

Considere que voce tem como objetivo tirar insights que auxiliem o time estratégico a tomar decisões com relação as promoções e produtos do Grupo Boticário. Para isso, foi fornecida uma base de dados com o histórico de vendas, promoções e seus resultados, com a documentação abaixo:

```
cod_ciclo, - ciclo
cod_ano, - ano
cod_canal, - canal de vendas
cod_agrupador_sap_material, - codigo do produto
cod_uf, - estado
des_categoria_material, - categoria do produto
des_subcategoria_material, - subcategoria do produto
des_marca_material, - marca do produto
des_tier, - faixa de preço do produto
des_mecanica_consumidor, - descrição da promoções para o consumidor
des_mecanica_rev, - descrição da promoções para revendedora
des_promocao_publico,- público para o qual a promoções foi veiculada
vlr_venda_baseline, - valor de receita baseline ou seja, sem efeito de promoção
vlr_rbv_tabela_so_tt, - valor de receita total considerando o preço cheio do
produto
vlr_rbv_real_so_tt, - valor de receita real praticada
vlr_preco_base, - Preço unitário do produto de tabela ou "cheio"
vlr_preco_venda - Preço unitário do produto praticado
```

- Use a estratégia de modelagem que você considerar mais robusta e apropriada para extrair e propor insights para o time estratégico.
- Monte uma apresentação para demonstrar seus insights e ideias. O case deverá ser apresentado em 30 minutos, focando nas técnicas utilizadas e nos principais direcionais sugeridos pelo analista.
- Utilize a ferramenta de sua preferencia (excel, Python, R, etc) e considere a base de dados enviada para realizar a análise.

O prazo para realização do case é de uma semana.