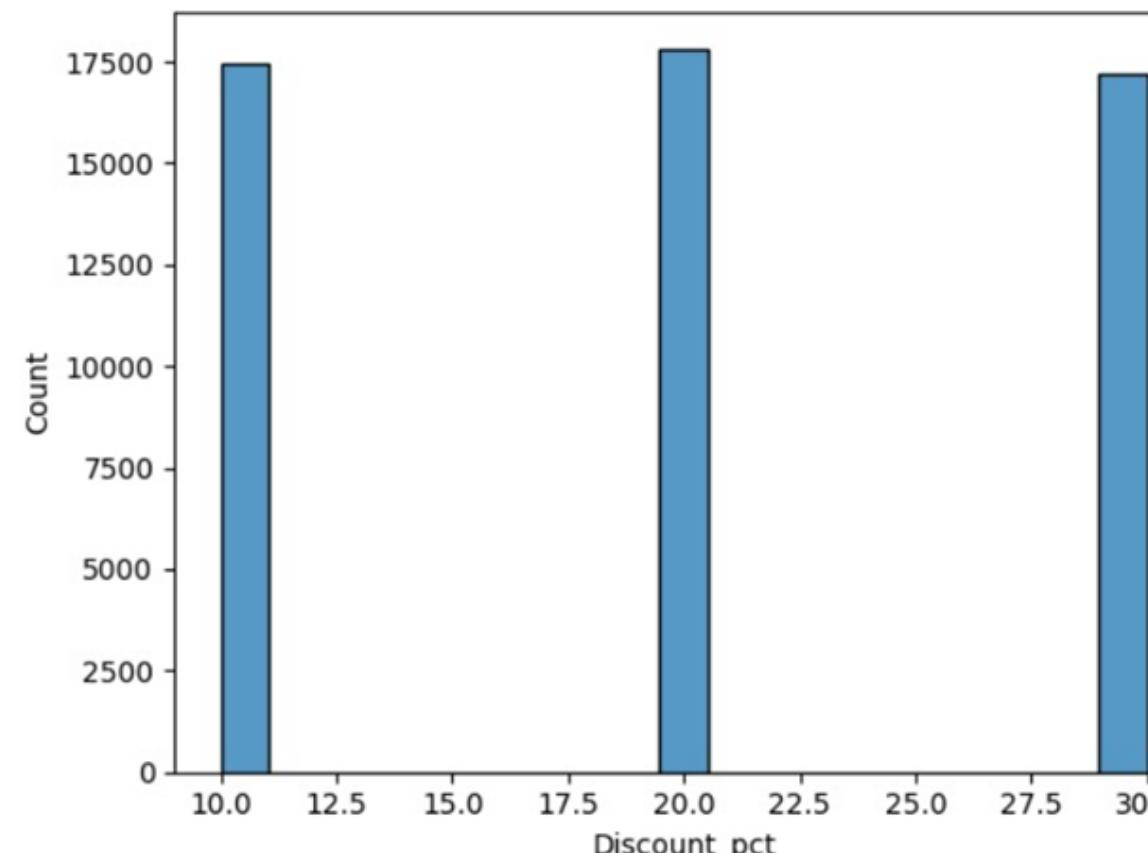
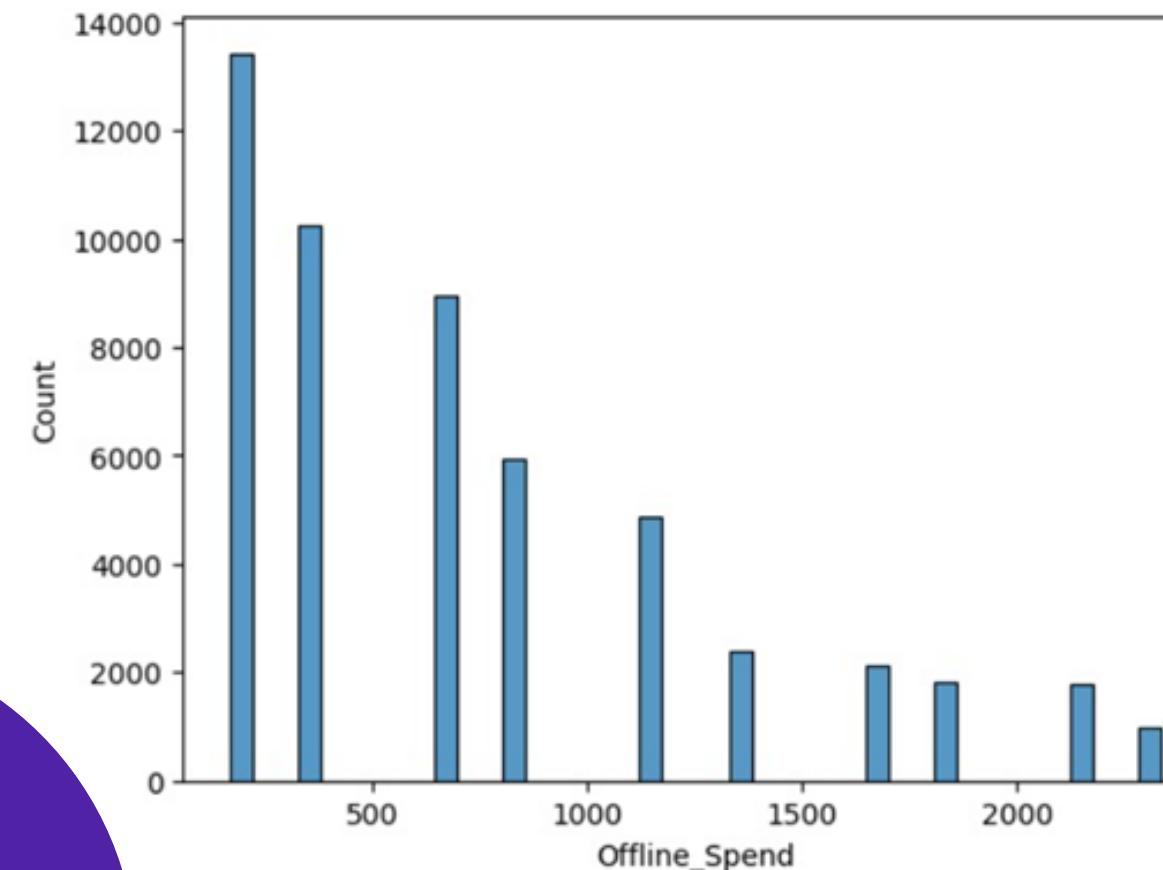
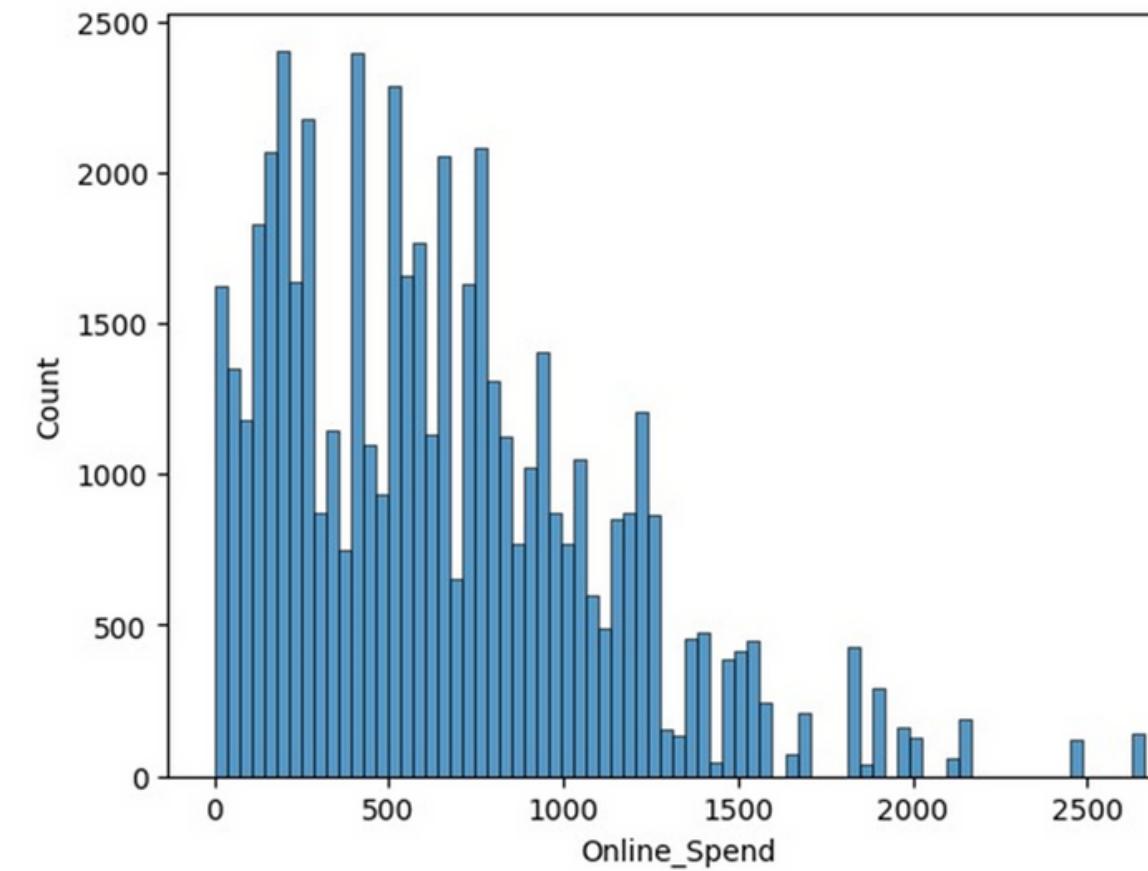
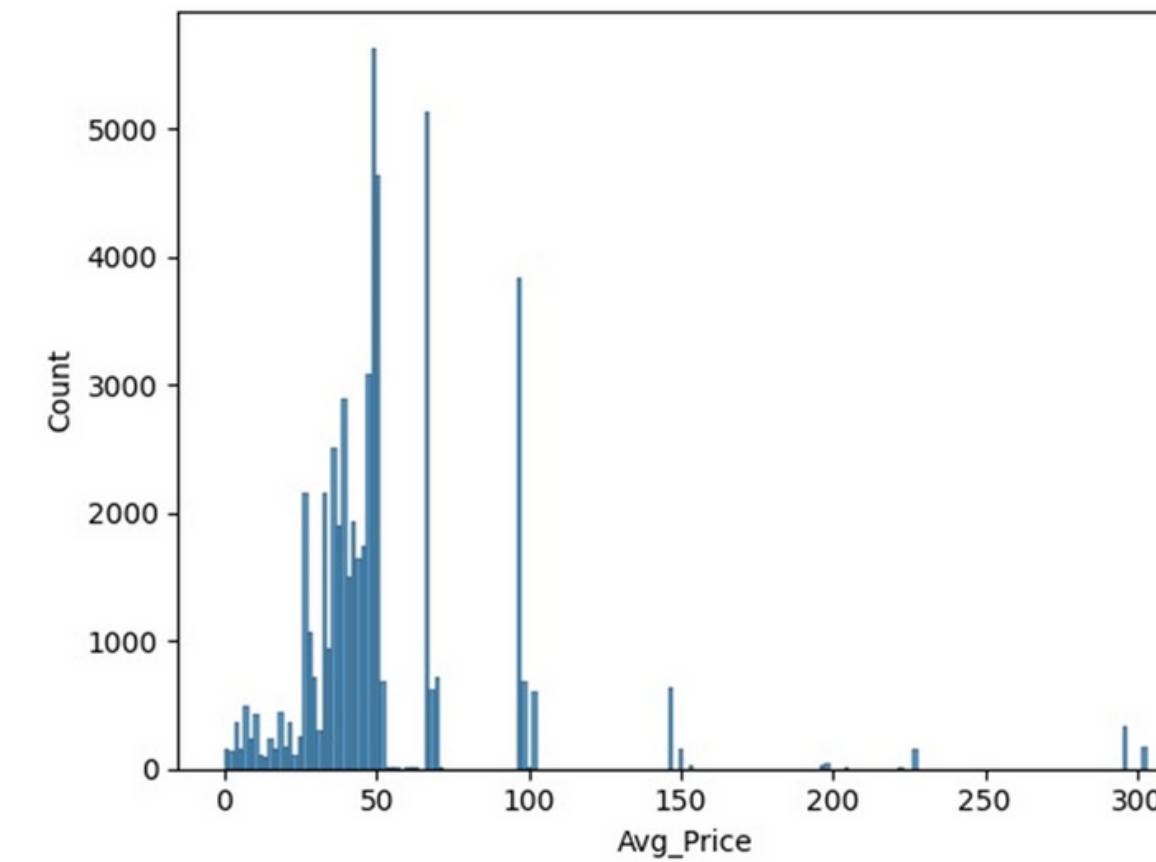
- Gênero
- Localização - Estado
- Categoria do produto

