**Desafio 1 | Storytelling**

Visão Cliente | base compra

Período de análise: **30/03 - 13/04/21**

Quantidade total de vendas: **55,77 mil (contagem distinta da coluna idcompra)**

Valor em R$ de vendas sem frete: **72,62 mil**

Valor em R$ de vendas com frete: **72,90 mil**

Ticket médio sem frete: **1.302 mil**

Ticket médio com frete: **1.307 mil**

* Gráfico 1 (quantidade total de vendas por data), vimos que os picos de vendas foram nos dias 30/03, 06 e 07/04 respectivamente e vales nos 3 últimos dias do período 11,12,e 13/04, chegando há quedas de 90% na quantidade;
* Gráfico 2 (valor total de vendas sem frete por data), o dia 06/04 se destaca novamente, porém comparado com o dia 30/03 (pico de vendas em quantidade) há uma lacuna de aproximadamente R$ 2,3MM, podendo haver alguma ação específica para o dia 06/03 que fez o valor alavancar, por exemplo: Frete Grátis para compras superiores a R$70,00, frete grátis para região Sudeste, etc.;
* Gráfico 3 (Quantidade total de vendas por categoria), as categorias Mobile e Internet estão bem pareadas, demonstrando que são as categorias que trazem maior volume de vendas quantitativas e em R$, entretanto, a categoria Aplicativo se destaca pela pouca oscilação em relação às outras.

A categoria Internet possui a maior instabilidade devido momentos de picos e vales durante todo o período. Temos como exemplo no dia 06/04 um valor de venda sem frete de R$ 4,6MM e ao pouco tempo depois em 13/04, um valor sem frete de R$129 mil (representa somente 3% do pico);

* Gráfico 4 (Valor total de vendas sem frete por categoria), a categoria Internet se destaca devido ao ticket médio ser maior que da categoria Mobile (maior quantidade de vendas) em R$180, além disso, a categoria Aplicativo por mais que de forma quantitativa possui uma quantidade de vendas bem inferior aos demais durante o período, seu ticket médio de R$1k, faz com que seu valor de venda esteja mais próximo da categoria Mobile;
* Gráfico 5 (mapa com localidade e quantidade de vendas), mostra de forma geográfica que os estados de SP, RJ e MG são os que têm maior representatividade na quantidade de vendas;
* Gráfico 6 (em tabela) temos as seguintes conclusões:

1. Os estados de SP, RJ e MG representam 71% do volume vendido e 73% do valor total de vendas com frete;
2. Valor de ticket médio com frete pode ser mais elevado devido a localidade, por exemplo, Maranhão é um estado em que o ticket médio está muito próximo que o estado de São Paulo;
3. Há oportunidades de atuação nos estados da região Sul, para que haja aumento de vendas e consequentemente os valores.

**Desafio 1 | Storytelling**

Visão Compra | base cliente

Quantidade de clientes: **17,15 mil**

Média de renda dos clientes: **R$8,24 mil**

Idade dos clientes: **Entre 18 e 90 anos**

* Gráfico 1 (histograma da idade dos clientes), de acordo com a base de clientes, o histograma demonstra que não há uma concentração de faixa etária, sendo a maior delas entre 18 e 30 anos com 18% de maior concentração, e a faixa de 81 a 100 anos com 12% a de menor concentração;
* Gráfico 2 (distribuição de renda dos clientes), 35% dos clientes possuem uma renda superior a R$10 mil, 8% inferior a R$2,5 mil e as 3 demais categorias (até 5k, até 7,5k e até 10k) com 19% cada.