

Sumário

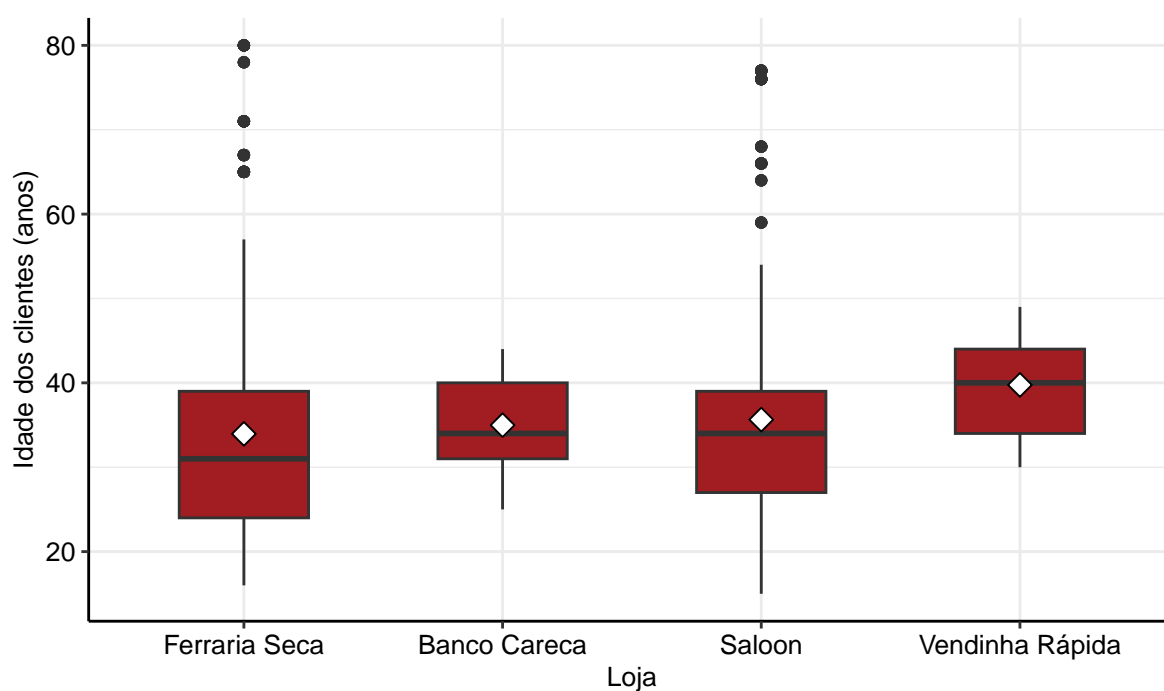
	Página
1 Análises	2
1.1 Idade dos clientes de Âmbar Seco a depender da loja	2
1.1.1 Ferraria Seca	3
1.1.2 Banco Careca	4
1.1.3 Saloon	4
1.1.4 Vendinha Rápida	4
1.2 Resumo final	4
1.3 Top 3 produtos mais vendidos nas top 3 lojas com maior receita em 1889	4

1 Análises

1.1 Idade dos clientes de Âmbar Seco a depender da loja

Com o intuito de entender melhor o perfil das idades dos clientes nas diferentes lojas da cidade de Âmbar Seco, serão descritas as características dentro do banco de dados e mostrados quais são os perfis das idades dos clientes para cada loja da cidade.

Figura 1: Gráfico de distribuição da idade dos clientes por loja



Quadro 1: Vendinha Rápida

Estatística	Valor
Média	39,76
Desvio Padrão	6,05
Variância	36,64
Mínimo	30,00
1º Quartil	34,00
Mediana	40,00
3º Quartil	44,00
Máximo	49,00

Quadro 2: Saloon

Estatística	Valor
Média	35,64
Desvio Padrão	12,00
Variância	144,12
Mínimo	15,00
1º Quartil	27,00
Mediana	34,00
3º Quartil	39,00
Máximo	77,00

Quadro 3: Ferraria Seca

Estatística	Valor
Média	33,95
Desvio Padrão	13,51
Variância	182,54
Mínimo	16,00
1º Quartil	24,00
Mediana	31,00
3º Quartil	39,00
Máximo	80,00

Quadro 4: Banco Careca

Estatística	Valor
Média	34,99
Desvio Padrão	5,47
Variância	29,91
Mínimo	25,00
1º Quartil	31,00
Mediana	34,00
3º Quartil	40,00
Máximo	44,00

Os boxplots apresentados no **Figura 1** ilustram a distribuição das idades dos clientes nas quatro lojas de Âmbar Seco: Ferraria Seca, Banco Careca, Saloon e Vendinha Rápida. Observa-se que as idades dos clientes variam entre as lojas, tanto em termos de centralidade quanto de dispersão.

De forma geral, observa-se que as idades dos clientes variam consideravelmente entre as lojas, com medianas situadas entre 31 e 40 anos. A seguir, destacam-se os principais pontos de cada loja:

1.1.1 Ferraria Seca

Apresenta a maior amplitude de idades entre as lojas, com valores que variam dos 15 aos 80 anos. O grande número de outliers indica a presença de clientes mais velhos que o público típico da loja. A mediana é de 31 anos, sugerindo um público relativamente jovem, mas com presença notável de clientes bem mais velhos.

1.1.2 Banco Careca

Possui uma distribuição mais concentrada, com faixa etária entre 25 e 45 anos. Tanto o desvio-padrão quanto a variância são menores que nas demais lojas, refletindo uma clientela mais homogênea em termos de idade. A média e a mediana próximas indicam simetria na distribuição.

