**Documentação do Tratamento de Dados e Análise de Resultados**

**Tratamento de Dados Realizado**

1. **Separação de Dados**: A quantidade de pedidos foi separada do preço unitário para melhor organização e análise.
2. **Correção de Nomes**: Ajustamos nomes errados nos produtos, como "malaa" para "mala".
3. **Padronização dos Produtos**: Todos os nomes de produtos foram formatados com a primeira letra em maiúscula.
4. **Formatação do Preço**: O preço unitário foi ajustado para um número decimal fixo, garantindo uniformidade nos valores.
5. **Ajuste nos Dados das Lojas**: No conjunto de dados "lojas", utilizamos a primeira linha como cabeçalho para correta identificação das colunas.
6. **Criação de Coluna de Faturamento**: Multiplicamos a quantidade de pedidos pelo preço unitário, gerando a coluna "valor venda".
7. **Relacionamento entre Dados**: Vinculamos o código da loja presente em "registroVendas" ao código da loja em "lojas", permitindo exibir o nome correto da loja correspondente.

**Análise de Resultados**

1. **Forma de Pagamento Predominante**: O PIX se destacou como a principal forma de pagamento. No mês de julho, por exemplo, apenas R$ 0,1 milhão de um total de R$ 3,3 milhões faturados foram pagos com cartão de crédito.
2. **Produto Mais Vendido**: Bolsas foram o item com maior volume de vendas, representando mais de 31% do total comercializado.
3. **Melhor Mês de Vendas**: O mês de março registrou a maior quantidade de vendas entre todos os períodos analisados.
4. **Loja de Maior Faturamento**: A matriz da empresa se destacou como a unidade que mais vendeu, superando as demais filiais.

Esses insights fornecem um panorama detalhado do desempenho das vendas, auxiliando na tomada de decisões estratégicas para otimização do faturamento e ajuste de estoques.