

# Olist: Data Science Case



Como podemos maximizar os  
lucros da nossa operação?



# Olist e o seu modelo de negócio

## O que é a Olist?

**Olist** é uma empresa brasileira que oferece soluções de comércio eletrônico para negócios de pequeno e médio porte, facilitando a venda de produtos em diversos canais online

## Qual é o modelo de negócio?

A Olist obtém receitas cobrando dos vendedores uma taxa fixa de 80 reais por mês e uma taxa variável de 10% sobre cada venda efetivamente entregue. Esses valores representam a principal fonte de renda da empresa, que monetiza tanto pela assinatura mensal quanto pela comissão das vendas realizadas. Nos custos, destacam-se as despesas de TI, que crescem de forma mais lenta conforme aumenta o número de vendedores e de itens vendidos (economias de escala), e os custos de reputação, que levam em conta o impacto de avaliações negativas. Avaliações ruins geram despesas adicionais que podem chegar a 100 reais por venda com nota 1.

## Questionamento do CEO



***“Como aumentar a satisfação do cliente (para aumentar a margem de lucro) enquanto mantém um volume saudável de pedidos?”*** Tiago Dalvi, CEO & Founder da Olist

# **Temos duas oportunidades para aumentar o lucro da Olist.**

**Podemos melhorar nossa margem de lucro em 21p.p. melhorando nossa relação com vendedores**

**Retirando da plataforma os 10% piores vendedores que trazem um prejuízo de R\$ 305 mil (antes de TI)**

**Reestruturando nosso sistema de cobrança para incentivar a busca por melhores avaliações**

# Os 10% piores vendedores fazem nosso lucro ser 55% menor.

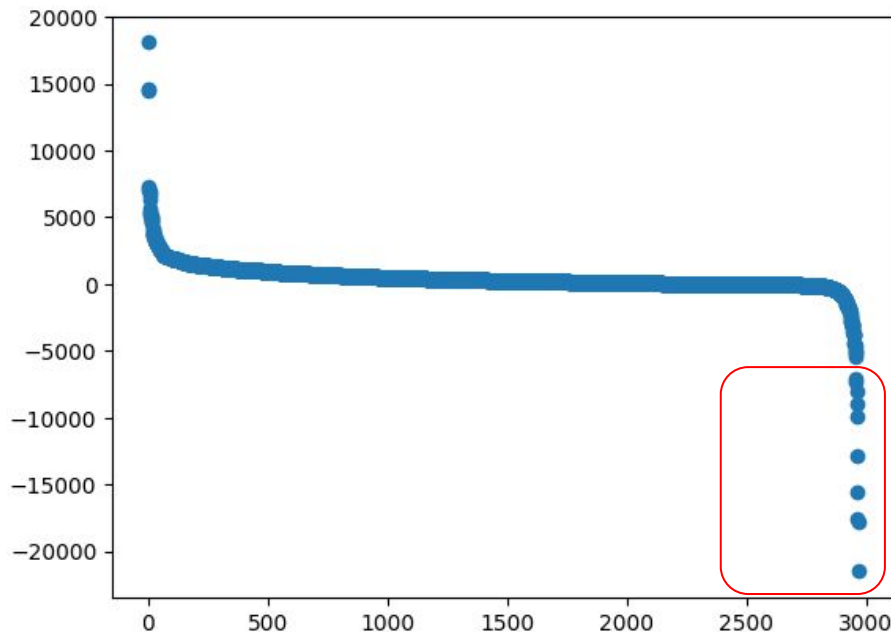
## Cenário Base

sellers\_id: 2967  
orders: 99.841  
items: 112.441  
revenue: R\$ 2.785.818.44  
cost\_of\_review: R\$ 1.618.210  
profit: R\$ 1.167.608.44  
cost of IT: R\$ 481.074.51  
**profit after IT: R\$ 686.533,93**

## Cenário Proposto

sellers\_id: 2670  
orders: 60.939  
items: 67.969  
revenue: R\$ 2.324.277.26  
cost\_of\_review: R\$ 851.540  
profit: R\$ 1.472.737.26  
cost of IT: R\$ 404.626.74  
**profit after IT: R\$ 1.068.111,00**

Scatterplot da margem de contribuição de cada vendedor,  
por ordem decendente.