Campos numéricos utilizado:

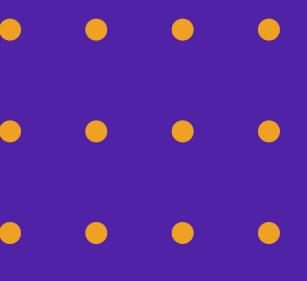
- Media de gasto
- Valor gasto no online e offline
- Desconto



# Visão Geral

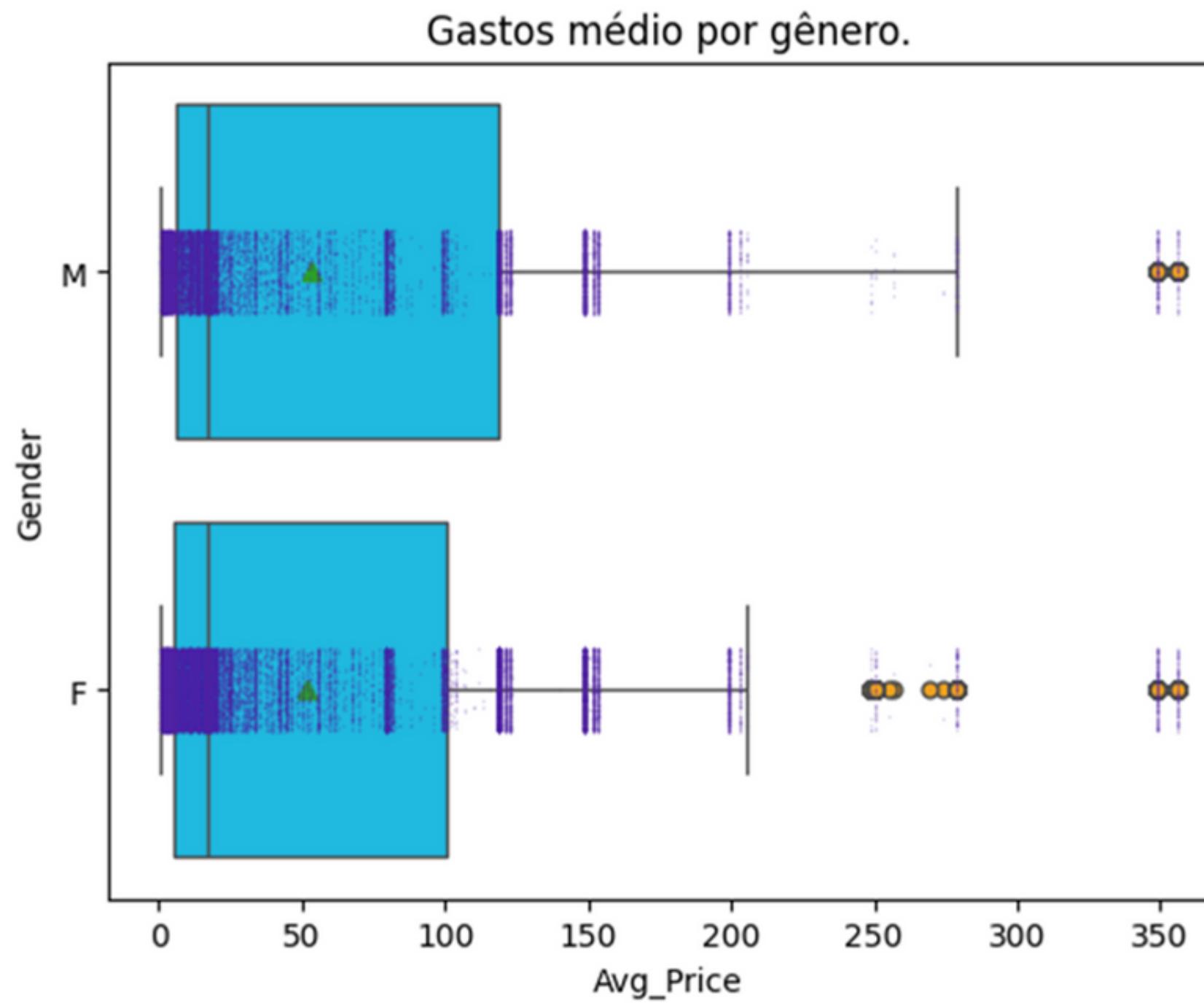


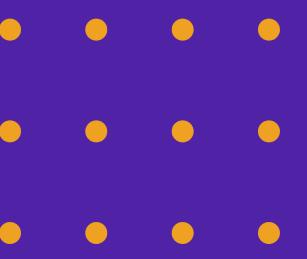
- Os preços se concentram mais entre 0 e 50;
- Os gastos online têm uma amplitude de 0 a 2500 e **não apresentam intervalos muito grandes**;
- Os gastos offline têm uma **amplitude maior** e contêm muitos **intervalos grandes**;
- O percentual de desconto possui **quantidades semelhantes**.



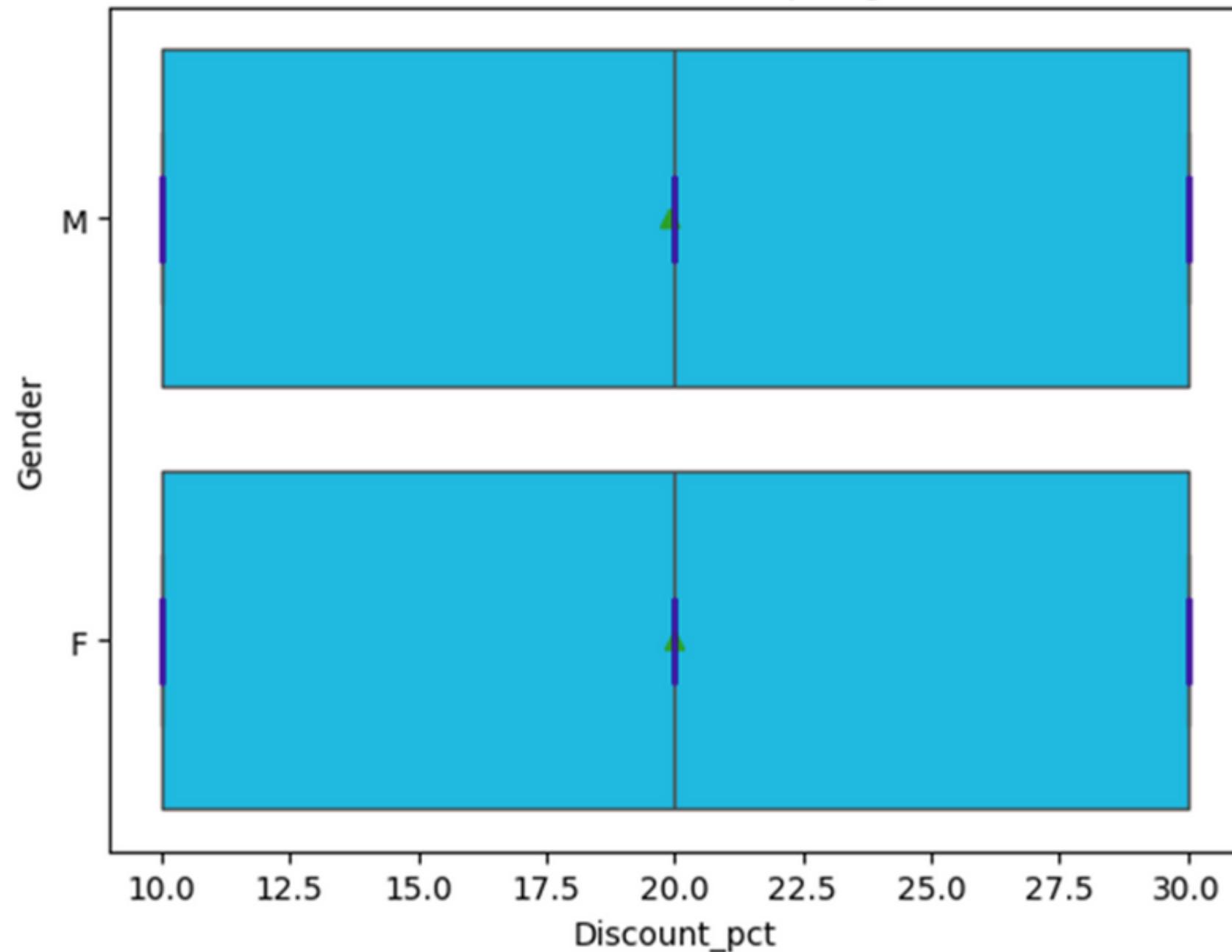
## Gênero - Avg\_Price

O público masculino costuma comprar produtos com até pouco menos de 300 dólares. Já o público feminino tende a se concentrar em produtos de até 200 dólares.





Percentual de desconto por gênero.



