**Objetivos do Desafio**

**1. Explorar o Dataset**

* **Objetivo**: Familiarizar-se com os dados e entender seu conteúdo.
* **Tarefas**:
  + Carregar os dados usando SQL ou uma linguagem de programação como Python.
  + Verificar o conteúdo de cada coluna para compreender as características do dataset.
  + Identificar e tratar valores ausentes ou inconsistências.

**2. Criação de KPIs**

* **Objetivo**: Desenvolver indicadores-chave para avaliar o desempenho do Clube iFood.
* **Tarefas**:
  + Calcule o **Lifetime Value (LTV)** médio dos clientes com base nas transações realizadas.
  + Identifique o **Custo de Aquisição de Clientes (CAC)**, se disponível.
  + Calcule a **taxa de retenção** e **churn rate** (taxa de cancelamento) mensal.
  + Calcule o valor médio de transação para cada categoria de restaurante.

**3. Análise de Segmentação**

* **Objetivo**: Realizar segmentações de clientes e identificar padrões de comportamento.
* **Tarefas**:
  + Crie segmentos com base em idade, cidade e plano do clube.
  + Identifique o comportamento de consumo por segmento: frequência de pedidos, categorias mais pedidas, etc.
  + Analise o engajamento dos segmentos e sugira potenciais segmentos para ações de marketing.

**4. Exploração de Oportunidades de Crescimento**

* **Objetivo**: Identificar propostas de valor que podem aumentar o engajamento e a retenção de clientes.
* **Tarefas**:
  + Verifique se há clientes com alto valor de transação, mas baixa retenção. O que poderia ser feito para reter esse público?
  + Analise categorias de restaurantes mais populares e menos populares. Sugira categorias a serem promovidas.
  + Avalie o impacto dos planos Premium e Básico no LTV e engajamento dos clientes e sugira melhorias no plano.

**5. Visualização e Comunicação dos Resultados**

* **Objetivo**: Apresentar insights de forma clara e persuasiva.
* **Tarefas**:
  + Crie um dashboard em uma ferramenta de BI (como Power BI ou Tableau) com os KPIs principais: taxa de retenção, churn, LTV médio e valor médio de transação.
  + Gere gráficos para mostrar o crescimento da receita, a distribuição de transações por categoria e o comportamento dos segmentos de clientes.
  + Prepare uma apresentação resumida para apresentar insights e propostas de valor ao time, destacando como cada recomendação pode ajudar no crescimento do Clube iFood.

**6. Automatização e Melhoria Contínua**

* **Objetivo**: Implementar processos que permitam a atualização contínua dos dados e métricas.
* **Tarefas**:
  + Desenvolva um script em Python que automatize a atualização dos KPIs mensais.
  + Agende o script (por exemplo, em um Jupyter Notebook ou via cron jobs) para atualizar os dados de retenção e churn.
  + Proponha um plano de melhoria contínua com revisões periódicas dos KPIs para adaptar o clube às mudanças do mercado.

**Resultado Esperado**

No final, você deverá ter um conjunto de análises e insights que demonstrem sua capacidade de explorar dados, criar segmentações, desenvolver KPIs relevantes, identificar oportunidades de crescimento e comunicar os resultados de maneira visual e clara.