Título do Trabalho:

Análise de Dados para Aumentar a Satisfação do Cliente e o Lucro do Olist

Membros do Grupo:

Tabatha Wiggers

Instituição:

Universidade Presbiteriana Mackenzie

Curso:

Projeto Aplicado I

Data:

3/10/2025

Sumário

1.	Capa 1
2.	Sumário 2
3.	Lista de Figuras 3
4.	Lista de Tabelas 4
5.	Introdução5
6.	Capítulo 1 - Contexto do Estudo 6
7.	Capítulo 2 - Premissas do Projeto 7
8.	Capítulo 3 - Objetivos e Metas 8
9.	Capítulo 4 - Cronograma de Atividades 9
10	. Capítulo 5 - Pensamento Computacional em Contextos Organizacionais 10
11.	. Capítulo 6 - Referências 11

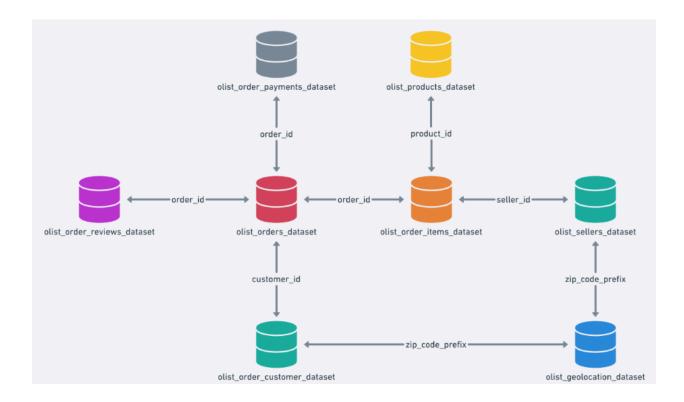
Lista de Figuras

- Figura 1: Organização do repositório 6
- Figura 2: Data Model 7

```
Figura 1
```

```
- 01-Project-Setup
  # toda a lógica e os dados, esse é meu módulo
  data-context-and-setup
                    # fonte de dados (git ignored)
     – data
         - csv
         — olist_customers_dataset.csv
         — olist_orders_dataset.csv
         ... # todos os datasets, total 9
      README.md
                           # documentação da database
     olist
                   # lógica do processamento de dados
     — data.py
       — product.py
        seller.py
        utils.py
        init .py # turns the olist folder into a "package"
  # notebooks & análises, dia a dia
— data-data-preparation
data-exploratory-analysis
- 02-Statistical-Inference # para continuação do projeto no futuro
```

Figura 2



Lista de Tabelas

- Tabela 1: Custo de Avaliação de Reputação 9

Tabela 1

review_score	cost (BRL)
1	100
2	50
3	40
4	0
5	0

Tabela 2
Estimativa de potenciais aumentos

	lift	benefit
0	0.01	20000.0
1	0.02	40000.0
2	0.03	60000.0
3	0.04	80000.0

Introdução

Este projeto de análise de dados tem como objetivo fornecer recomendações para aumentar a satisfação do cliente e a margem de lucro da Olist, uma plataforma de e-commerce brasileira. O estudo foca em entender como fatores como o tempo de entrega, as avaliações dos produtos e o volume de vendas impactam os lucros e a experiência do cliente. Com base em um conjunto de dados de aproximadamente 100 mil pedidos feitos entre 2016 e 2018, será realizada uma análise detalhada para identificar quais variáveis são cruciais para atingir o objetivo proposto.

O Olist oferece uma plataforma que conecta pequenos vendedores a marketplaces importantes no Brasil, e a análise de dados visa otimizar tanto a experiência do cliente quanto a operação do marketplace para melhorar a rentabilidade. Este trabalho busca aplicar métodos de análise de dados para explorar como o aumento da satisfação do cliente pode impulsionar as vendas e o lucro, mantendo um volume de pedidos saudável.

Contexto do Estudo

Neste capítulo, discutimos o contexto do estudo e a situação do Olist, destacando as principais características da plataforma e seus processos internos. O Olist conecta comerciantes pequenos a grandes marketplaces e fornece uma série de serviços de logística e gerenciamento de estoque para os vendedores. Em troca, os vendedores pagam taxas fixas mensais e uma comissão sobre as vendas realizadas. O estudo busca responder à pergunta do CEO: **Como o Olist pode aumentar seu lucro?** A análise do conjunto de dados de cerca de 100 mil pedidos entre 2016 e 2018 ajudará a identificar as variáveis que impactam a satisfação do cliente e os lucros.

Premissas do Projeto

- Satisfação do cliente está diretamente relacionada à avaliação do produto e ao tempo de entrega.
- Aumento da satisfação levará ao aumento nas vendas e, portanto, ao lucro do Olist.
- 3. A análise dos **dados históricos** pode fornecer insights sobre como melhorar a experiência do cliente sem impactar negativamente o volume de vendas.
- 4. **Modelo de receita** baseado em taxas fixas e comissões pode ser otimizado para melhorar a margem de lucro.

Objetivos e Metas

O principal objetivo deste projeto é fornecer recomendações para o aumento da satisfação do cliente e da margem de lucro do Olist. Para isso, os seguintes objetivos e metas foram estabelecidos:

Objetivo principal: Analisar o conjunto de dados para fornecer recomendações sobre como aumentar a satisfação do cliente, melhorar a margem de lucro e manter um volume saudável de pedidos.

Metas específicas:

- Identificar fatores críticos que afetam a satisfação do cliente, como tempo de entrega e avaliação do produto.
- 2. Analisar **tendências de vendas** e como elas se relacionam com a satisfação do cliente e o volume de pedidos.
- Desenvolver um modelo preditivo para otimizar a satisfação do cliente e as vendas.
- 4. Apresentar **recomendações** baseadas nos dados para melhorar a experiência do usuário e aumentar o lucro.

Cronograma de Atividades

1. Semana 1:

- Definição de premissas e objetivos do projeto.
- Coleta e exploração inicial dos dados.

2. Semana 2:

- Análise exploratória dos dados (EDA) e identificação de padrões relevantes.
- Pré Processamento dos dados (limpeza e transformação).
- Discussão com o professor sobre os primeiros achados.

3. **Semana 3**:

- Desenvolvimento de modelos de previsão.
- Identificação de insights e recomendações.

4. Semana 4:

Consolidação das análises e elaboração do relatório final.

Apresentação do projeto e recomendações ao CEO.

Pensamento Computacional em Contextos Organizacionais

O pensamento computacional será aplicado ao projeto para explorar grandes volumes de dados e identificar padrões importantes. Ele ajudará a Olist a tomar decisões mais informadas, permitindo que a empresa resolva problemas como insatisfação de clientes e flutuação nas vendas. A análise de dados permitirá que a empresa implemente soluções baseadas em dados históricos, aumentando a eficiência dos fluxos de trabalho internos e melhorando a experiência do cliente.

Referências

- Kaggle. Conjunto de dados do Olist disponível em: kaggle.com/olistbr/brazilian-ecommerce
- Olist. Informações corporativas e financeiras disponíveis em: https://olist.com/blog/pt/olist/casos-de-uso/o-que-e-olist/
- 3. Github: https://github.com/tatchiwiggers/projeto-aplicado-olist