

Projeto Big Data – MBA Data Science – FAMESP / FLAI

Descreva o problema ou a dor de negócio que você quer explorar na sua análise.

A descrição da empresa é fictícia.

A OLIST é uma empresa de comércio eletrônico que vende produtos de diversas categorias para o Brasil inteiro e até para outros países.

Como seu ramo é muito diversificado, ela precisa entender se a forma de pagamento e a quantidade de itens por pedido são influenciadores nos resultados das vendas.

Essa análise visa entender o comportamento dos clientes ou regiões do país em que esses detalhes possam ser relevantes. Desta forma a empresa pode se preparar para tomadas de decisões estratégicas que podem aumentar o faturamento, seja com promoções, ações de marketing, prazo de entrega reduzido com construções de centros de distribuição regionalizados e demais medidas.

Quais dados você tem disponível para a análise?

Para essa análise temos os dados de vendas do período de 2 anos com inúmeros tipos de informações de faturamento como formas de pagamento, valor e categorias dos itens comercializados, região de compra, etc.

Neste trabalho específico vamos utilizar apenas dados de vendas, faturamento e localização com dados regionais.

Que hipóteses você pretende validar?

Pretendo validar se alguma forma de pagamento tem influência nos resultados de venda.

Outra hipótese é referente à quantidade de itens por pedido. Qual o volume de faturamento? Tem alguma região que utiliza dessa forma de pedido visando reduzir custos com frete, por exemplo?

O que você pode concluir de cada uma das análises?

Podemos concluir que a região Sudeste do Brasil é a que mais movimenta as vendas da empresa, onde há maior concentração de clientes. Porém vale destacar que é a região mais populosa do país.

Mas um detalhe que chama a atenção é o fraco resultado de vendas na região Nordeste que também é populosa frente ao Sudeste. Há espaço para expansão das vendas nas demais regiões fora o Sudeste.

O método de pagamento mais popular é o cartão de crédito onde o cliente opta por não parcelar ou pagar em poucas parcelas. Sendo que metade dos pedidos tem o valor de R\$ 100 ou menos. Com pouquíssimas vendas de alto valor (máximo de quase R\$14mil), a média de valor dos pedidos é de R\$154,10.