

Consultas & Insights de Negócio

1. Livros mais vendidos da semana

- **Vantagem:** mostra o que está em alta → ajuda no marketing (promoções, destaque no site).
- **Desvantagem:** só olha para a semana; pode distorcer a visão se for sazonal (ex: Black Friday).

Insight: crie ranking semanal, mas compare com histórico (média mensal/anual) para saber se é tendência ou só “moda passageira”.

2. Gêneros literários com maior destaque

- **Vantagem:** revela os gostos dos clientes → ajuda a direcionar estoque e campanhas segmentadas.
- **Desvantagem:** não mostra **quem** compra (público-alvo), apenas o que foi comprado.

Insight: combinar gênero + perfil de cliente (cidade, idade, frequência) gera campanhas personalizadas (“romances que conquistam Curitiba”, por exemplo).

3. Desempenho de vendas por mês

- **Vantagem:** permite identificar sazonalidade (ex: dezembro com mais vendas).
- **Desvantagem:** não mostra **por que** caiu ou subiu; só o que aconteceu.

Insight: cruzar com campanhas, feriados e lançamentos ajuda a explicar as variações e planejar estoque.

4. Ticket médio

- **Vantagem:** mostra quanto em média cada cliente gasta → métrica de eficiência de vendas.

- **Desvantagem:** pode enganar se poucos clientes gastam muito e muitos gastam pouco (média distorce).

Insight: além do ticket médio, olhar para **ticket mediano** ou segmentar por perfil de cliente dá visão mais realista.

5. Taxa de recompra

- **Vantagem:** mede fidelização, super importante para receita recorrente.
- **Desvantagem:** não mostra tempo entre compras → um cliente pode demorar muito para voltar e ainda contar como recompra.

Insight: além da taxa, acompanhar **tempo médio entre compras** e criar programas de fidelidade pode aumentar a recorrência.

6. Receita total e mensal

- **Vantagem:** visão direta do caixa → mostra crescimento ou queda.
- **Desvantagem:** não mostra **lucro** (faltam custos, descontos, devoluções).

Insight: integrar margem de lucro por produto ou categoria ajudaria a ver o que realmente dá retorno (às vezes vende muito mas com baixa margem).

Visão de Negócio

O modelo da **Livraria DevSaber** já permite um **dashboard estratégico**, com:

- **KPIs principais** → Receita, Ticket médio, Taxa de recompra.
- **Visão de mercado** → Produtos e gêneros mais vendidos.
- **Visão temporal** → Evolução mensal e sazonalidade.
- **Visão de cliente** → Ranking de clientes mais assíduos.

Vantagens gerais

- Estrutura simples (3 tabelas bem relacionadas).
- Consultas respondem perguntas clássicas de negócio.
- Uso de **views** garante dados sempre atualizados sem reprocessar.

Desvantagens gerais

- Métricas ainda muito **descritivas** (o que aconteceu).
- Falta olhar **diagnóstico/preditivo** (por que aconteceu, o que vai acontecer).
- Sem análise de **lucro**, só receita.
- Não há segmentação por **perfil de cliente** (idade, região, comportamento).