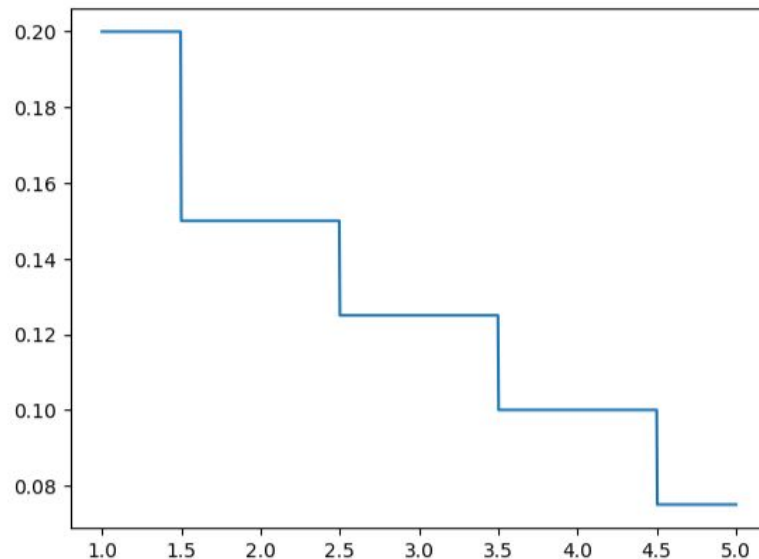


# Reestruturar o sistema de cobrança premiando quem atende bem

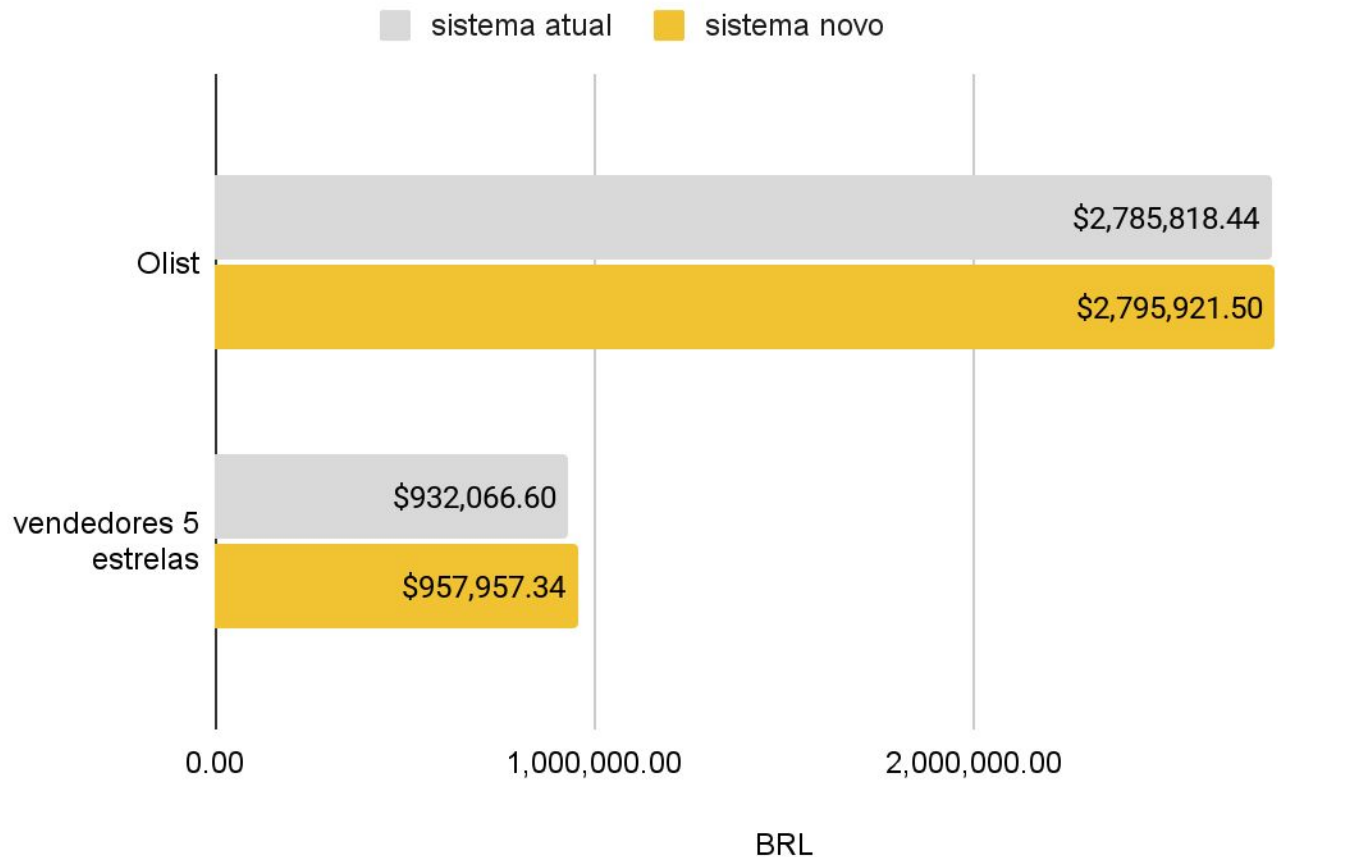
- Sistema atual cobra 10% igualmente por venda
- Cada venda mal avaliada nos custa pelo menos R\$ 40
- Sistema que premia vendedores bem avaliados alinhará incentivos

