

## Sumário

	<b>Página</b>
1    Objetivo . . . . .	2
2    Introdução . . . . .	3
3    Método . . . . .	4
4    Análises . . . . .	5
4.1    Análise 1 . . . . .	5
4.2    Análise 2 . . . . .	10
4.3    Análise 3 . . . . .	11
5    Conclusão . . . . .	12
6    Anexo . . . . .	13

# 1 Objetivo

Esse template foi criado para o alocado conseguir observar como ficaria sua análise o arquivo principal. É daqui que o gerente de projetos irá copiar a análise e inserir no documento principal que gerará o relatório estatístico.

## 2 Introdução

### **3 Método**

Neste estudo, serão utilizados dados fictícios fornecidos pela ESTAT - Consultoria Estatística, com o objetivo de avaliar o nível de conhecimento do Trainee. Foram aplicados os seguintes métodos descritivos e inferenciais [...] para a análise das variáveis em estudo (conferir Anexo 1).

## 4 Análises

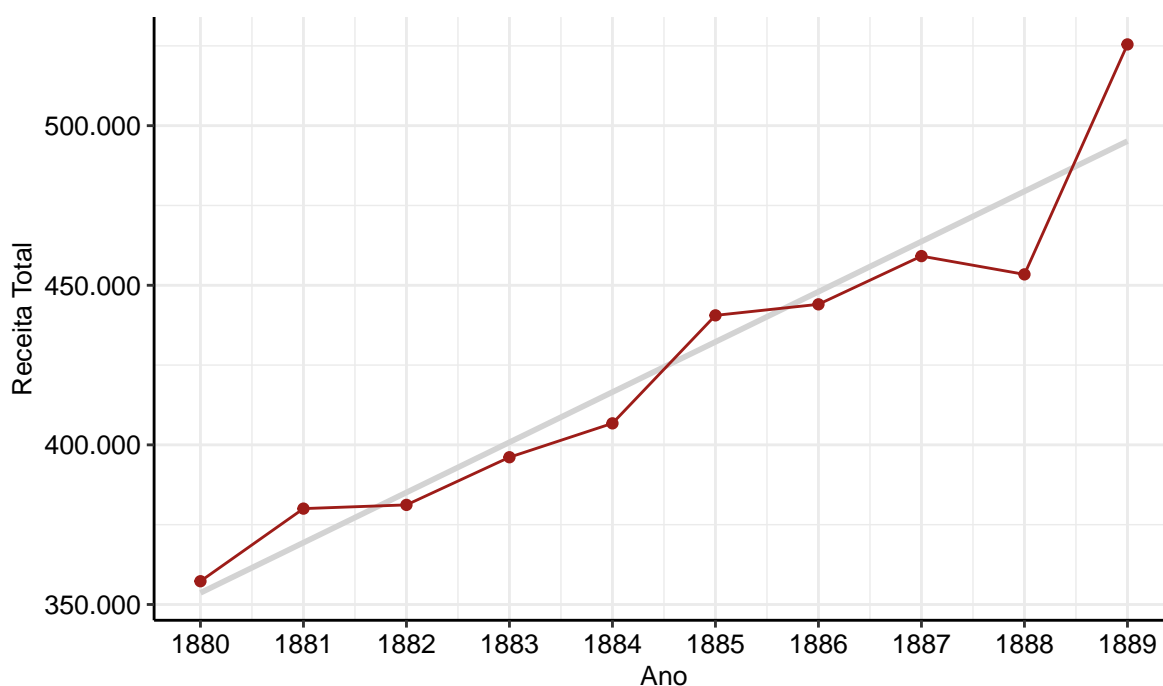
O conjunto de dados consiste em 19.885 observações de compras feitas por 1990 **clientes** de 10 tipos de **produtos** em 18 **lojas** distintas nas 5 **cidades** da região de interesse.

