

**TERMO DE COMPROMISSO - SIS**

I – IDENTIFICAÇÃO DO ALUNO	
Nome:	Yuri Pawlak Alves Ferreira
Telefone:	47 99177-5073
II – IDENTIFICAÇÃO DO TRABALHO	
Título:	ANÁLISE DE PRODUTOS COM ALTA ESCALA EM VENDAS NO MODELO E-COMMERCE
Orientador(a):	Simone Erbs da Costa
Eixo:	EIXO DE FORMAÇÃO: ENGENHARIA DE DADOS E INFORMAÇÃO
Local:	Yunner
Tipo:	<input type="checkbox"/> Aplicado / E-Mail: <b>Trocar o Supervisor / Mentor</b> Supervisor(a): <b>Evitar ser professor da FURB</b> <input checked="" type="checkbox"/> Inovação / E-Mail: arv@furb.br Mentor: Alexander Roberto Valdameri
III – Resumo do Problema (< 2.000 caracteres)	
<p>Utilizando o Mercado Livre por exemplo a empresa faz a busca de produtos sem direção, pois o site não oferece filtros importantes para a mineração de produtos. Uma forma utilizada é a aba de mais vendidos, onde aponta quais produtos são os mais vendidos, sem mostrar qual é a data que o produto foi lançado.</p> <p>Problema principal de efetuar a mineração desta forma é a demora para encontrar um produto que tem alta escala em venda e que realmente vai retornar o valor investido em marketing, pois caso a empresa opte por selecionar alguns produtos que estão na aba de mais vendidos, não consegue enxergar através do Mercado Livre se esse produto está saturado no mercado.</p> <p>A empresa consegue analisar apenas que o produto está com uma quantidade grande de vendas e não a data que foi efetuado o lançamento, caso seja um produto que tem lançamento antigo, não é o momento ideal de investir em marketing e revender este produto.</p> <p>No site do Mercado Livre que é o exemplo citado, atualmente não oferece um filtro de visualização por data de lançamento e quantidade vendida de um determinado produto, esses dois pontos são cruciais para identificar um produto que pode ser replicado para outros e-commerce e trazer um enorme resultado de vendas com baixo investimento em marketing.</p>	

---