*Todos começam com avaliação 0 e pagando taxa de 20% por venda.*

*Usaremos média móvel de 3 meses para permitir que os vendedores melhorem suas taxas ao longo do tempo.*



# Manteríamos a receita e os bons vendedores ganhariam 3% a mais



São 2967 vendedores

Vamos tirar os 10% piores (297) e ficar com 2670

### Cenário 2967

- orders: 99.841
- items: 112.441
- revenue: R\$ 2.785.818.44
- cost\_of\_review: R\$ 1.618.210
- profit: R\$ 1.167.608.44
- cost of IT: R\$ 481.074.51
- **profit after IT: R\$ 686.533,93**

### Cenário 2670

- orders: 60.939
- items: 67.969
- revenue: R\$ 2.324.277.26
- cost\_of\_review: R\$ 851.540
- profit: R\$ 1.472.737.26
- cost of IT: R\$ 404.626.74
- **profit after IT: R\$ 1.068.111,00**

São 2967 vendedores

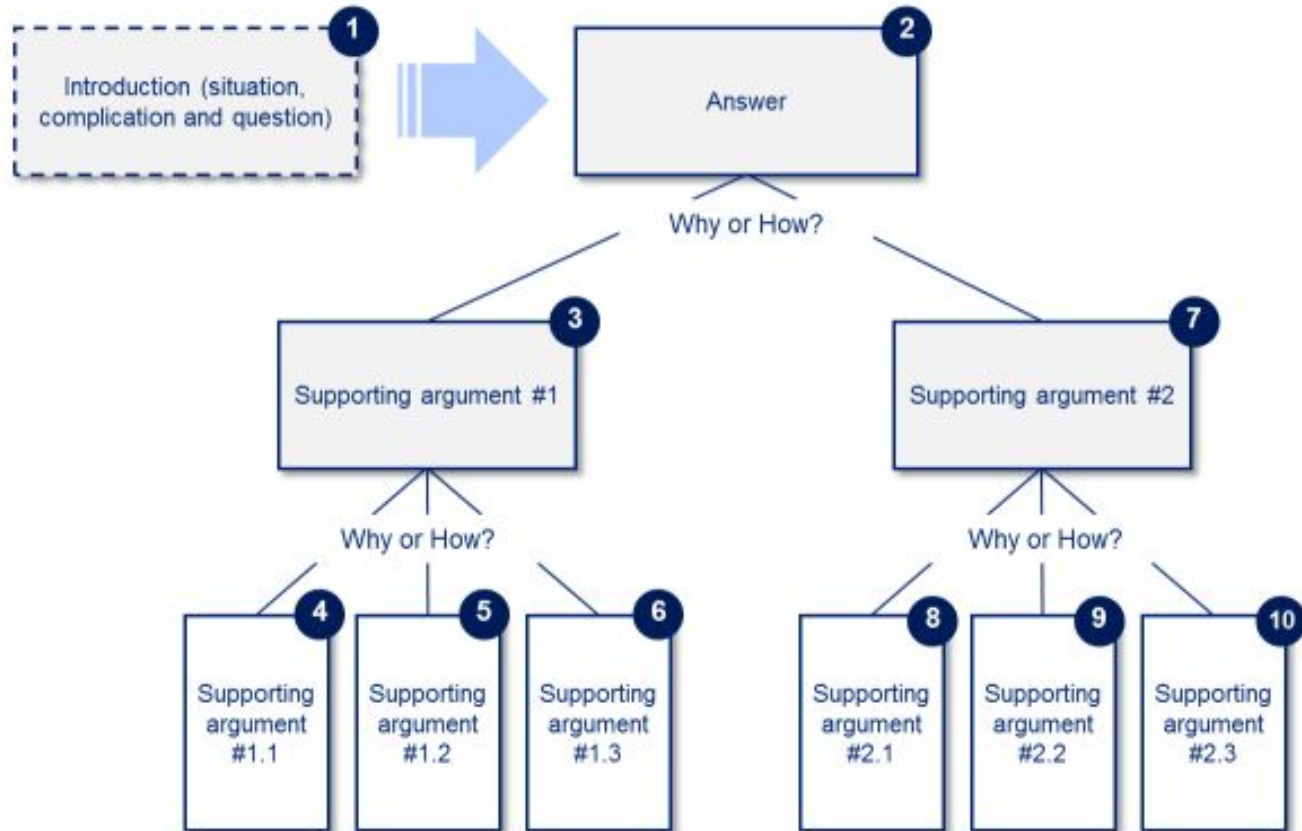
Vamos tirar os 10% piores (297) e ficar com 2670

Cenário 297

- orders: 38.902
- items: 44.472
- revenue: R\$ 461.541.18
- cost\_of\_review: R\$ 766.670
- profit: - R\$ 305.128



# Slide to be produced



Retira  
piores ve

Isso só diminuir  
receita em

proposto,  
estimulada  
melhor