

Considere que voce tem como objetivo tirar insights que auxiliem o time estratégico a tomar decisões com relação as promoções e produtos do Grupo Boticário. Para isso, foi fornecida uma base de dados com o histórico de vendas, promoções e seus resultados, com a documentação abaixo:

cod\_ciclo, - ciclo (período de mensuração)  
cod\_ano, - ano  
cod\_canal, - canal de vendas  
cod\_agrupador\_sap\_material, - código do produto  
cod\_uf, - estado  
des\_categoria\_material, - categoria do produto  
des\_subcategoria\_material, - subcategoria do produto  
des\_marca\_material, - marca do produto  
des\_mecanica\_consumidor, - descrição da promoção para o consumidor  
des\_mecanica\_rev, - descrição da promoção para revendedora  
des\_promocao\_publico, - público para o qual a promoções foi veiculada  
vlr\_venda\_baseline, - valor de receita baseline ou seja, sem efeito de promoção  
vlr\_rbv\_tabela\_so\_tt, - valor de receita total considerando o preço cheio do produto ( sem desconto)  
vlr\_rbv\_real\_so\_tt, - valor de receita real praticada  
vlr\_preco\_base, - Preço unitário do produto de tabela ou "cheio"  
vlr\_preco\_venda - Preço unitário do produto praticado

- Use a estratégia de modelagem que você considerar mais robusta e apropriada para extrair e propor insights para o time estratégico.
- Monte uma apresentação para demonstrar seus insights e ideias. O case deverá ser apresentado em 30 minutos, focando nas técnicas utilizadas e nos principais direcionais sugeridos pelo analista.
- Utilize a ferramenta de sua preferencia (excel, Python, R, etc) e considere a base de dados enviada para realizar a análise.

**O prazo para realização do case é de uma semana.**