**Contexto:**

A Cyrela é uma das principais empresas do mercado imobiliário nacional. Seus empreendimentos são divididos em diversas regionais, e cada empreendimento se enquadra sob uma bandeira que indica a categoria ou segmento do mercado ao qual pertence (por exemplo: luxo, médio/alto padrão, habitação social, entre outros).

Os gestores notaram que, embora tenham um volume substancial de dados transacionais sobre suas vendas e o Valor Geral de Venda (VGV) associado, ainda carecem de uma visão consolidada e analítica que lhes permita tomar decisões estratégicas mais eficientes.

**Desafios:**

* + Qual foi o VGV Total ?
  + Qual foi a quantidade de unidades vendidas?
  + Como está a performance de VGV por regional?
  + Quais empreendimentos apresentam o maior VGV ?
  + Qual o VGV médio por Bandeira?
  + Como as vendas tem se comportado ao longo dos meses ou anos? Existe sazonalidade?

**Objetivo do Relatório:**

Prover aos gestores e stakeholders da Cyrela uma análise profunda e visualmente intuitiva do desempenho de vendas, focando no VGV, de acordo com regional, empreendimento e bandeira.