1.1.3 Saloon

Mostra uma dispersão intermediária, com idades variando de cerca de 15 a 77 anos. A mediana e a média sugerem que a maior parte dos clientes tem aproximadamente 34 anos e o desvio-padrão relativamente alto reflete a presença de clientes bem mais jovens ou mais velhos do que o perfil típico.

1.1.4 Vendinha Rápida

A loja apresenta a maior mediana, indicando que seu público é relativamente mais maduro. A dispersão das idades é pequena, sugerindo um perfil de clientes mais homogêneo, com idades concentradas principalmente entre 34 e 44 anos (1º e 3º quartis). A faixa total vai de 30 a 49 anos, sem valores extremos muito distantes.

1.2 Resumo final

Em termos de tendência central, a média das idades acompanha de perto as medianas, o que indica distribuições relativamente simétricas, exceto na Ferraria Seca, onde há uma leve assimetria à direita devido à presença dos clientes mais velhos.

No conjunto, os resultados sugerem que o público das lojas de Âmbar Seco é majoritariamente adulto jovem a meia-idade e que há diferenças no perfil etário conforme a loja, com a Vendinha Rápida atendendo clientes mais velhos e a Ferraria Seca apresentando maior heterogeneidade;

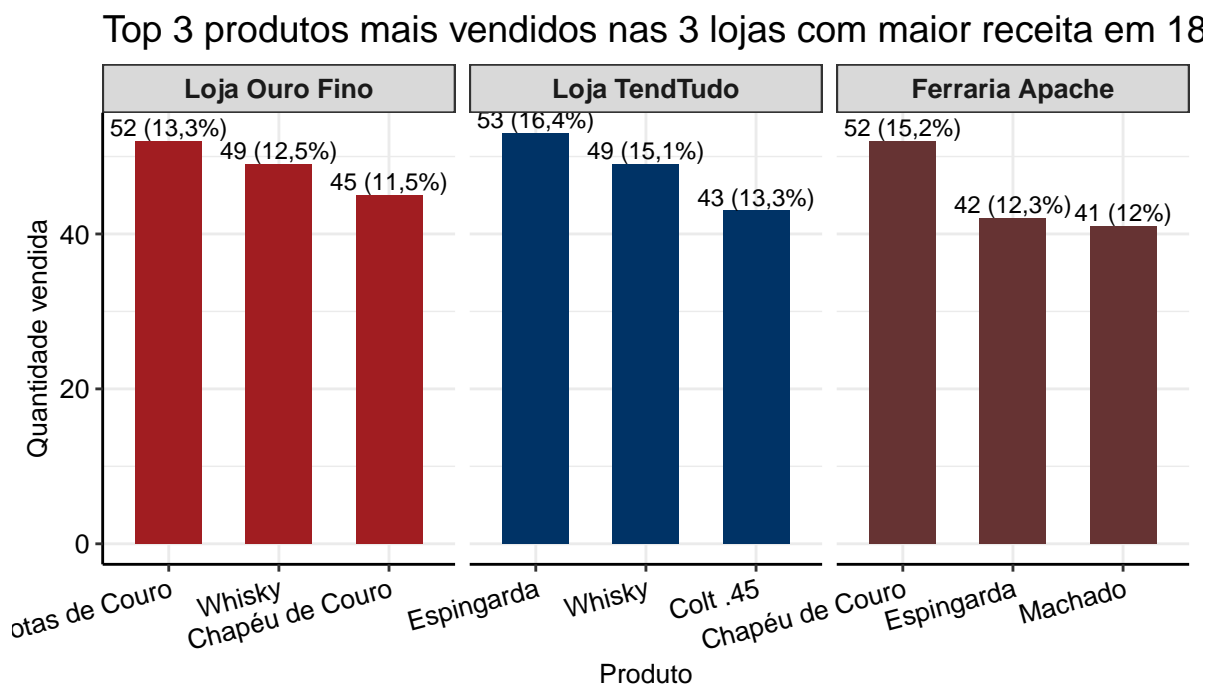
Essas variações podem refletir diferentes tipos de produtos, localizações ou estratégias comerciais de cada estabelecimento.

1.3 Top 3 produtos mais vendidos nas top 3 lojas com maior receita em 1889

Essa análise tem o objetivo de encontrar e visualizar quais são os 3 produtos mais vendidos nas 3 lojas que tiveram a maior receita no ano de 1889. Dessa forma, en-

tender quais foram os produtos, a quantidade vendida e as lojas que mais venderam neste ano.

Figura 2: Top 3 produtos das 3 lojas com maior receita



A **Figura 2** mostra os 3 produtos mais vendidos das 3 lojas com maior receita, em ordem (da maior loja para menor, com os produtos mais vendidos para os menos). Os únicos produtos que se repetem são o whisky (Loja Ouro Fino e Loja TendTudo), o chapéu de couro (Loja Ouro Fino e Ferraria Apache) e a espingarda (Loja TendTudo e Ferraria Apache). Porém, todas as lojas tem pelo menos um produto em comum com as outras, o que sugere uma popularidade desses produtos no Faroeste, independentemente da loja. A porcentagem em cima de cada coluna é a frequência relativa daquele produto em relação à receita total de cada loja. É interessante observar que em nenhuma dessas lojas os 3 produtos mais vendidos somam mais de 45% da receita. Ou seja, há uma variedade de produtos e vendas, não dependendo de algum específico. Esse fato é positivo para as lojas, pois não dependem de um produto único e conseguem captar o capital de forma variada e dispersa. (AINDA QUERO COLOCAR UMA TABELA COM AS RECEITAS DESSAS TOP3 LOJAS A TÍTULO DE CURIOSIDADE)