

## Estado de Caso 1 Pelican Stores



A Pelican Stores, uma divisão da National Clothing, é uma cadeia de lojas de roupas femininas que opera em todos os Estados Unidos. Recentemente, a cadeia realizou uma promoção na qual cupons de desconto foram enviados aos clientes de outras lojas da National Clothing. Dados coletados para uma amostra de 100 transações de cartões de crédito em lojas Pelican Stores durante um dia, durante a promoção, estão no arquivo PelicanStores na Trilha. A Tabela 2.17 mostra uma parte do conjunto de dados. O método de pagamento chamado Proprietary Card (Cartão Proprietário) se refere a cobranças feitas utilizando um cartão de crédito da National Clothing. Os clientes que fizeram uma compra utilizando um cupom de descontos são denominados clientes promocionais e os clientes que fizeram uma compra sem utilizar um cupom de desconto são chamados clientes regulares. Como os cupons promocionais não foram enviados aos clientes Pelican Stores regulares, a administração considera as negociações feitas para pessoas apresentando cupons promocionais como vendas que, de outro modo, não teriam sido efetuadas. Naturalmente, a Pelican também espera que os clientes promocionais continuem a comprar em suas lojas.

**Tabela 2.17 •** Dados para uma amostra de 100 compras com cartão de crédito na Pelican Stores.

Cliente	Tipo de Cliente	Itens	Vendas líquidas	Método de pagamento	Gênero	Estado civil	Idade
1	Regular	1	39,50	Discover	Homem	Casado	32
2	Promocional	1	102,40	Cartão Proprietário	Mulher	Casada	36
3	Regular	1	22,50	Cartão Proprietário	Mulher	Casada	32
4	Promocional	5	100,40	Cartão Proprietário	Mulher	Casada	28
5	Regular	2	54,00	Cartão Proprietário	Mulher	Casada	34
.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.
96	Regular	1	39,50	MasterCard	Mulher	Casada	44
97	Promocional	9	253,00	Cartão Proprietário	Mulher	Casada	30
98	Promocional	10	287,59	Cartão Proprietário	Mulher	Casada	52
99	Promocional	2	47,60	Cartão Proprietário	Mulher	Casada	30
100	Promocional	1	28,44	Cartão Proprietário	Mulher	Casada	44

A maioria das variáveis mostradas na Tabela 2.17 são autoexplicativas, mas duas das variáveis exigem algum esclarecimento.

Itens	O número total de itens comprados
Vendas líquidas	A quantia total (\$) cobrada pelo cartão de crédito

A administração da Pelican gostaria de utilizar esses dados amostrais para aprender a respeito do perfil de seus clientes e avaliar a promoção envolvendo cupons de desconto.

### Relatório gerencial

Utilize os métodos gráficos e tabulares de estatística descritiva para ajudar a administração da Pelican a desenvolver um perfil de cliente e avaliar a campanha promocional. No mínimo, seu relatório deverá incluir o seguinte:

1. Distribuição de frequências relativas percentuais para as principais variáveis.



- Um gráfico de colunas ou gráfico de setores mostrando o número de compras de clientes atribuíveis ao método de pagamento.
- Uma tabulação cruzada do tipo de cliente (regular ou promocional) *versus* as vendas líquidas. Comente acerca de quaisquer semelhanças ou diferenças presentes.
- Um diagrama de dispersão para explorar a relação entre vendas líquidas e idade do cliente.

## Estudo de Caso 2 Indústria cinematográfica



A indústria cinematográfica é um setor competitivo. Mais de 50 estúdios produzem um total de 300 a 400 novos filmes por ano, e o sucesso financeiro de cada filme varia consideravelmente. As vendas brutas do fim de semana de estreia (em milhões de \$), as vendas brutas totais (em milhões de \$), o número de salas de cinema em que o filme foi exibido e o número de semanas durante as quais o filme esteve entre os primeiros 60 colocados quanto às vendas brutas são variáveis comuns utilizadas para medir o sucesso de um filme. Os dados coletados para uma amostra de 100 filmes produzidos em 2005 estão contidos no arquivo denominado Movies. A Tabela 2.18 mostra os dados para os 10 primeiros filmes neste arquivo.

### Relatório gerencial

Utilize os métodos tabular e gráfico de estatística descritiva para aprender como estas variáveis contribuem para o sucesso de um filme. Inclua o seguinte em seu relatório.

- Resumos tabulares e gráficos para cada uma das quatro variáveis, juntamente com uma análise de cada resumo informa acerca da indústria cinematográfica.
- Um diagrama de dispersão para explorar a relação entre Vendas Brutas Totais e Vendas Brutas no Fim de Semana de Estréia. Discuta a esse respeito.
- Um diagrama de dispersão para explorar a relação entre as Vendas Brutas Totais e o Número de Salas de Cinema. Discuta a esse respeito.
- Um diagrama de dispersão para explorar a relação entre as Vendas Brutas Totais e o Número de Semanas entre os 60 melhores. Discuta a respeito disso.

Tabela 2.18 • Dados do desempenho para 10 filmes.

Filme	Vendas brutas (em milhões de \$)	Total de vendas brutas (em milhões de \$)	Número de salas de cinema	Semanas na lista dos 60 melhores
<i>Técnico Carter</i>	29,17	67,25	2.574	16
<i>O Violinista que Veio do Mar</i>	0,15	6,65	119	22
<i>Batman Begins</i>	48,75	205,28	3.858	18
<i>Força Destruidora</i>	10,90	24,47	1.962	8
<i>Garotas Malvadas</i>	0,06	0,23	24	4
<i>Amor em Jogo</i>	12,40	42,01	3.275	14
<i>Harry Potter e o Cálculo de Fogo</i>	102,69	287,18	3.858	13
<i>A Sogra</i>	23,11	82,89	3.424	16
<i>Vozes do Além</i>	24,11	55,85	2.279	7
<i>Sr. e Sra. Smith</i>	50,34	186,22	3.451	21