## Gênero - Discount\_Pct

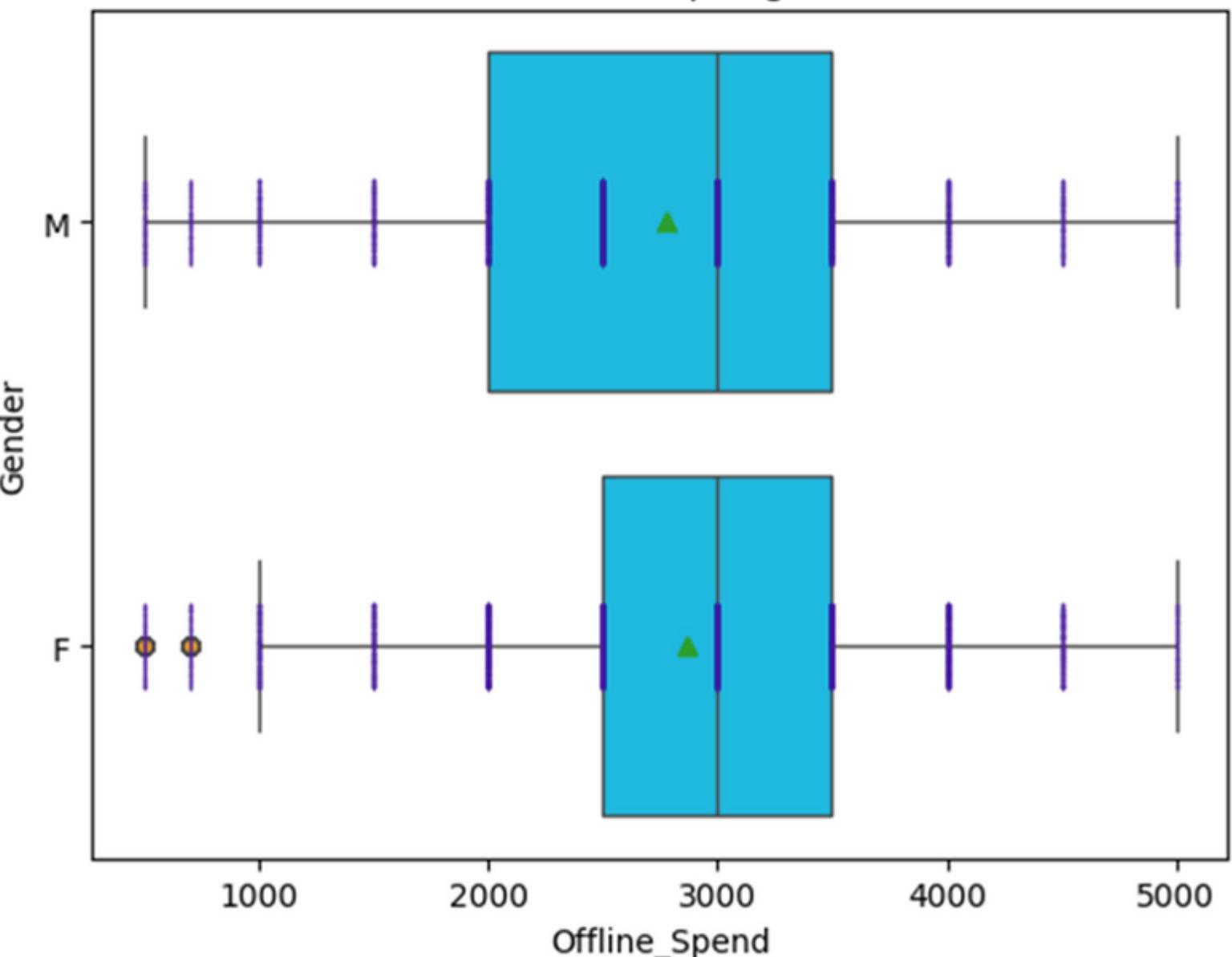
- O gênero masculino é pouco menor que 20%.
- O gênero feminino está mais próximo de ser o próprio 20%.



# Gênero - Offline\_Spend

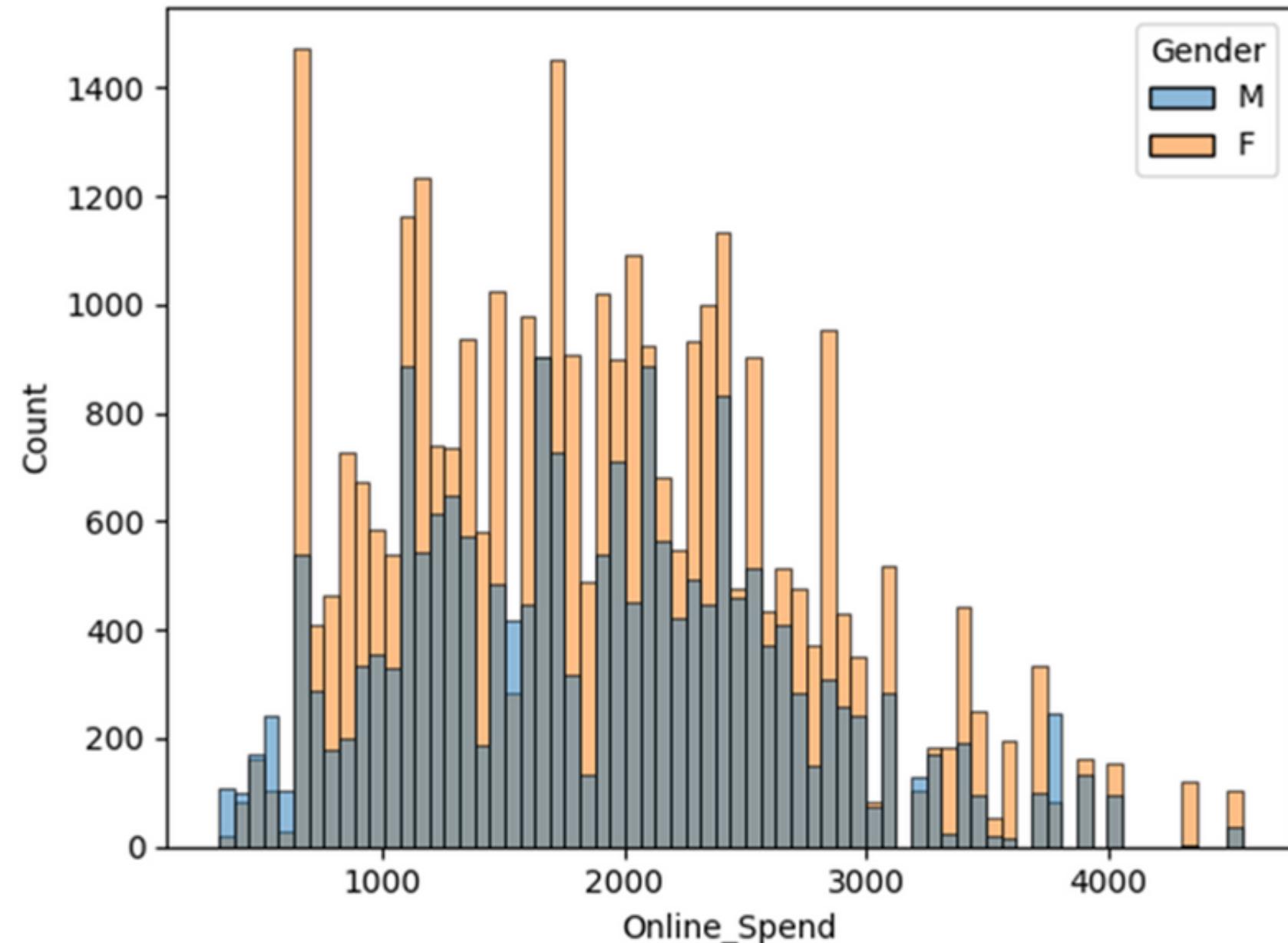
- Ambos os gêneros gastam pouco menos que 1000, até 5000;
- Porém, o público feminino possui valores fora do padrão, com gasto menores que 1000 dólares.

Gastos offline por gênero.



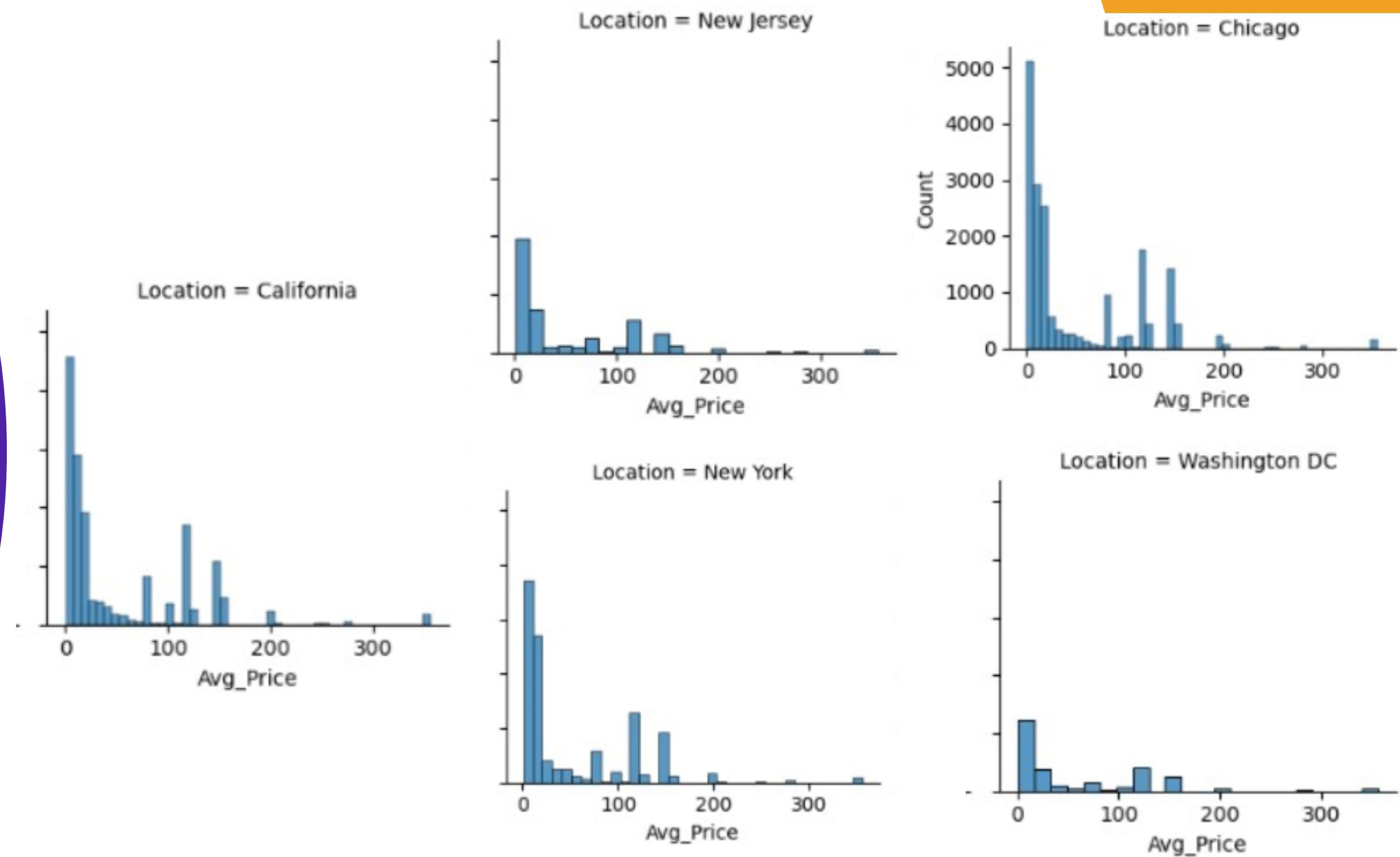
# Gênero - Online\_Spend

Possui números bem variados, além de não ter valores estáveis e consistentes. O público feminino tende comprar mais online do que o grupo masculino.



