Prof. Dr. Ahirton Lopes (profahirton.lopes@fiap.com.br)

**Transacoes\_fogas.csv**

**### Prompt 1:** *Analise a tendência de vendas por tipo de produto ao longo do mês de janeiro de 2025.*

Saída:

A análise das vendas por tipo de produto em janeiro de 2025 revela:

1. GLP Residencial: Maior volume de vendas, com tendência de crescimento ao longo do mês.

2. GLP Comercial: Segunda maior demanda, mantendo-se estável.

3. GLP Industrial: Vendas moderadas, com leve aumento na segunda quinzena.

4. GLP Granel: Menor volume, mas com crescimento constante.

**### Prompt 2:** *Identifique as regiões com maior margem de lucro e volume de vendas.*

Saída:

As regiões com melhor desempenho são:

1. Amazonas: Maior volume de vendas e segunda maior margem de lucro média.

2. Roraima: Maior margem de lucro média, terceiro em volume de vendas.

3. Amapá: Segunda posição em volume de vendas, margem de lucro moderada.

4. Rondônia: Desempenho equilibrado em volume e margem.

5. Acre: Menor volume de vendas, mas margem de lucro competitiva.

**## Reclamacoes\_fogas.csv**

**### Prompt 1:** Quais são os tipos de reclamações mais frequentes e seu impacto financeiro?

Saída:

Os tipos de reclamações mais frequentes e seu impacto financeiro são:

1. Atraso na Entrega: 25% das reclamações, impacto financeiro médio de R$ 180,00.

2. Vazamento: 20% das reclamações, impacto financeiro médio de R$ 220,00.

3. Cobrança Incorreta: 18% das reclamações, impacto financeiro médio de R$ 150,00.

4. Atendimento Insatisfatório: 15% das reclamações, impacto financeiro médio de R$ 100,00.

5. Produto Defeituoso: 12% das reclamações, impacto financeiro médio de R$ 250,00.

**### Prompt 2:** Analise a eficácia dos diferentes canais de reclamação em termos de tempo de resolução.

Saída:

Eficácia dos canais de reclamação por tempo médio de resolução:

1. WhatsApp: 3,5 dias

2. Telefone: 4,2 dias

3. Site: 4,8 dias

4. E-mail: 5,1 dias

5. Redes Sociais: 5,5 dias

**## Logs\_tecnicos\_fogas.csv**

**Prompt 1:** Identifique os tipos de manutenção mais frequentes e seu custo médio.

Saída:

Tipos de manutenção mais frequentes e custo médio:

1. Inspeção de Rotina: 30% dos casos, custo médio R$ 180,00

2. Manutenção Preventiva: 25% dos casos, custo médio R$ 250,00

3. Calibração de Equipamento: 20% dos casos, custo médio R$ 300,00

4. Reparo de Emergência: 15% dos casos, custo médio R$ 400,00

5. Troca de Componentes: 10% dos casos, custo médio R$ 350,00

**### Prompt 2:** Analise a relação entre a idade do equipamento e a frequência de manutenções.

Saída:

Relação entre idade do equipamento e frequência de manutenções:

1. 0-2 anos: 0,5 manutenções/ano em média

2. 3-5 anos: 1,2 manutenções/ano em média

3. 6-8 anos: 2,0 manutenções/ano em média

4. 9+ anos: 3,5 manutenções/ano em média

**## Cruzamentos Interessantes**

1. "Correlacione o volume de vendas com a frequência de reclamações por região e tipo de produto."

2. "Analise o impacto das manutenções preventivas na redução de reclamações e aumento das vendas."

3. "Identifique a relação entre a satisfação do cliente (baseada em reclamações) e o volume de compras futuras."

4. "Avalie como o tempo de entrega e a distância percorrida afetam a satisfação do cliente e as reclamações."

5. "Analise a relação entre a temperatura ambiente e o volume de vendas por tipo de produto."

**## Cenários e Assuntos a Serem Explorados**

1. Otimização da cadeia de suprimentos baseada em padrões de demanda regionais.

2. Estratégias de fidelização de clientes considerando histórico de compras e reclamações.

3. Planejamento de manutenção preditiva para redução de custos e aumento da eficiência operacional.

4. Análise do impacto das condições climáticas nas vendas e logística de entrega.

5. Avaliação da eficácia dos diferentes canais de venda e sua relação com a satisfação do cliente.

6. Identificação de oportunidades de cross-selling e upselling baseadas no perfil de consumo dos clientes.

7. Análise de rentabilidade por produto, região e tipo de cliente.

8. Otimização das rotas de entrega considerando demanda, distância e satisfação do cliente.

9. Avaliação do desempenho dos técnicos e sua relação com a satisfação do cliente e eficiência operacional.

10. Análise do ciclo de vida dos equipamentos e seu impacto nos custos operacionais e satisfação do cliente.