

Relatorio Executivo - Analise de Vendas

1. Objetivo da Analise:

Analisar o comportamento de vendas da empresa nos ultimos meses, identificando padroes, produtos mais vendidos, desempenho por categoria e principais clientes, com o objetivo de fornecer recomendacoes estrategicas baseadas em dados.

2. Indicadores Principais:

- Total de vendas: R\$ 773.289,03
- Total de itens vendidos: 3.009
- Ticket medio por venda: R\$ 773,29
- Categoria com maior volume: Brinquedos (636 unidades)
- Produto mais vendido: (inserir aqui, com base no Power BI)
- Cliente que mais comprou: ID 239 (R\$ 9.328,06)
- Sazonalidade: Observou-se flutuacao nas vendas com destaque para os meses de maior volume (grafico em anexo)

3. Graficos:

(Imagens do dashboard podem ser inseridas como anexo ou print na apresentacao)

4. Recomendacoes Estrategicas:

- Investir em campanhas de marketing para a categoria Brinquedos, que apresentou maior volume de vendas.
- Criar um programa de fidelizacao voltado para clientes como o de ID 239, que apresentou alto

valor de compra.

- Monitorar sazonalidade e reforçar estoques em meses de pico identificados no grafico de vendas mensais.

5. Conclusao:

A analise dos dados revela oportunidades claras para melhorar o desempenho da empresa com base no comportamento de compra dos clientes. A consolidacao dessas informacoes pode embasar acoes comerciais, promocionais e operacionais mais efficientes.

(Assinatura)

Alaor Jorge - Analista de Dados Junior