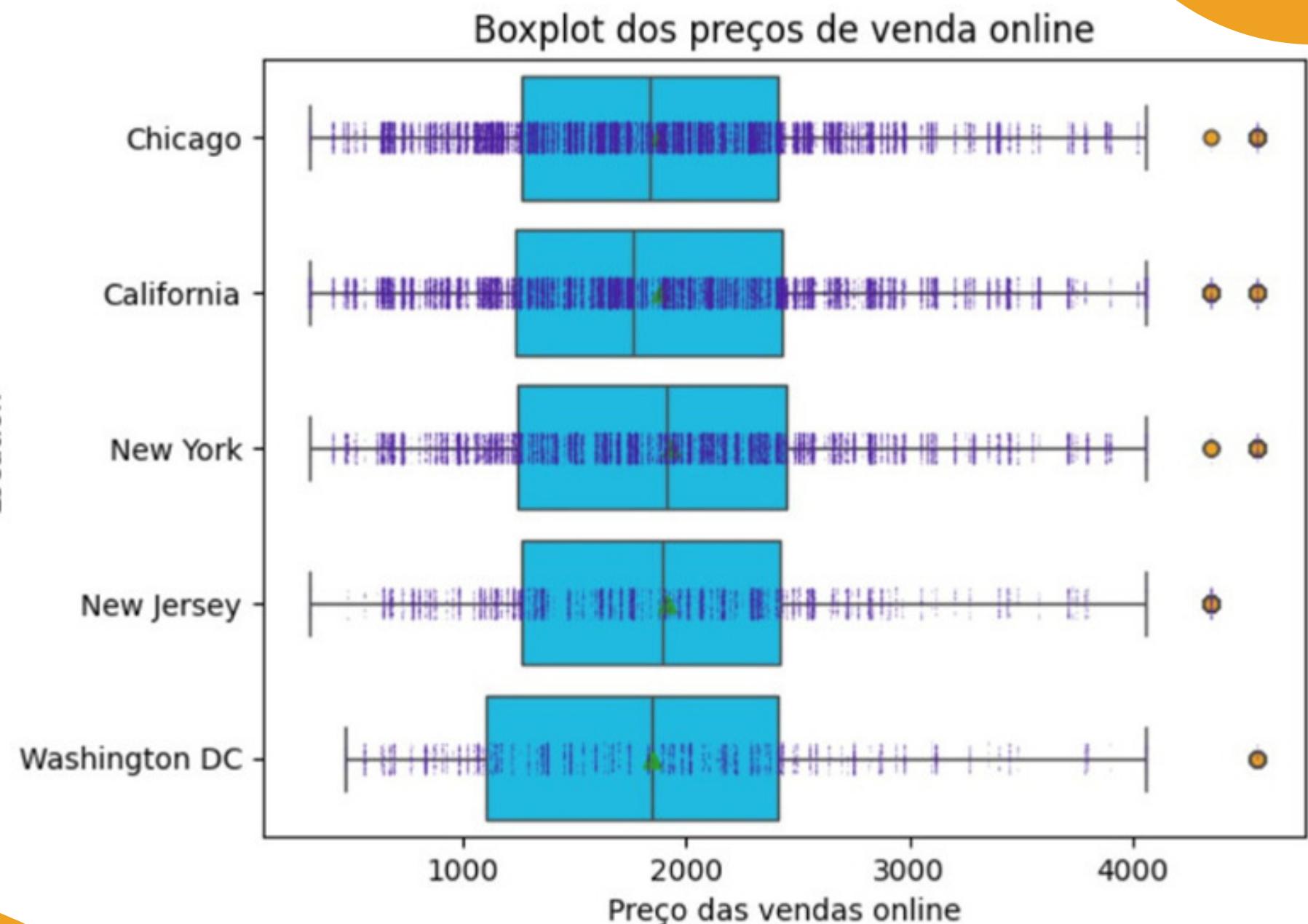
# Local - Avg\_Price

- O preço das vendas está mais concentrado entre 0 e 25 Dólares;
- O preço das vendas varia entre 0 e 350 dólares aproximadamente;
- Chicago e California são os gráficos menos consistentes



# Local - Online\_Spend

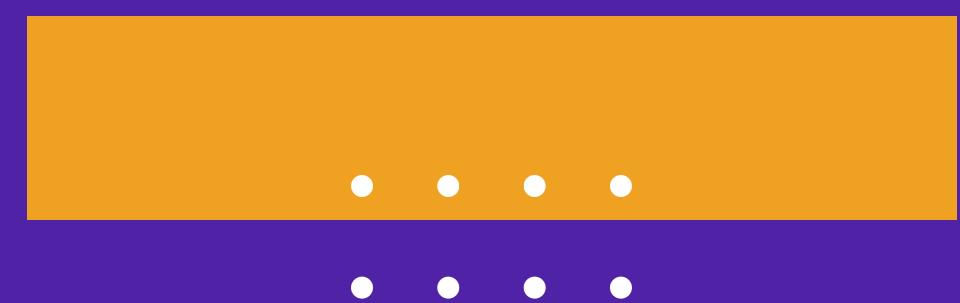
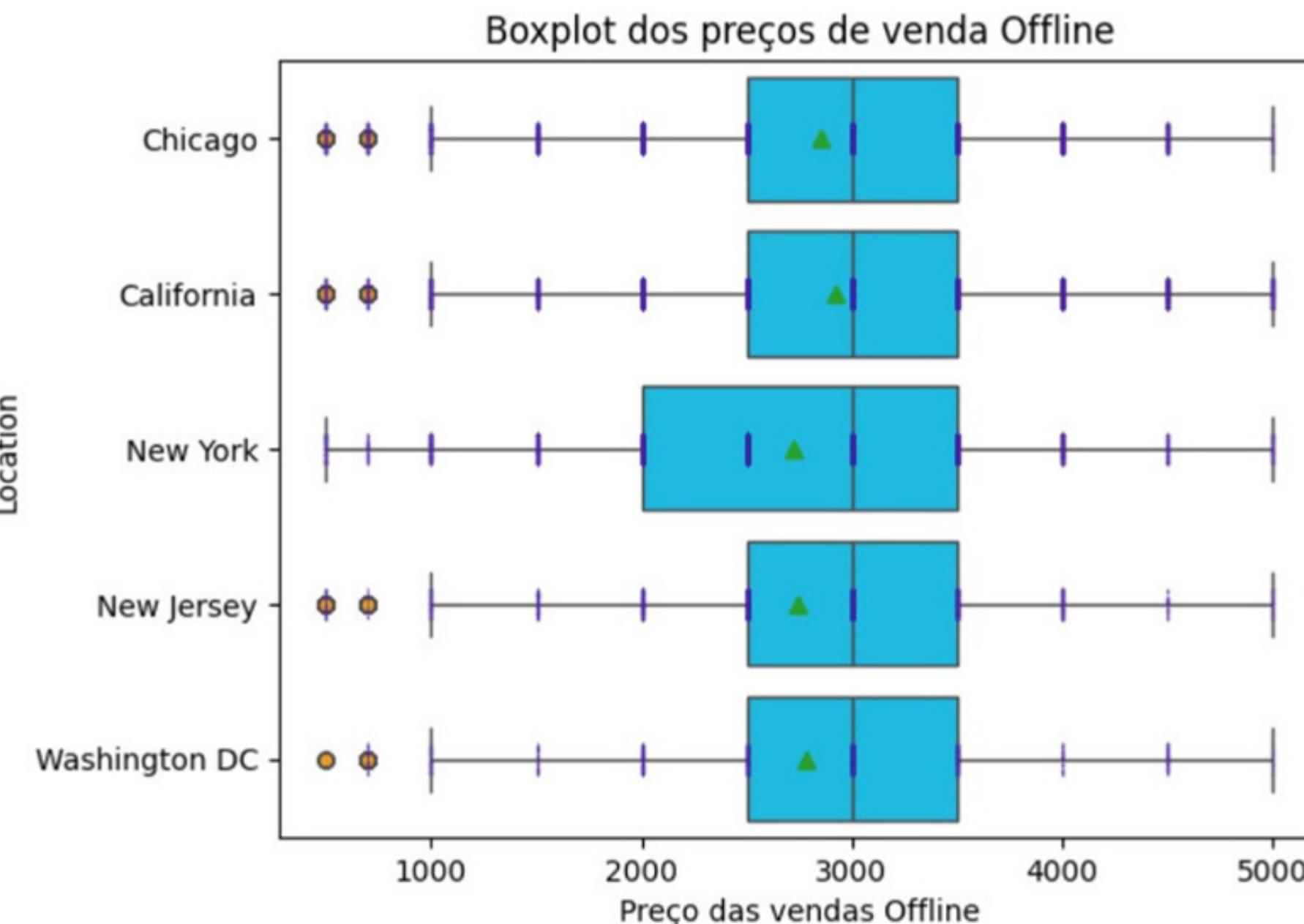
- Chicago, California e New York são os locais com mais venda online;
- O preço das vendas online está entre 500 e 4000 dólares tendo alguns outliers;





# Local - Offline\_Spend

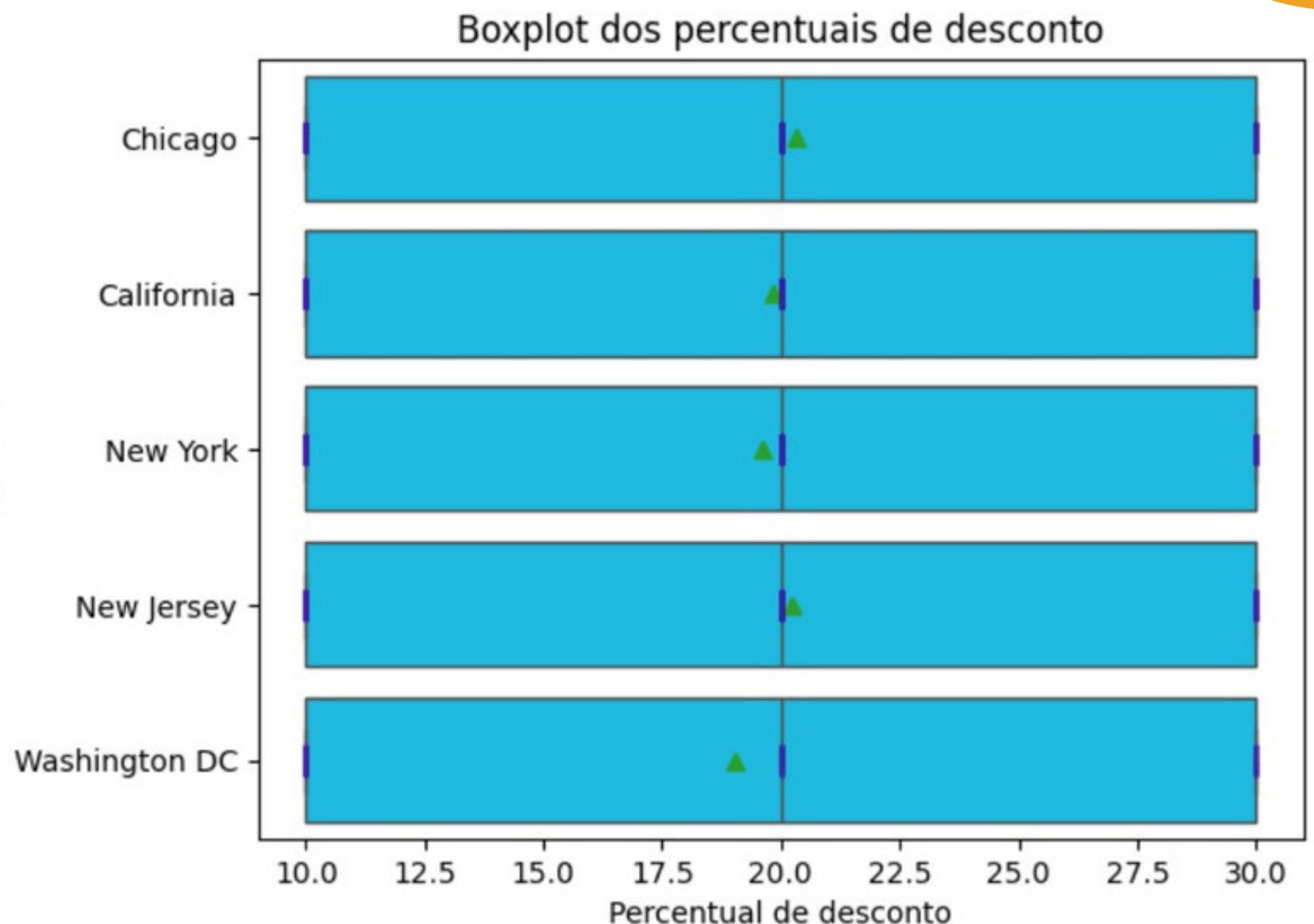
- Possui preços menos variados;
- New York é a localização que tem os valores de venda Offline mais diversificados;
- Todos os estados os valores estão bem variados e se apresentam em intervalos de aproximadamente 500 dólares.



