

1. Análise de Receita por Categoria: Qual é a receita total para cada categoria de produto? Apresente um ranking das categorias que mais geraram receita.
  - 1.1. Objetivo: Avaliar a capacidade de calcular métricas financeiras (receita = quantidade \* preço unitário) e agregar dados.
2. Top 5 Produtos Mais Vendidos: Quais são os 5 produtos mais vendidos em termos de quantidade total?
  - 2.1. Objetivo: Testar a habilidade de identificar os principais produtos e realizar classificações simples.
3. Distribuição de Clientes por País: Mostre a distribuição percentual de clientes por país. Qual país possui a maior base de clientes?
  - 3.1. Objetivo: Verificar a capacidade de analisar dados demográficos e geográficos da base de clientes.
4. Método de Pagamento Preferido: Qual é o método de pagamento mais utilizado pelos clientes? Apresente a contagem para cada método.
  - 4.1. Objetivo: Avaliar a habilidade de analisar padrões de comportamento do consumidor.
5. Vendas ao Longo do Tempo: Como o número de pedidos (orders) variou mês a mês no último ano completo disponível no dataset?
  - 5.1. Objetivo: Testar a capacidade de realizar análises temporais e identificar tendências de vendas.
6. Correlação entre Categoria e Satisfação: Qual é a avaliação média (rating) dos clientes para cada categoria de produto? Existe alguma categoria que se destaca com avaliações muito altas ou muito baixas?
  - 6.1. Objetivo: Avaliar a capacidade de cruzar diferentes tipos de dados para extrair insights sobre a satisfação do cliente em relação aos produtos.
7. Análise de Status dos Pedidos: Qual é a proporção de pedidos com status 'Entregue' (Delivered), 'Pendente' (Pending), 'Enviado' (Shipped) e 'Devolvido' (Returned)?
  - 7.1. Objetivo: Testar a habilidade de analisar o funil de pedidos e a eficiência operacional.