### 4.1 Análise 1

Tabela 1: Receita anual da região nos anos de 1880 a 1889

Ano	Receita (R\$)
1880	1897182
1881	2017980
1882	2024144
1883	2103424
1884	2159816
1885	2339442
1886	2357805
1887	2438007
1888	2407637
1889	2790163

Figura 1: Receita anual da região

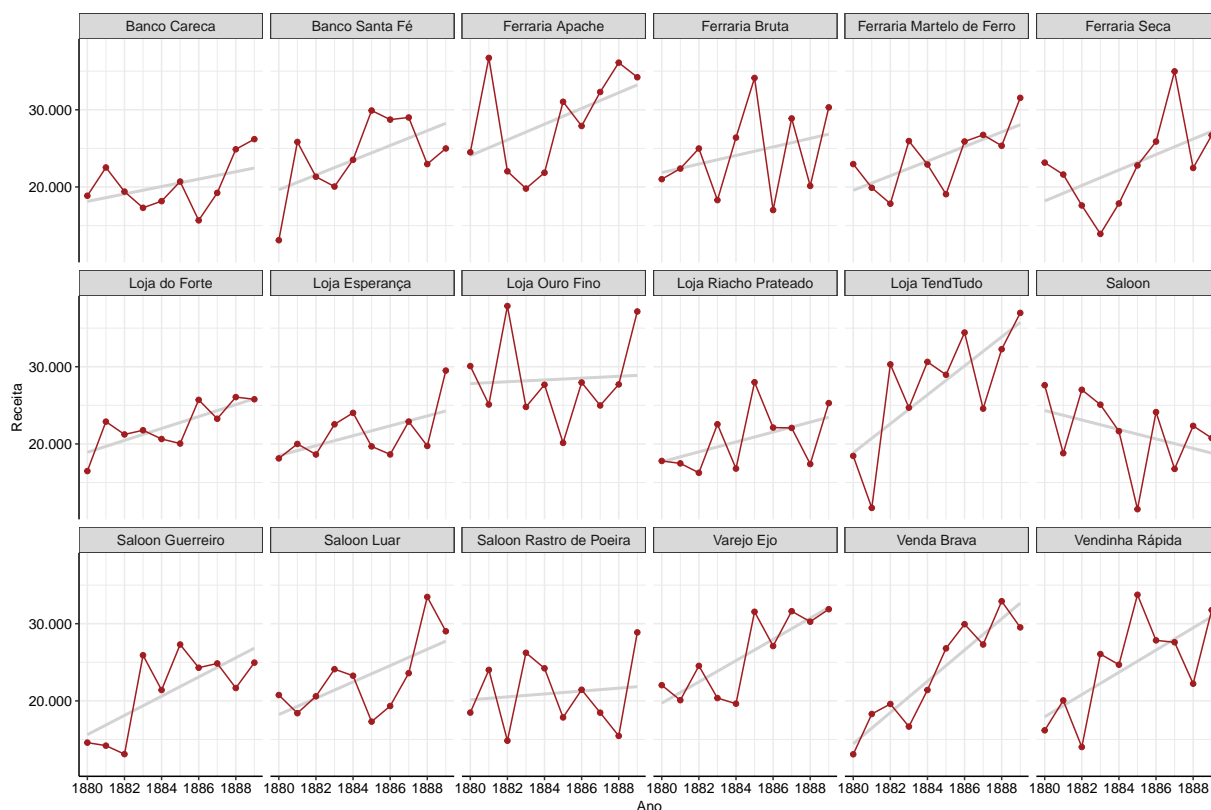


A receita anual da região apresentou um crescimento expressivo ao longo do período analisado, com um aumento total de R\$168.169,70 desde o início da série histórica. Esses resultados indicam que a região apresenta **grande potencial** de investimento.

