

# Declaração do Problema de Negócio

Uma empresa líder no setor de varejo deseja compreender melhor o comportamento de compra de seus clientes para aumentar as vendas, a satisfação do consumidor e a fidelidade a longo prazo. A equipe de gestão notou mudanças nos padrões de compra em diferentes perfis demográficos, categorias de produtos e canais de vendas (online vs. offline). Eles estão particularmente interessados em descobrir quais fatores — como descontos, avaliações, sazonalidade ou preferências de pagamento — impulsionam as decisões de consumo e as compras recorrentes.

Sua tarefa é analisar o conjunto de dados de comportamento do consumidor da empresa para responder à seguinte questão de negócios fundamental:

**"Como a empresa pode aproveitar os dados de compras dos consumidores para identificar tendências, melhorar o engajamento do cliente e otimizar as estratégias de marketing e de produtos?"**

## Entregáveis

1. **Preparação e Modelagem de Dados (Python):** Limpar e transformar o conjunto de dados brutos para análise.
2. **Análise de Dados (SQL):** Organizar os dados em um formato estruturado, simular transações de negócios e executar consultas para extrair insights sobre segmentos de clientes, fidelidade e motivadores de compra.
3. **Visualização e Insights (Power BI):** Construir um dashboard interativo que destaque padrões e tendências principais, permitindo que os stakeholders tomem decisões baseadas em dados.
4. **Relatório e Apresentação:** Escrever um relatório de projeto claro, resumindo suas principais descobertas e recomendações de negócios. Preparar uma apresentação que comunique visualmente os insights e recomendações açãoáveis para os stakeholders.
5. **Repositório GitHub:** Incluir todos os scripts Python, consultas SQL e arquivos do dashboard em um repositório bem estruturado.