

# Analista BI iFood - Case de avaliação Técnica

## Visão Geral

Para otimizar a receita de Food Delivery e aumentar a competitividade do iFood, é fundamental aprimorar as estratégias de comissionamento dos nossos parceiros. Atualmente, o desafio envolve reduzir a comissão cobrada de parceiros de alto AOV (*Average Order Value*) que utilizam o plano Full Service Área Completa, sem comprometer a receita absoluta mensal do Food Delivery. O objetivo final é manter a saúde financeira da plataforma e, ao mesmo tempo, atrair mais parceiros para a nossa solução de logística completa.

## Objetivo Estratégico

Aumentar a penetração da nossa logística completa entre os restaurantes atualmente cadastrados no iFood. Quando gerenciamos a logística dos restaurantes, temos maior controle sobre o nível de serviço oferecido ao cliente final, o que melhora a satisfação do consumidor, fortalece a nossa proposta de valor e eleva as barreiras contra a concorrência.

## Desafio Específico

O seu objetivo é propor diferentes cenários estratégicos para alcançar o objetivo mencionado anteriormente (**reduzir a comissão cobrada de parceiros de alto AOV (*Average Order Value*) que utilizam o plano Full Service Área Completa, sem comprometer a receita absoluta mensal do Food Delivery**).

Algumas possibilidades incluem:

- Ajustar a comissão de outros planos, como o marketplace, equilibrando os impactos financeiros.
- Revisar as comissões de acordo com a performance individual dos parceiros, utilizando critérios como volume de vendas, fidelização e contribuição para a receita global.

## Dados Disponíveis

Todos os dados apresentados são fictícios e foram criados exclusivamente para este estudo de caso. Na base de dados você irá encontrar as seguintes informações:

- `reference_month`: mês de referência dos dados
- `frn_id`: identificador do restaurante
- `group_name`: identificador da marca
- `performance_classification`: classificação do restaurante
- `business_model`: tipo de plano do parceiro
  - `FULL_SERVICE`: iFood realiza as entregas (logística iFood)
  - `MARKETPLACE`: restaurante realiza as entregas (logística própria)
- `orders`: total de pedidos realizados pelo restaurante
- `gmv_basket`: valor pago pelo usuário no pedido (sem a taxa de entrega)
- `delivery_fee`: taxa de entrega do pedido
- `paid_delivery_fee`: taxa de entrega do pedido paga pelo usuário
- `commission`: valor pago pelo restaurante em comissão para o iFood
- `service_fee`: valor pego pelo usuário em taxa de serviço para o iFood
- `anticipation_fee`: valor pago pelo restaurante em taxa de antecipação de recebíveis para o iFood
- `olp_fee`: valor pago pelo restaurante para o iFood pela transação online
- `delivery_cost`: custo da entrega para o iFood
- `occurrences_cost`: custo de ocorrências com o pedido para o iFood

## Entrega Esperada

O material final deve incluir uma apresentação concisa, de até 5 slides, destinada a uma audiência de líderes de negócio com pouca familiaridade técnica. O conteúdo deve destacar:

- Análise dos dados históricos de comissionamento.
- Projeções de receita e performance dos cenários propostos (pelo menos 2 cenários distintos).

- Recomendações para ajustes estratégicos, considerando o impacto esperado na receita mensal e na penetração da logística.
- A apresentação deve ser clara, objetiva e baseada em estimativas ou simulações que mostrem o potencial de sucesso da estratégia proposta.

Também deverá ser enviado o notebook/script com todas os tratamentos e análises realizadas.