

## Sumário

	<b>Página</b>
1    Objetivo . . . . .	2
2    Análises . . . . .	3
2.1    Análise 5 . . . . .	3

## 1 Objetivo

O objetivo é identificar os três produtos mais vendidos nas três lojas com maior receita no ano de 1889, a fim de compreender o comportamento de consumo e os principais itens que impulsionaram o faturamento das lojas mais lucrativas.

## 2 Análises

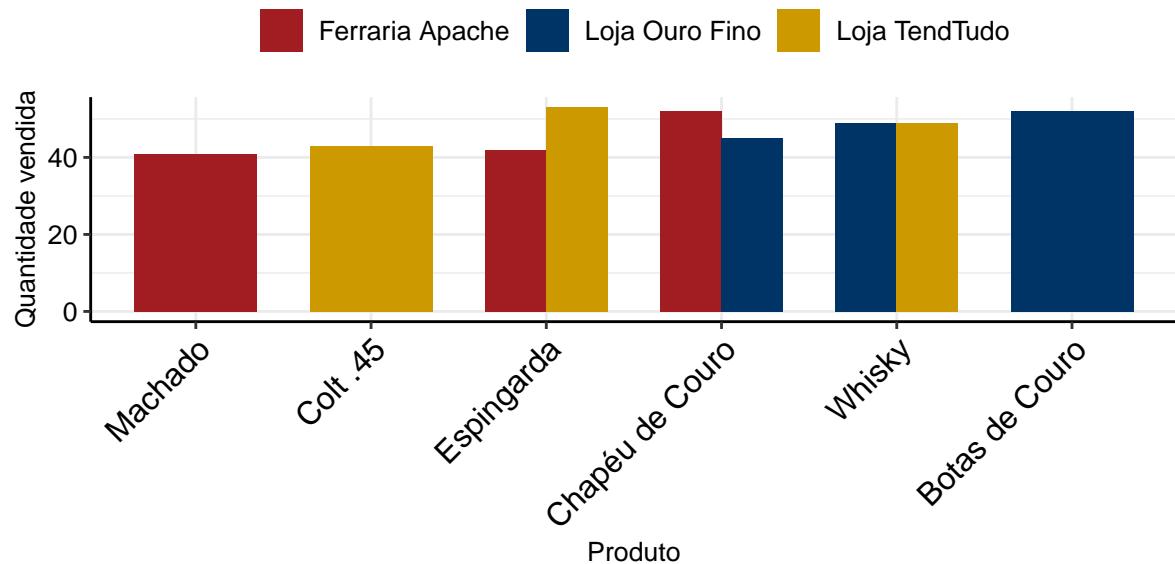
Nesta análise buscamos compreender quais produtos se destacaram em volume de vendas entre as lojas de maior desempenho financeiro no ano de 1889. A base de dados foi filtrada apenas para o ano de 1889, e posteriormente foram selecionadas as 3 lojas com maior receita nesse período. Em seguida, identificaram-se os 3 produtos mais vendidos em cada uma dessas lojas. A visualização escolhida foi um gráfico de barras horizontais, que permite comparar claramente as quantidades vendidas entre produtos e lojas.

### 2.1 Análise 5

Figura 1: Top 3 produtos mais vendidos nas Top 3 lojas com maior receita em 1889

#### Top 3 produtos mais vendidos nas Top 3 lojas (1889)

Análise da Old Town Road Ltda. — Projeto Fantasma



Quadro 1: Medidas resumo da Receita Total (Top 3 lojas em 1889)

Estatística	Valor
Média	191.780,60
Desvio Padrão	8753,06
Variância	76.616.083,00
Mínimo	181.689,10
1º Quartil	189.014,70
Mediana	196.340,30
3º Quartil	196.826,40
Máximo	197.312,50

De acordo com a **Figura 1**, observa-se que as três lojas com maior receita em 1889 apresentaram padrões distintos de vendas, mas todas possuem produtos específicos com destaque expressivo de demanda. Entre as lojas analisadas, nota-se que:

Uma ou duas lojas concentram grande volume em um único produto, indicando dependência comercial desse item;

Outras apresentam vendas mais equilibradas, o que pode sugerir maior diversificação no portfólio;

Em termos gerais, há uma concentração nas categorias mais vendidas, o que pode orientar estratégias de estoque e precificação.

O **Quadro 1** mostra que as receitas variam significativamente entre as lojas líderes, reforçando que o desempenho em vendas não depende apenas do volume de produtos, mas também do preço médio dos itens e da estrutura de vendas.

Esta análise evidencia os principais produtos responsáveis pelo faturamento das lojas mais rentáveis da Old Town Road Ltda. no ano de 1889. As informações obtidas podem subsidiar decisões estratégicas relacionadas à gestão de estoque, planejamento de vendas e foco em produtos de maior retorno financeiro. A abordagem segue o padrão da ESTAT, com gráfico institucional e quadro resumo de medidas descritivas.