

# Simulator – Nível#8

## Trilha Formação em Dados

Sejam muito bem-vindos ao **Simulator – Nível #8**! Neste nível você teve a oportunidade de revisar sobre Visualização de dados, Definição de KPIS e Storytelling com dados.

### Contextualização

Você foi contratado como consultor na **Imobiliária Bezerra** para melhorar a estratégia de vendas e o desempenho da empresa no mercado imobiliário.

### Descrição

A Imobiliária Bezerra organiza seus dados em um banco de dados que contém informações sobre imóveis, vendedores e transações realizadas. Coloque em prática seus conhecimentos para responder às seguintes perguntas do negócio e preparar uma apresentação com os seus insights descobertos:

1. **Quem são os 3 melhores vendedores da empresa e por que eles se destacam?**
  - Analise o desempenho dos vendedores com base no volume de vendas (quantidade de imóveis vendidos) e no valor total vendido.
  - Recomende formas de incentivar esses vendedores a se manterem no topo ou aumentar ainda mais seu desempenho.
2. **Quais são os bairros mais e menos valorizados em cada cidade?**
  - Identifique os bairros que possuem os maiores e menores valores médios de imóveis nas cidades atendidas (Fortaleza, Natal e Recife).
  - Com base nos bairros menos valorizados, sugira estratégias para aumentar o interesse nesses locais.
3. **Existe alguma sazonalidade nas vendas de imóveis?**
  - Analise os dados de vendas ao longo dos meses do ano para identificar se há períodos de alta ou baixa nas transações.
  - Proponha uma campanha de marketing que a empresa possa lançar durante os períodos de baixa para impulsionar as vendas.
4. **Ajuste de preços:**
  - A imobiliária deseja aumentar o preço de alguns imóveis específicos. Recomende quais imóveis devem ter seus preços reajustados.
    - Eles devem ser imóveis em alta demanda, imóveis mais caros ou aqueles que passaram por reformas recentes?

- Sugira novos preços para esses imóveis e estime os possíveis ganhos adicionais com base nas novas precificações

Note que na base de dados que você recebeu, alguns imóveis não possuem data de venda. Isso se dá por que os vendedores ainda não conseguiram vender esses imóveis.