# Local - Discount\_pct

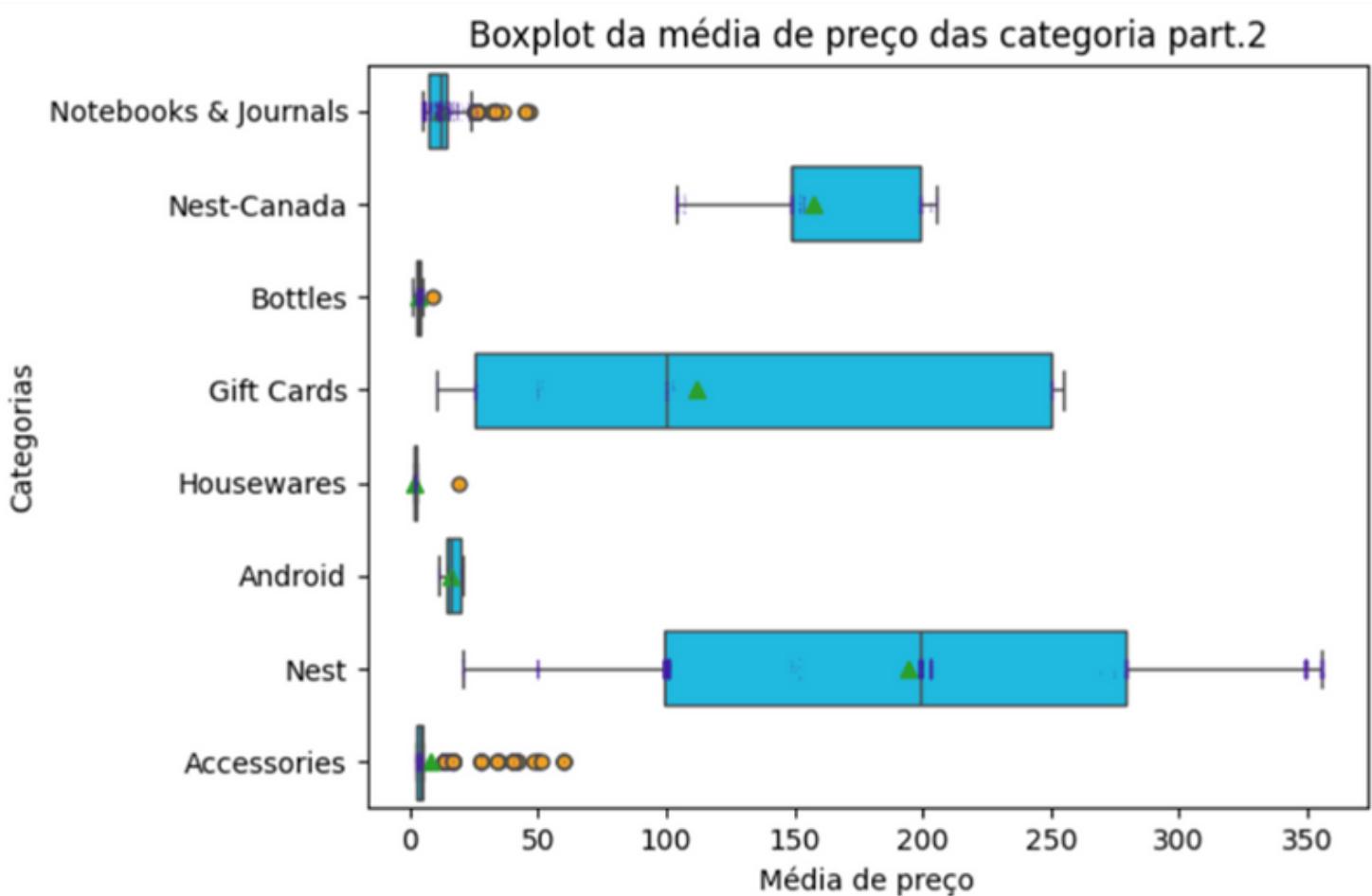
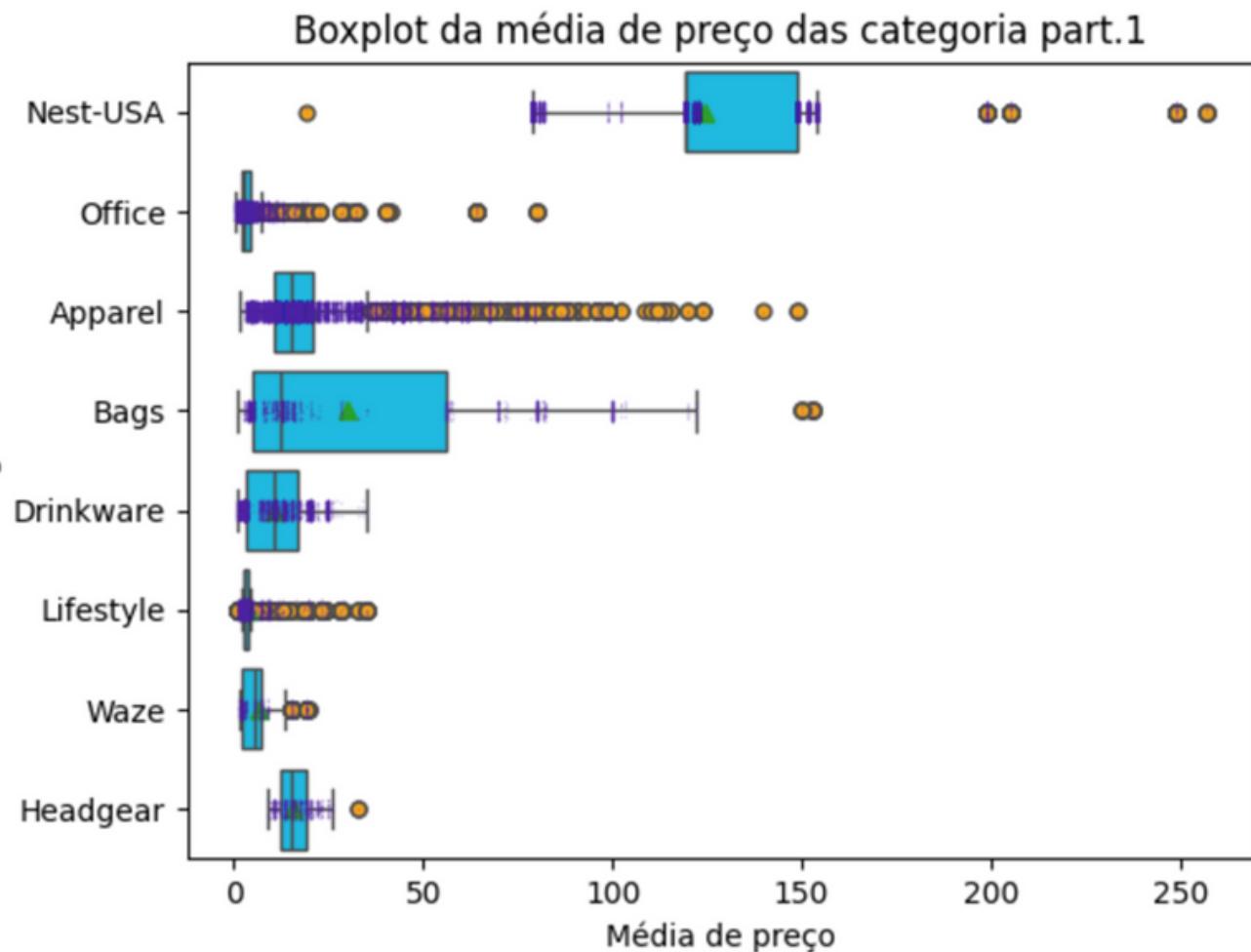
Os percentuais de desconto que são dados são: 10, 20 e 30 porcento.

Podemos perceber que Washington tem uma média menor de desconto em comparação com outras localizações.