Tabela 2: Resumo da receita das lojas nos anos de 1880 a 1889

Loja	Média	Mediana	DP
Ferraria Apache	2864,60	1212,54	3580,01
Loja Ouro Fino	2834,78	1205,82	3352,14
Loja TendTudo	2730,01	1037,08	3421,70
Varejo Ejo	2590,76	1078,66	2960,34
Vendinha Rápida	2442,10	980,18	3025,31
Ferraria Bruta	2435,36	974,32	2969,92
Banco Santa Fé	2394,26	1212,54	2612,94
Ferraria Martelo de Ferro	2381,43	1039,50	2795,70
Venda Brava	2355,47	914,76	2904,83
Saloon Luar	2298,56	958,65	2698,67
Ferraria Seca	2269,86	839,47	2744,42
Loja do Forte	2238,87	1007,89	2435,38
Saloon	2156,95	738,68	2619,74
Loja Esperança	2137,86	859,32	2470,20
Saloon Guerreiro	2122,92	731,85	2553,01
Saloon Rastro de Poeira	2099,06	817,95	2439,00
Loja Riacho Prateado	2057,68	839,47	2436,26
Banco Careca	2029,40	859,55	2319,37

Figura 2: Receita anual das lojas



As 18 lojas da região apresentam comportamentos diversos, sendo que a maioria registrou crescimento na receita anual ao final do período em relação ao primeiro ano da série. A loja **Saloon** destaca-se das demais, em que sua receita anual apresentou uma queda significativa durante o mesmo intervalo.

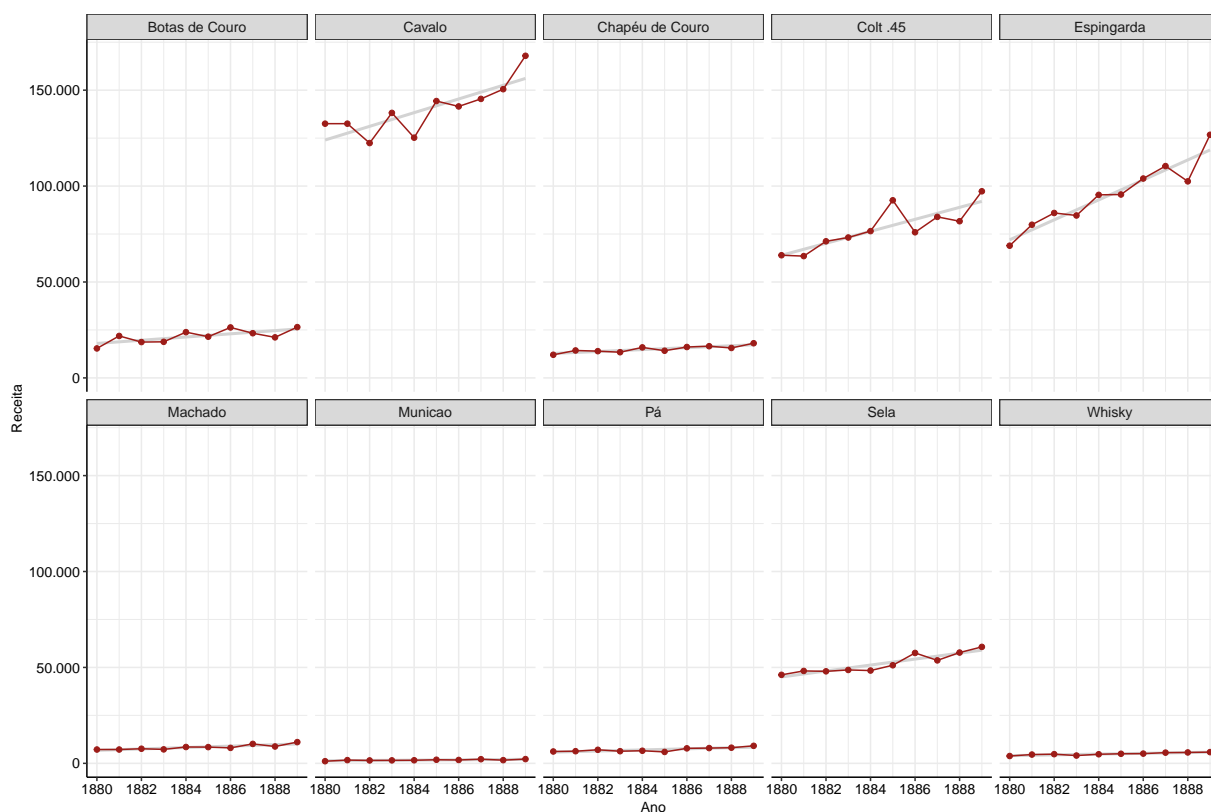
Tabela 3: Quantidade de produtos vendidos nos anos de 1880 a 1889

