**☕ Maven Roasters – Insights Report**

**Período: Janeiro a Junho de 2023**

**📖 Introdução**

Durante o primeiro semestre de 2023, analisamos o desempenho de vendas da **Maven Roasters**, rede composta por três unidades localizadas em **Astoria, Hell’s Kitchen e Lower Manhattan**.  
O objetivo da análise foi identificar padrões de comportamento de compra, produtos mais lucrativos, horários e dias de maior movimento, e diferenças de desempenho entre as lojas.

Antes da exploração dos dados, foi realizada uma verificação de **qualidade e consistência do dataset**, e **não foram encontradas anomalias ou dados ausentes**.

**💰 Visão Geral das Vendas**

No período analisado, as três lojas da Maven Roasters registraram **149.116 transações**, gerando uma **receita total de US$ 698.812,33**.

A distribuição do faturamento entre as unidades foi equilibrada:

* **Hell’s Kitchen:** US$ 236.511,17 (**34%**)
* **Astoria:** US$ 232.243,91 (**33%**)
* **Lower Manhattan:** US$ 230.057,25 (**33%**)

Apesar da leve vantagem (1%) de Hell’s Kitchen, o equilíbrio entre as lojas indica **consistência operacional e boa padronização de desempenho**.

**💳 Ticket Médio**

O ticket médio geral foi de **US$ 4,69**, representando o gasto médio por cliente em cada transação.

Comparando por loja:

* **Lower Manhattan:** US$ 4,81
* **Hell’s Kitchen:** US$ 4,66
* **Astoria:** US$ 4,59

Embora tenha gerado menos vendas totais, **Lower Manhattan** apresentou o **ticket médio mais alto**, sugerindo que essa unidade conseguiu **vender produtos de maior valor ou combos premium**.

📈 *Insight:* Há oportunidade de **replicar a estratégia de venda de Manhattan** (produtos de ticket alto) nas demais lojas.

**📆 Evolução da Receita ao Longo do Tempo**

A receita apresentou **crescimento consistente** mês a mês, com destaque para **junho**, que atingiu **US$ 166.485,88**, representando **24% da receita total** do semestre.

O único mês com leve retração foi **fevereiro**, reflexo do menor número de dias úteis e menor fluxo urbano.

📊 *Insight:* A curva de crescimento sugere **fidelização crescente da clientela** e **aumento do fluxo matinal** nas lojas.

**☕ Categorias e Produtos Mais Lucrativos**

Os produtos mais vendidos por volume foram **Café Brasileiro** e **Café Etiópico**, juntos responsáveis por **13% da receita total**. Em seguida vieram o **Chocolate Quente Orgânico** e o **Café Premium Jamaicano**, com **11% da receita**.

Por categoria, o destaque vai para:

* **Cafés e Chás:** 67% da receita total
* **Padaria:** 12%
* **Acessórios e Outros:** 21%

📈 *Insight:* A força da categoria **Café e Chá** confirma o foco estratégico da marca, mas o crescimento das vendas de **produtos complementares** (padaria) abre espaço para **aumentar o ticket médio com combos de café + lanche.**

**🕒 Dias e Horários de Pico**

* **Horários de maior movimento:** entre **7h e 10h**, período que concentra a maior parte das vendas — o **pico matinal**.
* **Dias mais movimentados:** **segunda, quarta, quinta e sexta**, que juntos representam **58% da receita semanal**.

📊 *Insight:* O padrão de consumo está fortemente associado à **rotina de trabalho urbana**.

*Ação recomendada:*

* Reforçar **estoque e equipe** no turno da manhã;
* Oferecer **combos promocionais de café + padaria** nesse período;
* Explorar campanhas “**Morning Boost**” ou fidelização para clientes recorrentes.

**🏙 Comparativo Entre Lojas**

| **Loja** | **Receita Total** | **Ticket Médio** | **Receita Diária Média** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hell’s Kitchen** | US$ 236.511,17 | US$ 4,66 | **US$ 1.306,69** |
| **Astoria** | US$ 232.243,91 | US$ 4,59 | US$ 1.283,12 |
| **Lower Manhattan** | US$ 230.057,25 | **US$ 4,81** | US$ 1.271,03 |

📊 **Hell’s Kitchen** lidera em faturamento total, puxada por **maior volume de transações**, especialmente nas manhãs de dias úteis.  
**Lower Manhattan**, por outro lado, mantém o **ticket médio mais alto**, indicando um público que consome produtos premium.  
**Astoria** apresenta comportamento equilibrado, sendo uma loja estável, porém com potencial de crescimento via promoções segmentadas.

**💡 Insights Estratégicos e Recomendações**

| **Achado** | **Interpretação** | **Ação Recomendada** |
| --- | --- | --- |
| Crescimento constante de receita | Fidelização crescente dos clientes | Manter campanhas de recorrência |
| Pico de vendas entre 7h–10h | Forte consumo matinal | Aumentar equipe e combos nesse período |
| Segunda e sexta como dias fortes | Consumo associado à rotina de trabalho | Criar programa de fidelidade para “clientes da semana” |
| Café e chá lideram 67% da receita | Core business sólido | Expandir linha gourmet e edições limitadas |
| Lower Manhattan tem maior ticket médio | Público premium | Replicar abordagem premium nas demais lojas |

**Conclusão**

A análise da Maven Roasters revela uma **operação consistente**, com lojas de desempenho equilibrado e **crescimento constante de receita**.  
O comportamento dos clientes segue o padrão de consumo matinal urbano, mas há potencial de crescimento explorando **dias de menor movimento** e **novos produtos de ticket mais alto**.

Com ajustes pontuais — especialmente em **promoções matinais, otimização de estoque e personalização por loja** — a Maven Roasters pode ampliar significativamente sua margem de lucro e fidelização nos próximos meses.