

Relatório de Análise de Vendas

O faturamento total em 2023 foi de R\$ 9.038.574,52, com forte concentração em duas categorias: Equipamento Esportivo (45,9%) e Eletrônicos (19,6%). Isso mostra que o alto valor é sustentado por itens premium, enquanto o volume de unidades vem de produtos de menor preço.

A análise temporal revela clara sazonalidade. Setembro foi o melhor mês, ultrapassando R\$ 1,1 milhão em vendas, possivelmente impulsionado pela chegada da primavera, campanhas promocionais ou lançamentos. Por outro lado, fevereiro, março e julho tiveram desempenho fraco. Para esses períodos, sugerimos reduzir o estoque no início do ano para cortar custos de armazenagem e, em julho, aplicar campanhas temáticas que estimulem o consumo, aproveitando férias e clima frio.

No mix de produtos, a Bicicleta se destaca como carro-chefe, mantendo entre 40% e 55% da receita mensal. Além de garantir rentabilidade, deve ser mantida como protagonista em ações de marketing e promoções. O Relógio Inteligente também teve participação relevante, consolidando-se como segundo produto estratégico. Já itens como Livro de Receitas e Luvas, de menor valor unitário, foram essenciais para volume de vendas, funcionando como porta de entrada para atrair clientes.

Outro ponto importante é a sazonalidade da Barraca de Camping, que teve alta demanda em janeiro, abril e julho. Uma ação prática é reforçar o estoque nesses meses, maximizando as oportunidades de venda.

Em resumo, a estratégia deve focar em replicar o sucesso de setembro, manter a bicicleta como produto central, fortalecer campanhas nos meses de baixa e usar produtos de baixo custo para direcionar clientes aos itens premium.