# Problemática

A Alasca Cia é uma marca de picolé e está buscando alavancar suas vendas no Nordeste. Mas para isso, precisam conseguir prever suas vendas para que consigam se planejar e conseguir otimizar sua produção. Foi fornecido o histórico com informações de venda semanal, no calendário 445 e gregoriano. Além de fornecer as vendas por canais de vendas caso seja melhor para modelar, já que cada canal pode ter um comportamento específico. Acreditamos que existe variáveis externas na região que não estamos enxergando e as mesmas tem um grande impacto em nossas vendas.

# Recurso

* Base de dados em arquivos no formato csv
* Totalizando 4 anos
* Coach Coca-Cola
* Base com algumas variáveis macroeconômicas que podem ajudar a explicar as vendas

# Regulamento

* Salvar o arquivo colab
* Quanto mais documentado, mas fácil de mitigar os riscos de não conseguir rodar o código
* Será disponibilizado os Ranks, entretanto a avaliação final será feita apenas no dia 12 de fevereiro
* Não é excludente a utilização de variável externas que não esteja na base e faça sentido para o negócio
* Caso não seja possível executar o arquivo, não contará nota para o grupo. Certificar que qualquer um consiga executar o arquivo, em qualquer máquina.
* Será aceito arquivo colab ou códigos em R
* Apenas as informações salvas na pasta do grupo serão validas