Roteiro de Atividade Prática

Nome: Turma: .

**Relação entre região de venda e tipo de cliente**

**Objetivos**

Desenvolver a capacidade de interpretar tabelas cruzadas.

**O que fazer**

Leia o contexto a seguir e analise a tabela cruzada fornecida. Utilize os dados apresentados para responder às questões com base na interpretação direta dos números.

**Contexto:**

Uma empresa quer entender o desempenho de vendas em três regiões diferentes (**Norte, Sul e Leste**) e identificar o perfil de seus clientes, divididos entre **Pessoa Física e Pessoa Jurídica**. A tabela cruzada abaixo apresenta os dados de vendas organizados por região e tipo de cliente.

****

Produzido pela SEDUC-SP.

**Questões:**

1. Qual região possui o maior número de vendas para pessoas jurídicas?
2. Quantas vendas foram feitas para pessoas físicas na região Norte?
3. Qual é o total de vendas na região Leste?
4. Qual região contribuiu com o maior número total de vendas?
5. Quantas vendas para pessoas jurídicas foram realizadas no total?