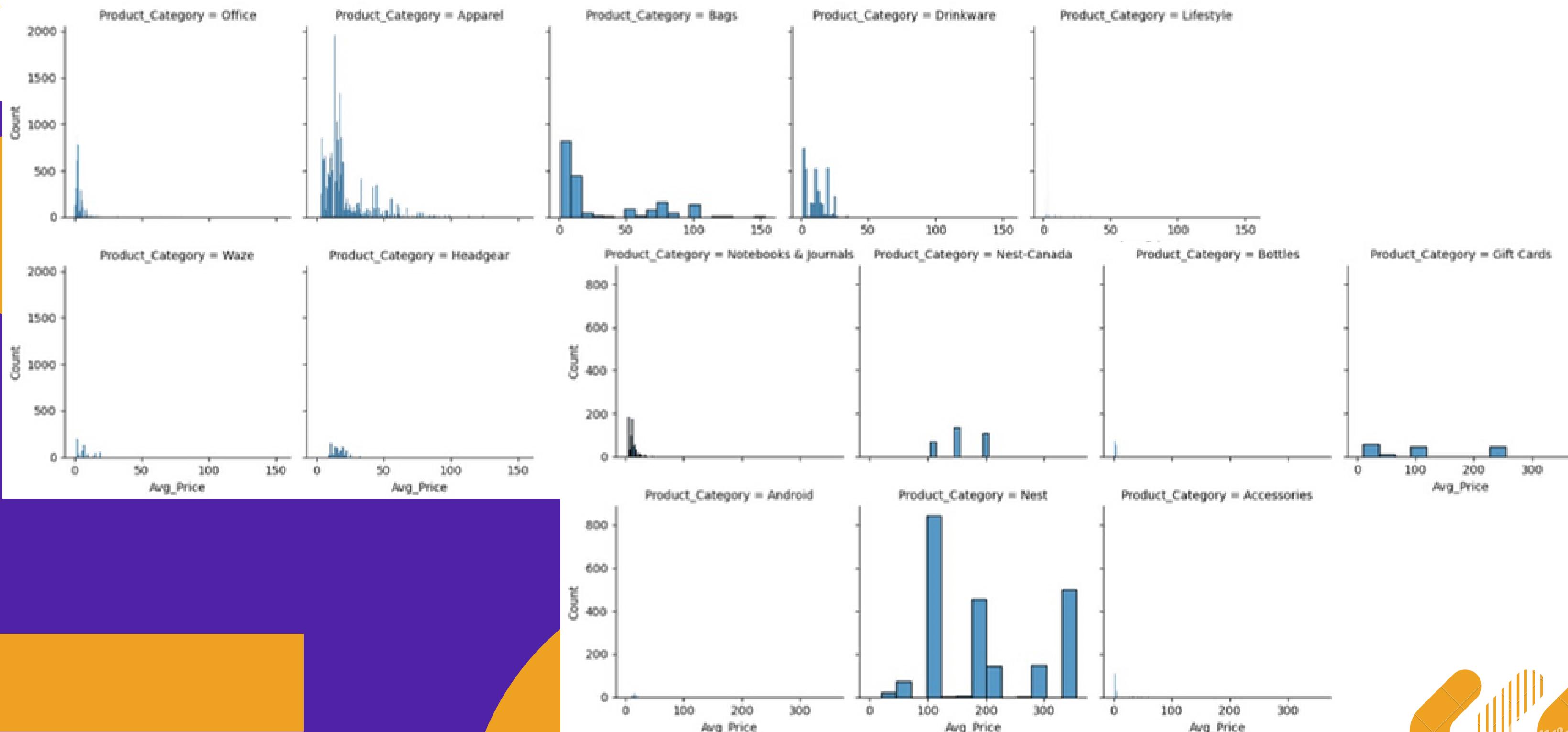


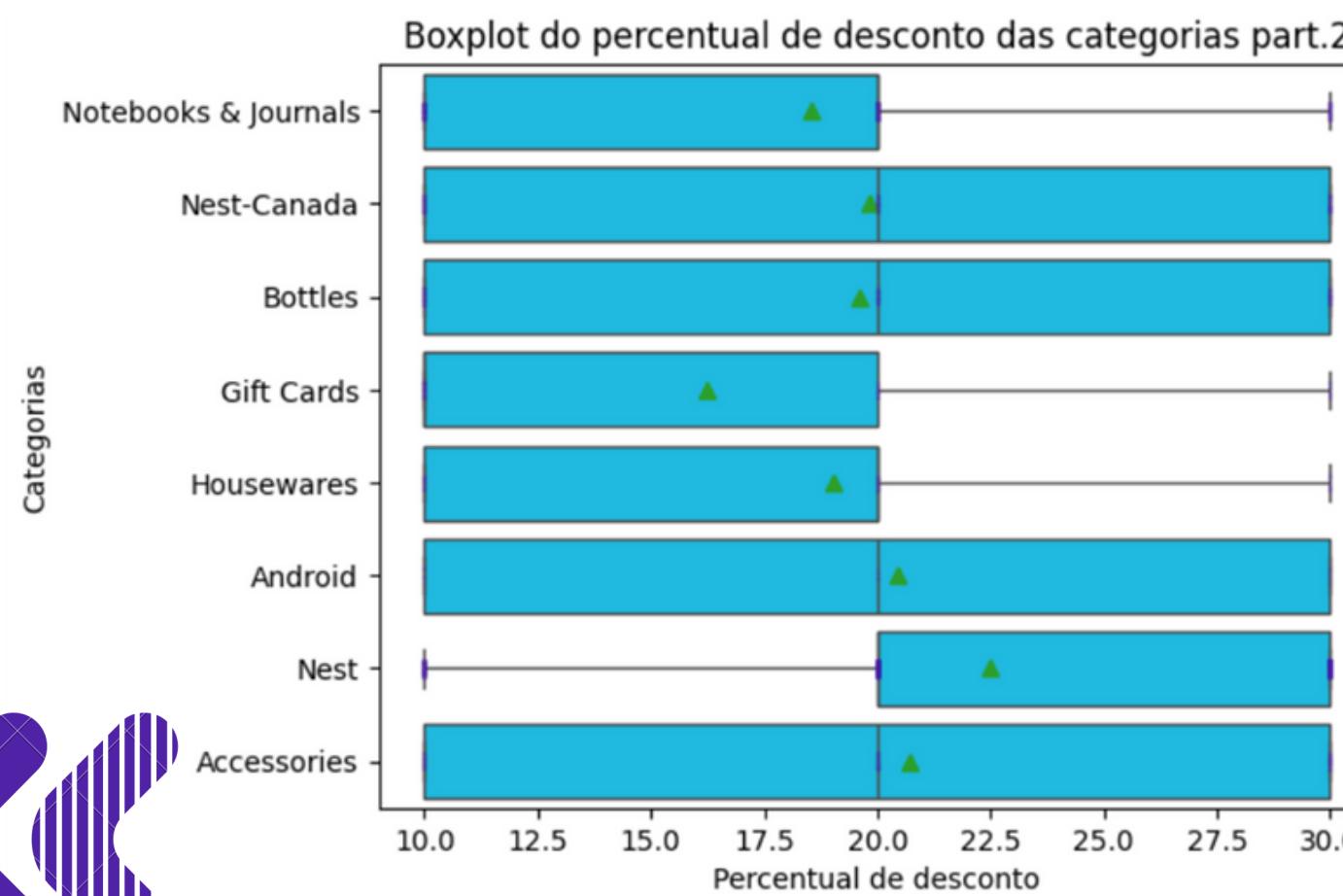
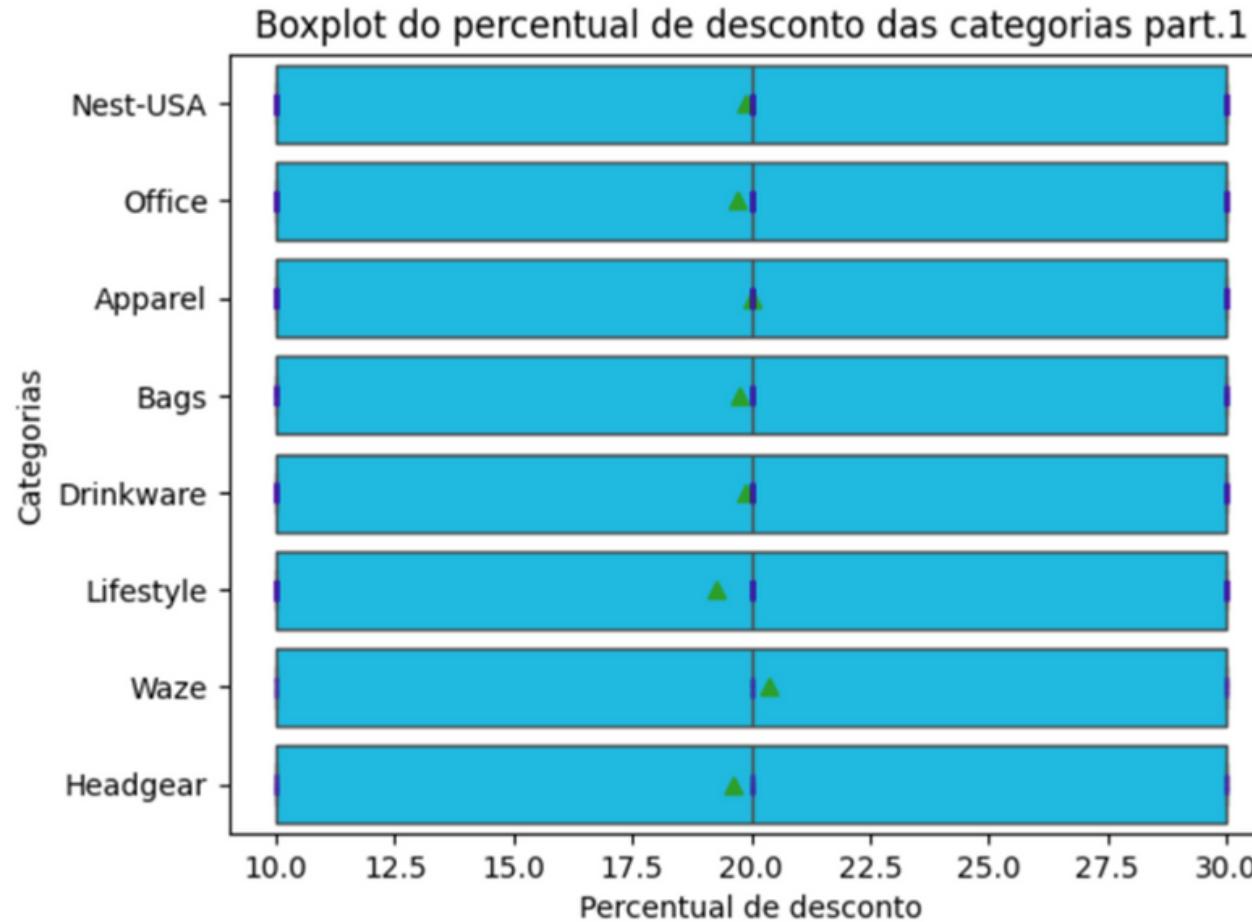
# Categoria - Avg\_Price

- As vendas da categoria **Nest** tem a **maior média** de preço em relação as outras categorias;
- A média da venda da categoria Apparel **varia bastante** seus **preços**;
- As vendas do **Nest** são bem variados em questão de preço pois suas vendas têm uma **média de 20 até 350 dólares**.