Produto	Quantidade
Chapéu de Couro	5414
Espingarda	5149
Colt .45	5146
Sela	5107
Pá	5058
Botas de Couro	5047
Municao	4862
Whisky	4838
Machado	4752
Cavalo	2494

Tabela 4: Resumo da receita dos produtos nos anos de 1880 a 1889

Produto	Média	Mediana	DP
Cavalo	7781,00	7300,54	2812,05
Espingarda	5300,04	5373,12	2068,62
Colt .45	4332,07	4242,84	1729,77
Sela	2889,71	2800,88	1033,25
Botas de Couro	1207,07	1119,30	464,01
Chapéu de Couro	833,76	803,88	315,86
Machado	468,60	461,50	187,60
Pá	397,05	381,51	152,56
Whisky	273,08	274,32	109,53
Municao	95,35	90,02	39,12

Figura 3: Receita anual por produto



Dos 10 produtos disponíveis, o **Cavalo** apresentou a maior média de receita, mesmo sendo o menos vendido. Esse resultado se deve ao elevado preço unitário do produto, de R\$ 2.981,99. O **Chapéu de Couro** foi o item mais vendido na região, seguido pela **Espingarda** e pela **Colt .45**. É importante observar que a soma das quantidades vendidas das duas armas foi de 10.295 unidades, enquanto o total



de **Munições** vendidas foi de apenas 4.862. Esse contraste pode indicar que os consumidores adquirem munições em outras regiões ou não sentem necessidade de comprá-las com frequência após a aquisição da arma. Além disso, nota-se que foram vendidas mais do que o dobro de **Selas** em relação ao número de **Cavalos**, o que pode sugerir que as **Selas** vendidas na região são de baixa qualidade ou mal cuidadas.

Tabela 5: Quantidade de produtos vendidos por cidade nos anos de 1880 a 1889

Cidade	Quantidade
Rio Bravo	11290
Sussurro de Pedra	10954
Âmbar Seco	10079
Canoa Quebrada	8031
Silver Creek	7513

Tabela 6: Resumo da receita das cidades nos anos de 1880 a 1889

Cidade	Média	Mediana	DP
Rio Bravo	2527,90	990,15	3063,08
Canoa Quebrada	2408,80	980,18	2910,66
Sussurro de Pedra	2366,49	1033,20	2749,24
Silver Creek	2245,89	917,07	2642,61
Âmbar Seco	2224,58	824,77	2683,35

