

Interpretação de Resultados

Com base nas análises realizadas, foi possível identificar pontos-chave sobre o desempenho de vendas do restaurante ao longo de 2023.

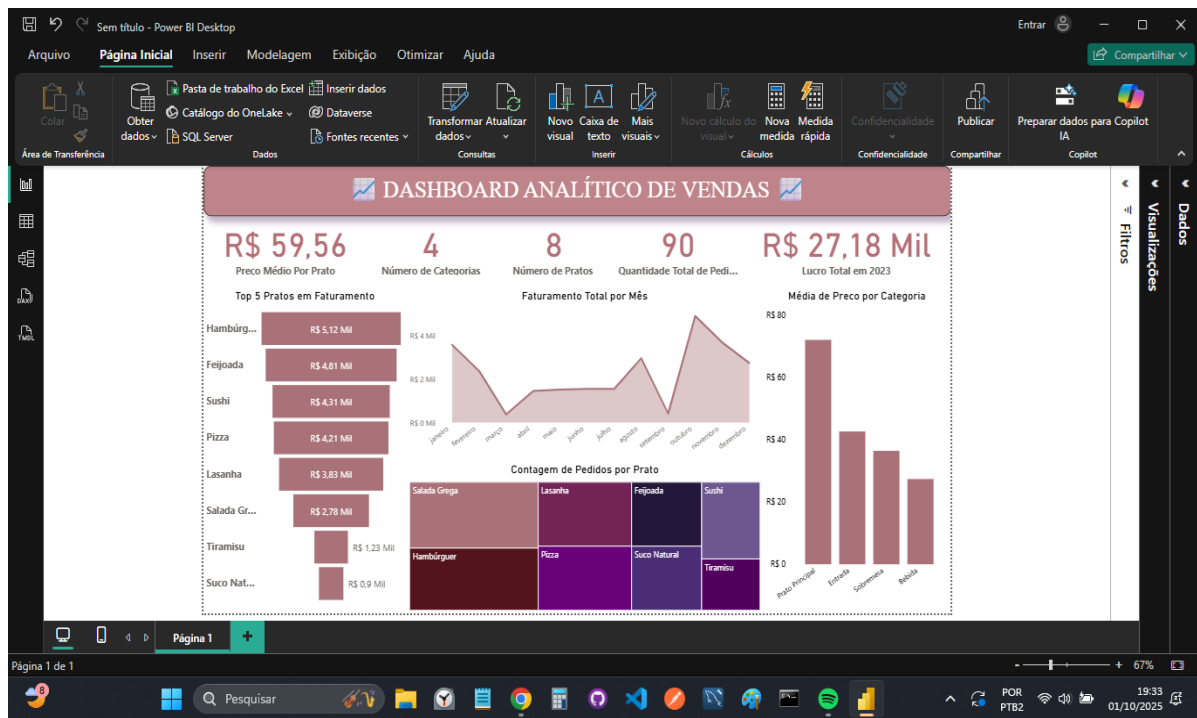
O faturamento total foi de aproximadamente R\$ 27,18 mil, distribuído em 90 pedidos que contemplaram 8 pratos em 4 categorias principais (Prato Principal, Entrada, Bebida e Sobremesa). O ticket médio por prato ficou em torno de R\$ 59,56, indicando um posicionamento de preço compatível com um cardápio de valor intermediário a alto.

Entre os destaques, o Hambúrguer se mostrou o prato mais lucrativo, com mais de R\$ 5 mil em vendas, enquanto a Salada Grega e a Pizza também apresentaram forte representatividade. Isso sugere que esses itens são estratégicos e podem ser explorados como “carros-chefe” ou em promoções específicas.

A análise temporal evidenciou picos de vendas em dezembro e julho, possivelmente associados a férias e datas comemorativas. Esse padrão reforça a importância de ações sazonais, como combos temáticos e descontos progressivos para impulsionar o consumo nesses períodos.

Sugestões de ação:

1. Destacar Hambúrguer e Pizza como produtos âncora.
2. Investir em combos e promoções cruzadas para elevar o ticket médio.
3. Ajustar cardápio e campanhas em meses de baixa, aproveitando sazonalidade.
4. Monitorar preços médios por categoria para manter equilíbrio entre competitividade e lucratividade.



Errata

Na Parte 2 do desafio, foi solicitado a identificação dos produtos que venderam menos em junho de 2024. Porém, conforme definido na Parte 1, o período de referência dos dados é de 01/01/2023 a 31/12/2023. Portanto, não existem registros referentes a 2024 no dataset utilizado. A análise correta restringe-se exclusivamente ao período de 2023.