# ••• Categoria - Avg\_Price





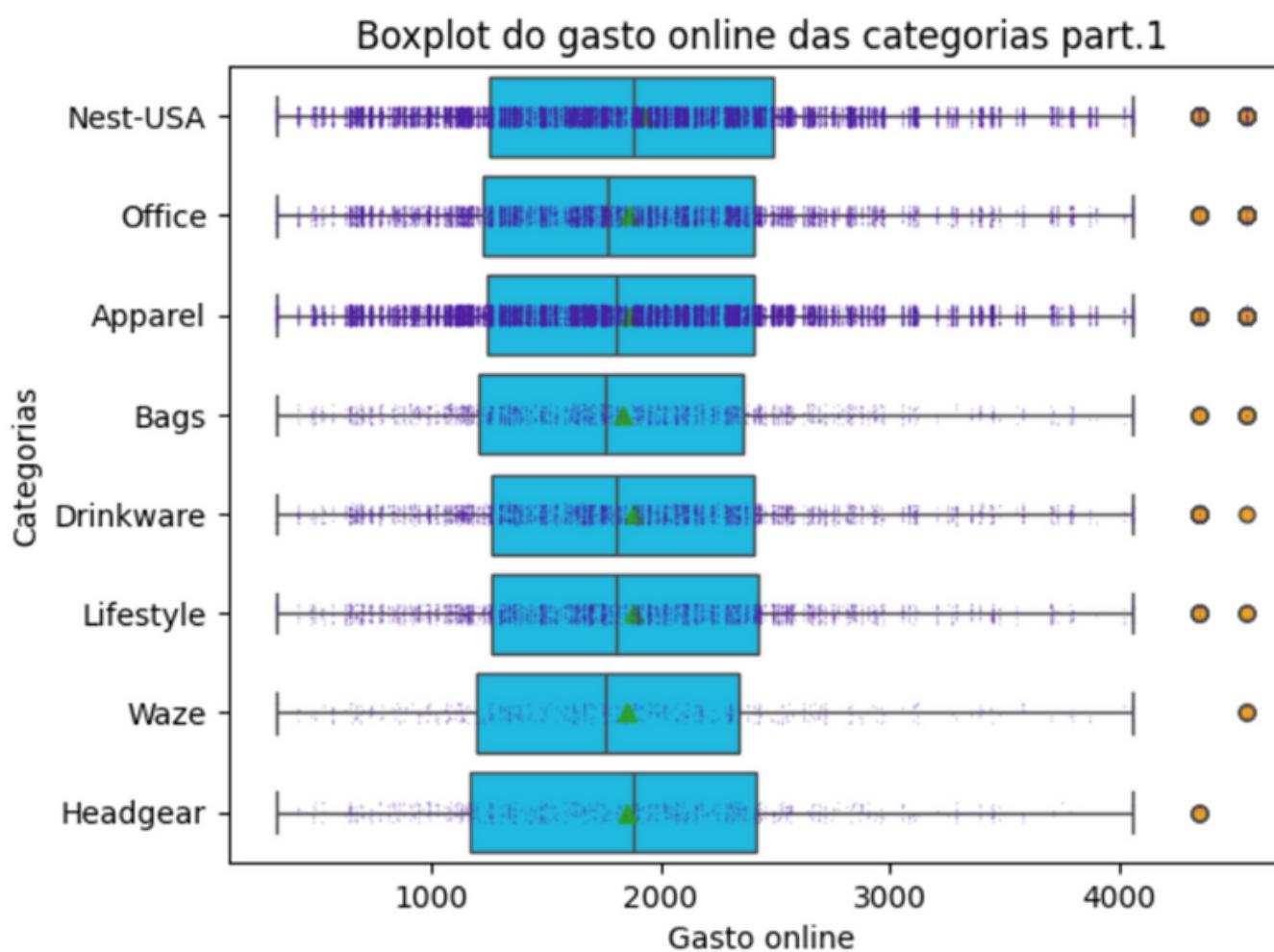
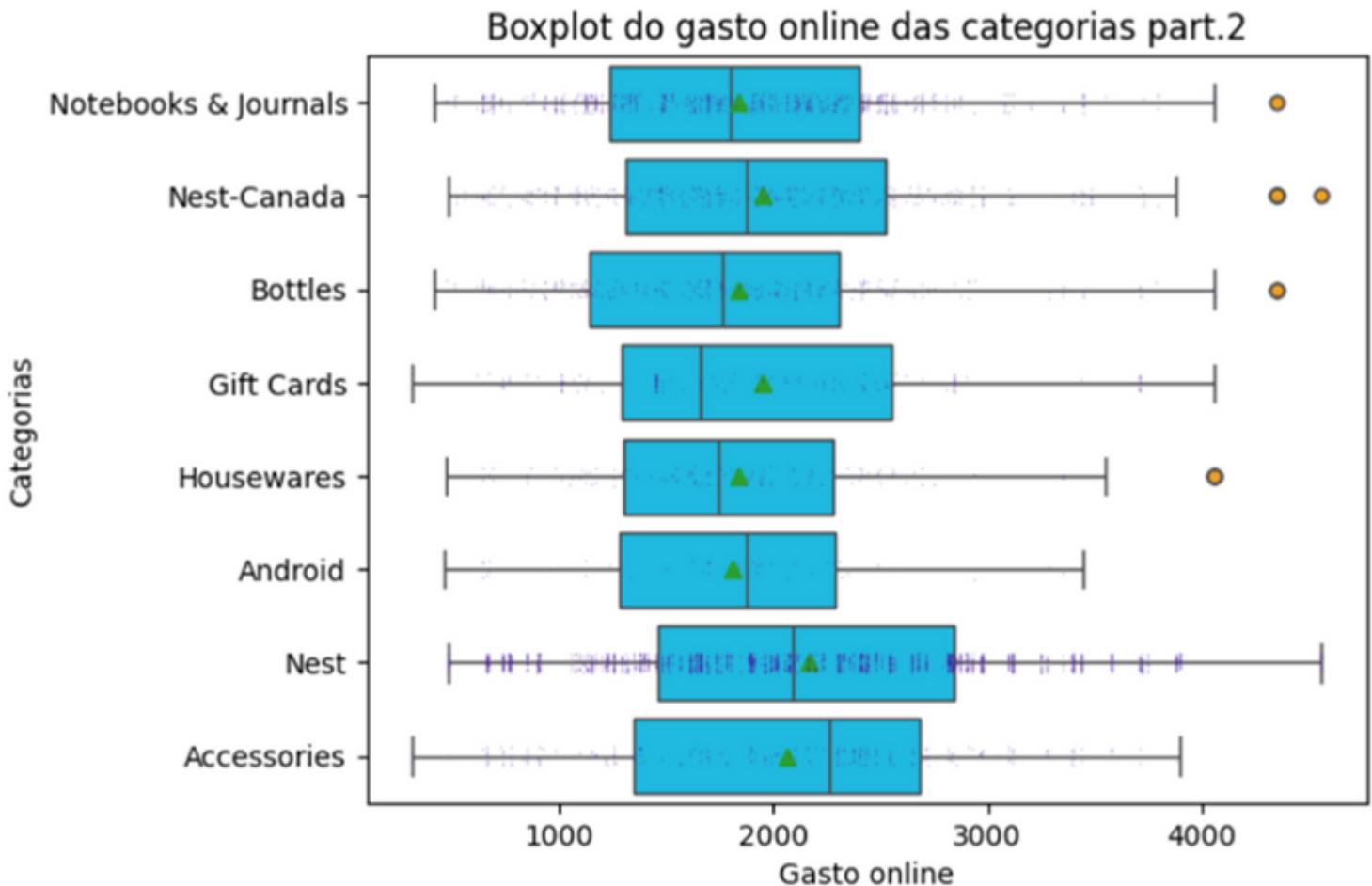
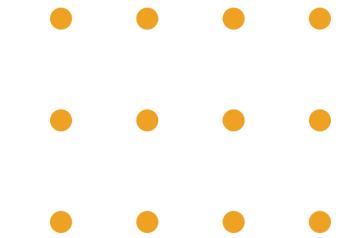
# Categoria - Discount\_pct

- **Intervalo** de **10% a 30%**, pode se dizer que este é um **padrão** da loja;
- A categoria **Nest** tem percentuais de descontos mais altos entre 20% e 30%;
- As categorias **Notebooks & Journals**, **Gift Cards** e **Housewares** tem percentuais de descontos menores, entre **10% e 20%**.



# Categoria - Online\_Price

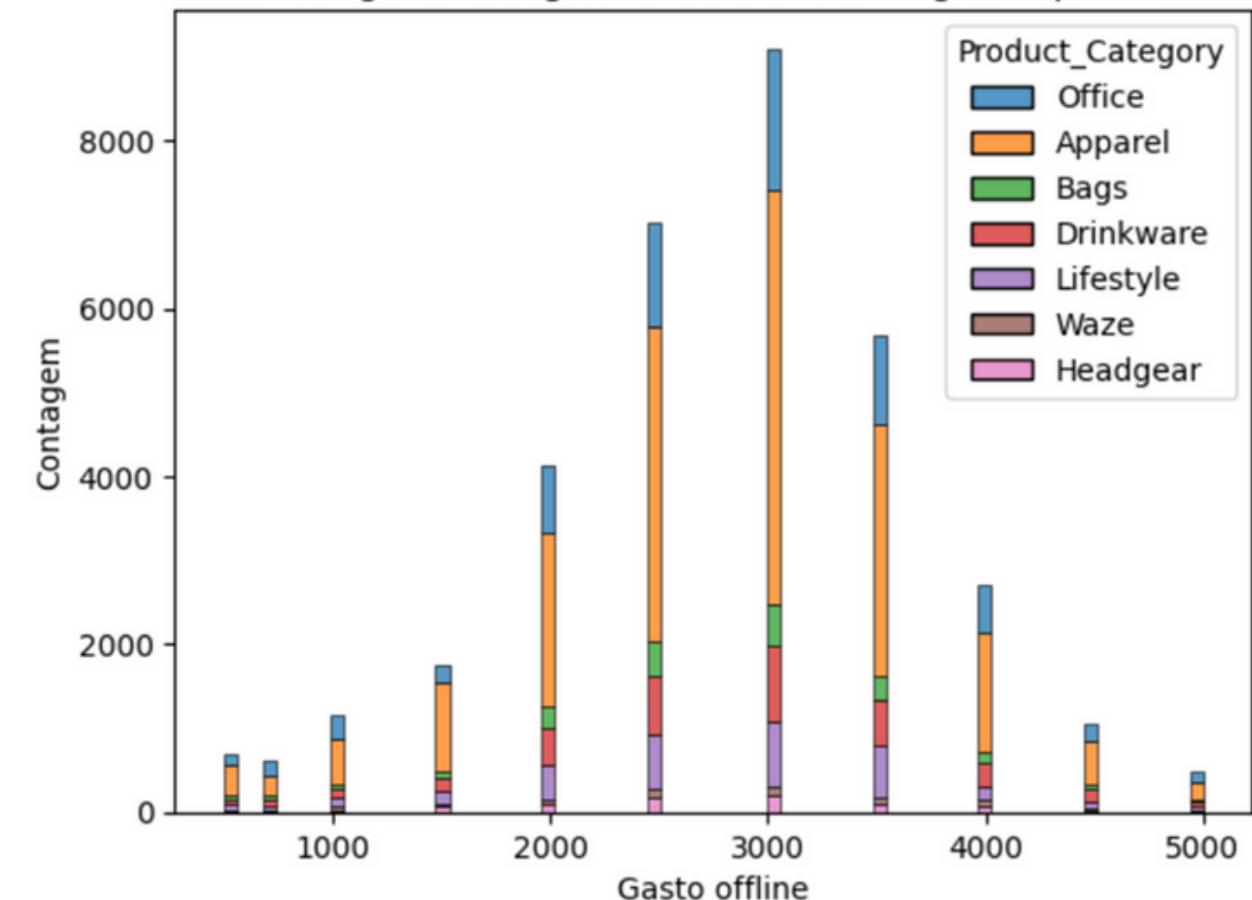
- As vendas dos **Nest-USA**, **Office** e **Apparel** são bem **maiores** que as das outras categorias;
- **Nest** é a categoria que contém vendas com **preços mais variados** em um intervalo de 500 até 5000 dólares, que é o seu padrão;
- **Quase todos chegam** a atingir valores entre 4100 e 5000;
- Intervalo entre 1800 e 2100 dólares.



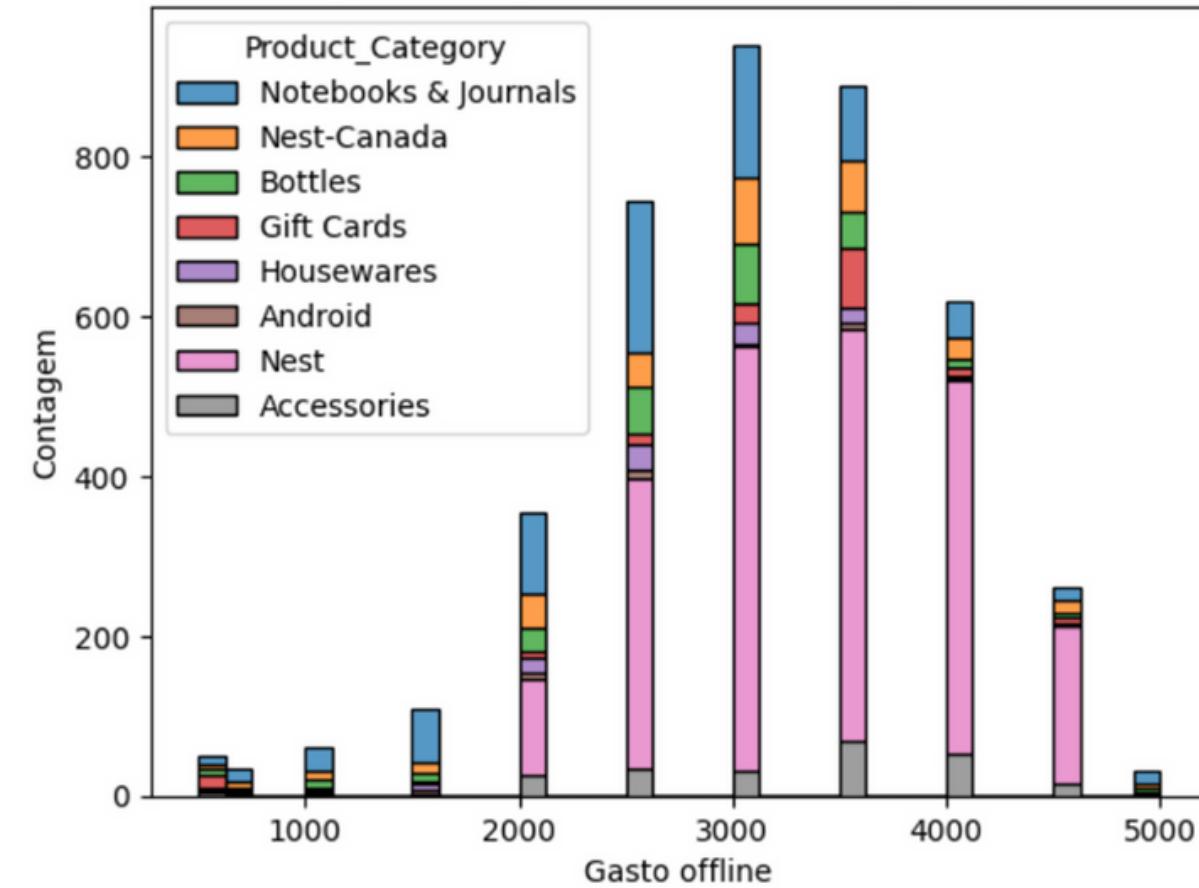
# Categoria - Offline\_Price

- As vendas offline tem **menos variações** de lucro comparado com as vendas online;
- A categoria **Apparel** tem um **maior lucro offline** em comparação com as outras categorias.

