

Opções de Análise

Escolha uma análise

Previsão de Vendas

Carregar arquivo CSV/XLS

Drag and drop file here

Limit 200MB per file • CSV, XLS, XLSX

Browse files

Datalyze\_3T2024\_Crsv2...  
22.3KB

Selecione a planilha:

Vendas

Filtro de Período

Selecione o período:

2024/07/01 – 2024/09/29

Variáveis de Influência

Selecione fatores de influência:

horario

temperatura

Limpar Dados

Datalyze - Análise Inteligente de Negócios

Bem-vindo! Aqui você pode carregar seus dados e aplicar técnicas de análise para obter insights valiosos.

Dados Carregados

	data	dia_semana	horario	temperatura	produto	vendas	categoria_produto
0	07/09/2024	Sexta	21	27.800000	Sandália	1	1.000000
1	27/07/2024	Sexta	10	36.500000	Salto Alto	4	2.000000
2	19/08/2024	Segunda	18	23.400000	Mocassim	4	1.000000
3	01/08/2024	Quarta	11	18.400000	Sandália	9	1.000000
4	22/09/2024	Sábado	12	36.900000	Sandália	1	1.000000

Mapa de Correlação entre Variáveis

Correlação entre as Variáveis do Dataset

horario	1.00	0.16	-0.02	0.02
temperatura	0.16	1.00	-0.05	-0.06
vendas	-0.02	-0.05	1.00	-0.02
categoria_produto	0.02	-0.06	-0.02	1.00

Variáveis Processadas:

[

0 : "horario\_10"

1 : "horario\_11"

2 : "horario\_12"

3 : "horario\_13"

4 : "horario\_14"

5 : "horario\_15"

6 : "horario\_16"

7 : "horario\_17"

8 : "horario\_18"

9 : "horario\_19"

10 : "horario\_20"

11 : "horario\_21"

12 : "temperatura"

]

https://datalyze-v3.streamlit.app

1/3



## Modelo Preditivo Multivariado

Este gráfico mostra a comparação entre as vendas reais e as previsões do modelo ao longo dos dias da semana.

### O que cada linha representa?

- **Linha Azul (Vendas Reais):** Representa as vendas observadas na realidade.
- **Linha Vermelha (Previsão):** Representa as vendas estimadas pelo modelo preditivo.

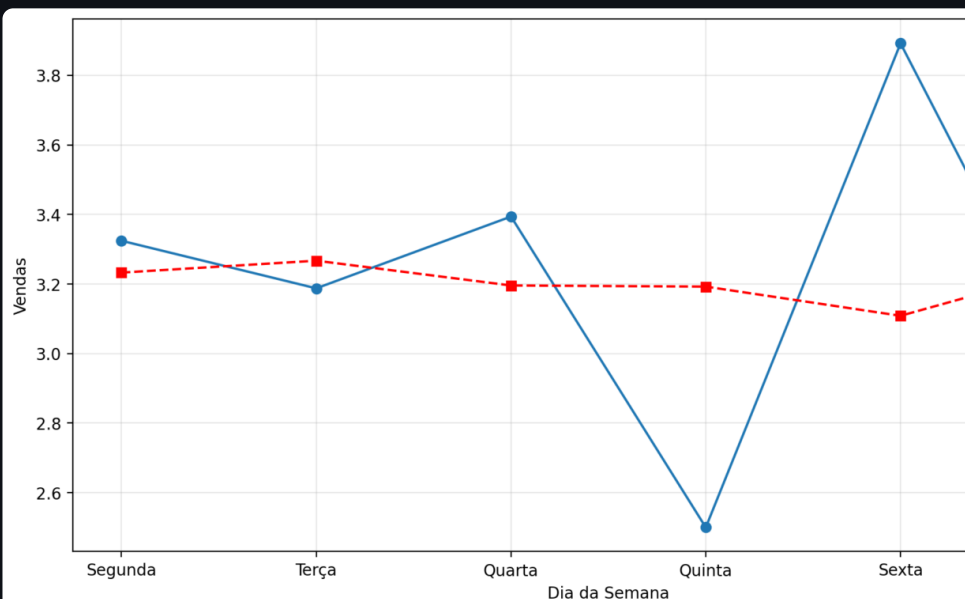
### Como interpretar o gráfico?

- Se as duas linhas estiverem próximas, significa que o modelo conseguiu prever bem as vendas.
- ⚠ Se houver uma grande diferença entre as linhas, o modelo pode precisar de ajustes ou mais dados para precisão.

### Exemplo prático:

Se houve um pico de vendas reais que o modelo **não previu corretamente**, pode indicar que algum fator importante não foi considerado na previsão.

💡 Isso pode significar que há variáveis ocultas influenciando as vendas, como promoções, eventos especiais, etc.



## Influência dos Fatores

Os coeficientes abaixo indicam o impacto das variáveis no modelo preditivo de vendas:

- **Valores positivos:** Quando essa variável aumenta, as vendas tendem a aumentar.
- **Valores negativos:** Quando essa variável aumenta, as vendas tendem a diminuir.
- **Quanto maior o valor absoluto,** maior a influência dessa variável nas vendas.

Ex: Se um horário tem um impacto  $>1.0$ , significa que tem uma forte influência positiva.

	Variável	Impacto
10	horario_20	1.296267
0	horario_10	0.481606
8	horario_18	0.339633
5	horario_15	0.214803
9	horario_19	0.140284
3	horario_13	0.063868
12	temperatura	-0.014749
2	horario_12	-0.115205
1	horario_11	-0.131044
6	horario_16	-0.344030

📧 Contato: Beatriz Cardoso Cunha | Email: [beacarcun@gmail.com](mailto:beacarcun@gmail.com) | LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/tcunha/>