

ETAPA 1 – CRISP-DM

Alunos: Rafael Webber, Victor Bonomi e Vinicius Damiani.

1) Categoria escolhida: **Automotivo**

2) Objetivo do negócio:

- Aumentar a receita entendendo o comércio dos produtos.
- Otimizar preço do frete, se baseando pelas propriedades físicas do produto.
- Reduzir 5-15% dos atrasos nas entregas, com foco em itens volumosos/pesados.
- Aumentar avaliações e reduzir reclamações, com foco em 4-5 estrelas.
- Quais fatores (peso/volume/distância) mais explicam atrasos e baixas avaliações.

Impacto esperado: Ganho de receita, menor fricção logística em produtos críticos e melhoria de satisfação.

3) Avaliação da situação:

- **Dados disponíveis:** Data de compra, data de entrega, estimado, preço, frete, dimensões, peso, distancia por cep...
- **Limitações:** Não possui nome/descrição do produto, não há custo de fabricação/margem.
- **Stakeholders:** Marketplace, logística...

4) Objetivos dos modelos:

- Previsão de demanda para planejar estoque e campanhas.
- Classificação de risco de atraso (probabilidade de entrega após o estimado).

Os modelos ajudarão a entender a demanda, identificar tendencias e sazonalidades, com foco no aumento da receita e melhor qualidade nas entregas.

5) Planos de negócio:

- **Etapas:** Entendimento do negócio/dados -> preparação -> modelagem -> validação.
- **Recursos:** Python (Pandas), SQL, Dataset(Olist)...
- **Prazo inicial:** conforme cronograma da disciplina/equipe.
- **Riscos & mitigação:** ausência de nomes (usar metadados físicos); dados faltantes; viés geográfico/logístico;