Histograma do gasto offline das categorias part.1

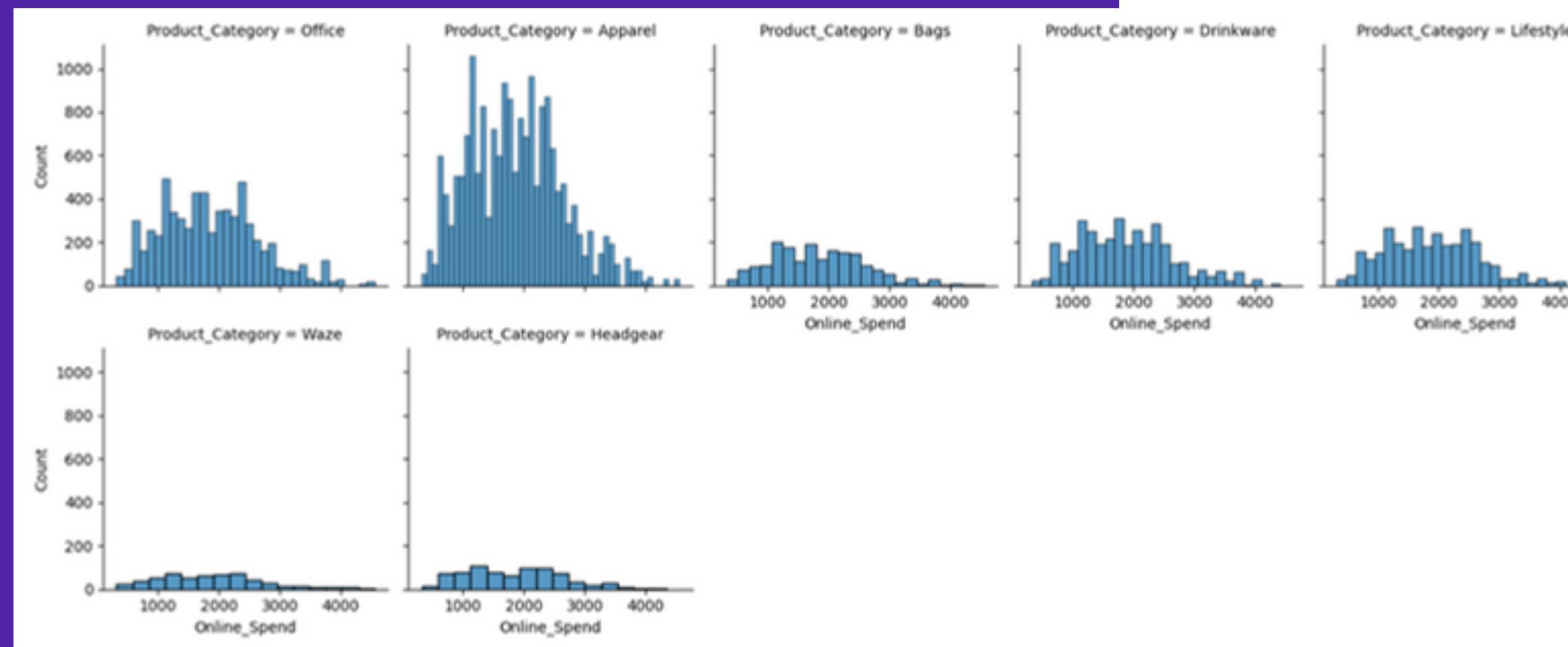
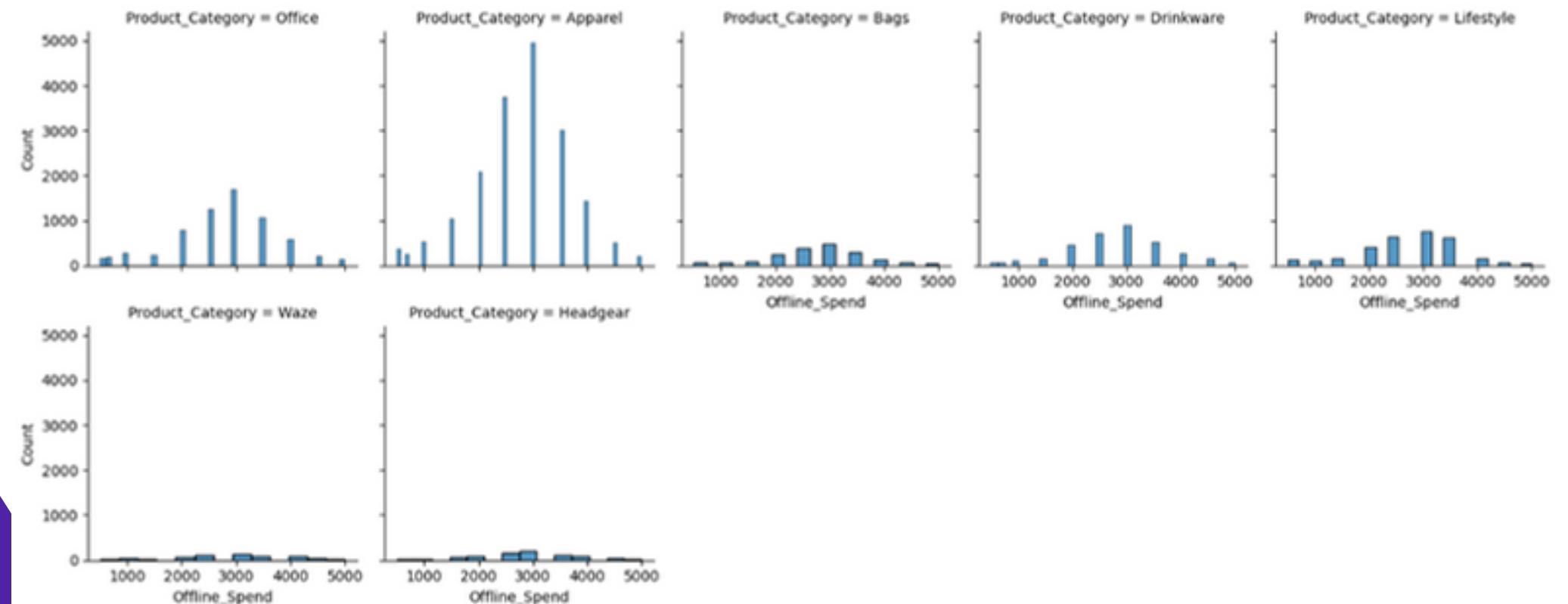
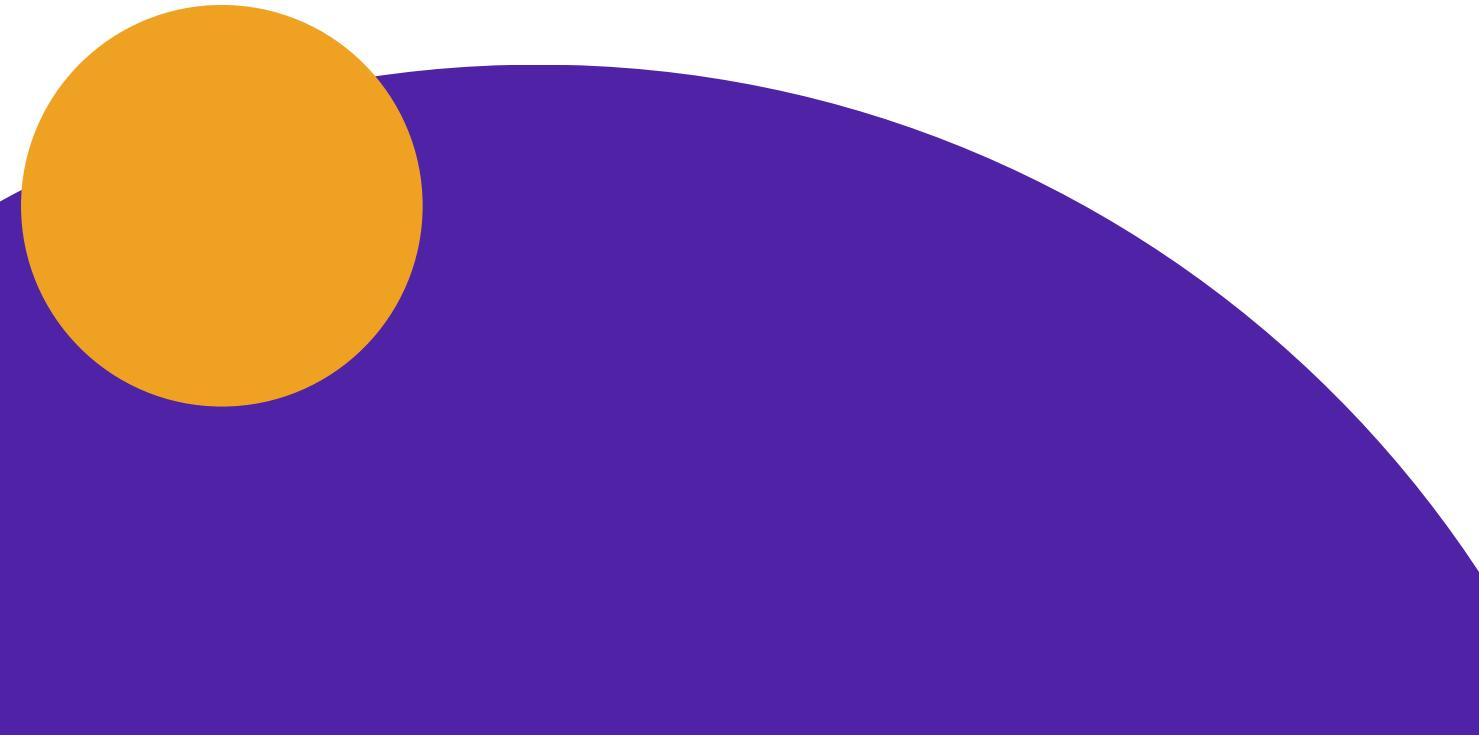


Histograma do gasto offline das categorias part.2



• • • • • **Categoria**

# Online\_Price x Offline\_Price



# Conclusão

- Compras de valor alto: **Online\_spend**
- Compras de valor baixo: **Offline\_spend**
- Descontos de valores 10%, 20% e 30%, sendo um padrão fixo
- Destaque de mulheres em **Offlline\_spend**
- Chicago, California e New York com maior quantidade de vendas
- Chicago é o estado que mais compra
- Washington DC é o estado que menos compra
- Nest tem a maior média de preço em relação as outras categorias.
- Nest-USA, Office e Apparel são bem maiores no **Online\_spend** e **Offline\_spend**
- As categorias Apparel tem uma maior parte de produtos vendidos online
- Vendas offline tem menos variações de lucro comparado com as vendas online, mantem o padrão de intervalos de 500 dólares



Obrigada!