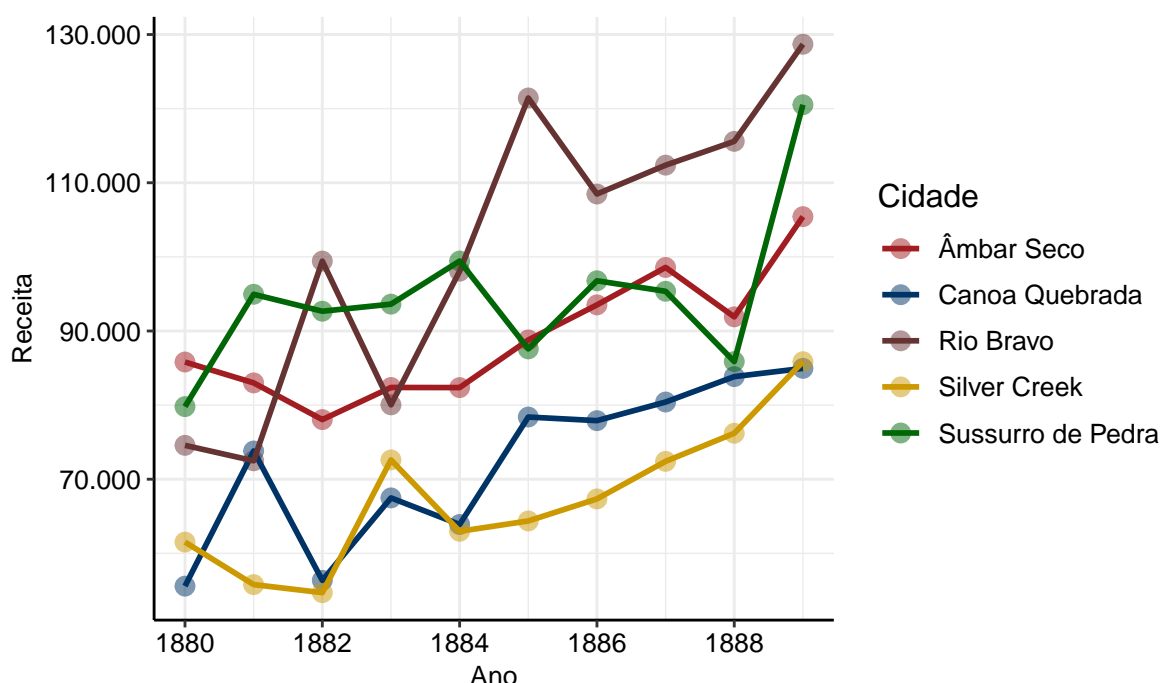
Tabela 7: Quantidade de produtos vendidos por cidade nos anos de 1880 a 1889

Cidade	Quantidade
Rio Bravo	11290
Sussurro de Pedra	10954
Âmbar Seco	10079
Canoa Quebrada	8031
Silver Creek	7513

Tabela 8: Taxa de crescimento econômico (%) das cidades entre 1880 e 1889

Ano	Taxa de crescimento (%)
Rio Bravo	72,56
Canoa Quebrada	52,86
Sussurro de Pedra	51,04
Silver Creek	39,56
Âmbar Seco	22,86

Figura 4: Receita anual por cidade



A cidade de **Rio Bravo** apresentou o maior crescimento em receita anual ao longo do período analisado, destacando-se também por possuir o maior número de vendas (11290) e a maior receita média (R\$2.527,90). Observa-se que **Canoa Quebrada** realizou apenas 8.031 vendas nos 10 anos em análise, mas registrou a segunda maior receita média. Todas As cidades demonstram bom crescimento econômico e se mostram **promissoras** para investimentos futuros, porém as cidades com maior taxa de crescimento econômico foi **Rio Bravo**, **Canoa Quebrada** e **Sussurro de Pedra**.

## 4.2 Análise 2

??

[@tbl-]

[\*\*Quadro\*\* @quad-]

### **4.3 Análise 3**

## 5 Conclusão

## 6 Anexo

### 1. Dicionário das variáveis do banco de dados

- ClientID: Chave do cliente
- Name: O nome do cliente
- Age: A idade do cliente em anos
- Sex: Sexo do Cliente
- Height\_dm: A altura do cliente em decímetros
- Weight\_lbs: O peso do cliente, em libras
- Annual\_Income\_usd: Renda do cliente anualmente em dólares
- CityID: Chave da cidade
- NameCity: Nome da cidade
- EmployeeID: Chave do funcionário
- EmployeeName: Nome do funcionário
- StoreID: Chave da loja
- StoreName: Nome da loja
- CityID: Chave da cidade
- ItemID: Chave do produto
- NameProduct: Nome do produto
- UnityPrice: Preço unitário do produto em dólares
- SaleID: Chave da venda
- ItemID: Chave do produto
- SaleID: Chave da venda
- Date: A data da ocorrência da venda (YYYY-MM-DD)
- StoreID: Chave da loja
- ClientID: Chave do cliente
- Quantity: Quantidade comprada deste produto