

Relatório Completo da Global Toys

Analista dos dados fictícios: Cecília Medeiros

Sumário Executivo

No ano de 2024, a Global Toys alcançou um faturamento notável de quase R\$ 63 mil com a venda de 1.000 brinquedos. Os 2º e 3º trimestres foram cruciais, respondendo por 61,6% do total de vendas, com Outubro se destacando como o mês de maior volume (13,54% das vendas), possivelmente impulsionado pelo 'Dia das Crianças'. As categorias 'Faz de Conta' (18,72%), 'Veículos' (15,70%) e 'Construção' (14,32%) foram os pilares da receita, contribuindo com quase metade (48,74%) do faturamento total. Com base nessas descobertas, recomendo otimizar o planejamento de estoque e campanhas de marketing para os períodos sazonais mencionados neste relatório e investir na promoção das categorias de maior retorno.

1. Introdução

Este relatório apresenta uma análise detalhada da performance de vendas da Global Toys referente ao ano de 2024, utilizando dados consolidados de vendas. O objetivo desta análise é identificar padrões, tendências e os principais impulsionadores de receita, fornecendo insights estratégicos para a tomada de decisões da diretoria, com foco em otimização de vendas e planejamento futuro. Os dados foram extraídos e transformados via Power Query no Excel, e visualizados no Power BI.

2. Análise das Vendas e Insights

2. 1 Faturamento total e quantidade total de produtos vendidos

No período analisado (ano de 2024), a Global Toys registrou um faturamento total de R\$ 62.860,00 e uma quantidade total de 1.000 produtos vendidos. Esses números demonstram a escala das operações da empresa no ano, estabelecendo a base para análises mais detalhadas da performance.

Medidas DAX utilizadas:

- Faturamento Total = `SUM('Dados das Vendas'[Valor Total])`
- Quantidade Total Vendida = `SUM('Dados das Vendas'[Quantidade])`

2.2 Performance de Vendas ao Longo do Tempo (Tendência e Sazonalidade)

A análise do comportamento das vendas ao longo de 2024 revela uma clara sazonalidade, com os 2º e 3º trimestres representando conjuntamente 61,35% das vendas anuais. Destaca-se o mês de Outubro, que concentrou 13,49% da quantidade total de vendas, atingindo o maior volume mensal. Essa performance está fortemente relacionada com a celebração do 'Dia das Crianças' em 12 de Outubro, que impulsionou significativamente o consumo de brinquedos. Essa tendência sazonal é um ponto chave para o planejamento estratégico futuro.

Ademais, nota-se, também, que houve um aumento nas vendas dos brinquedos durante os meses de férias escolares (Junho e Julho), o que, juntos, correspondeu a 20.82% das vendas em 2024.

Cálculos estão nos gráficos do relatório e foram feitos com a seguinte medidas DAX e coluna:

- Faturamento Total = `SUM('Dados das Vendas'[Valor Total])`
- 'Data Pedido'

2.3 As 3 Categorias de Produtos que Mais Geram Receitas

As três categorias que mais contribuíram para o faturamento total da Global Toys em 2024 foram 'Faz de Conta' (18,72%), 'Veículos' (15,70%) e 'Construção' (14,31%). Juntas, essas categorias responderam por expressivos 48,74% da receita anual. Este dado sublinha a importância estratégica dessas linhas de produtos, indicando onde os esforços de marketing e desenvolvimento de produtos devem ser prioritariamente direcionados para maximizar o retorno.

Cálculos estão nos gráficos do relatório e foram feitos com a seguinte medidas DAX e coluna:

- Faturamento Total = `SUM('Dados das Vendas'[Valor Total])`
- 'Categoria'

2.4 Os 5 Produtos mais Vendidos (em Faturamento Total e em Quantidade)

Ao analisar o desempenho por produto, foi identificado os 5 produtos mais vendidos em termos de faturamento e quantidade, os quais são: bola de futebol (R\$ 8,37 mil e 239 unidades), jogo da memória (R\$ 4,11 mil e 137 unidades), kit de arte & pintura (R\$ 5,24 mil e 131 unidades), carrinho (R\$ 2,40 mil e 96 unidades) e fantasia de herói (R\$ 4,92 mil e 82 unidades). Esta visão é crucial para a gestão de estoque e campanhas de vendas, garantindo que os produtos de maior demanda estejam sempre disponíveis e recebam o devido destaque.

Cálculos estão nos gráficos do relatório e foram feitos com a seguinte medidas DAX e coluna:

- Faturamento Total = `SUM('Dados das Vendas'[Valor Total])`
- 'Produtos'
- 'Quantidade'

2.5 Performance de Vendas por Região

A performance de vendas por região demonstrou que a Sudeste liderou em faturamento, enquanto a Norte apresentou o menor desempenho. Esta disparidade sugere a necessidade de investigar os fatores que limitam as vendas nas regiões de menor performance, como barreiras logísticas ou menor investimento em marketing, e replicar as estratégias de sucesso das regiões líderes.

Cálculos estão nos gráficos do relatório e foram feitos com a seguinte medidas DAX e coluna:

- Faturamento Total = `SUM('Dados das Vendas'[Valor Total])`
- 'Regiao'

2.6 Top 3 Vendedores em Termos de Faturamento

Os Top 3 Vendedores em termos de faturamento em 2024 foram Ana Pereira (R\$ 11.095,00 mil), Pedro Alves (R\$ 10.970 mil) e Carlos Lima (R\$ 9.990,00 mil). O alto desempenho desses profissionais merece reconhecimento e sugere uma oportunidade para analisar suas estratégias de vendas e replicar as melhores práticas para o restante da equipe, impulsionando a performance geral de vendas.

Cálculos estão nos gráficos do relatório e foram feitos com a seguinte medidas DAX e coluna:

- Faturamento Total = `SUM('Dados das Vendas'[Valor Total])`
- 'Vendedor'

2.7 Faturamento Médio por Pedido

O Faturamento Médio por Pedido da Global Toys em 2024 foi de R\$ 210,94 reais. Este indicador reflete o valor médio transacionado em cada venda. Estratégias focadas em aumentar esse valor, como ofertas de produtos complementares ou versões premium, podem ser exploradas para otimizar a receita por transação.

Medidas DAX utilizada:

- Faturamento Médio por Pedido = `DIVIDE(SUM('Dados das Vendas'[Valor Total]), DISTINCTCOUNT('Dados das Vendas'[ID Pedido]), 0)`

3. Conclusão e recomendações

Com base na análise realizada, os dados revelam não apenas um crescimento expressivo no faturamento total e na quantidade de produtos vendidos, mas também a influência significativa de períodos sazonais como o Dia das Crianças e as férias escolares, que concentraram a maior parte das vendas anuais. A performance robusta de categorias como 'Faz de Conta', 'Veículos' e 'Construção', que juntas representam quase metade da receita, reitera a importância estratégica de focar em seus produtos e no seu desenvolvimento. Dessa forma, recomenda-se investir no aumento do estoque, principalmente nos períodos sazonais mencionados, dos produtos pertencentes às categorias que mais geram receita, principalmente, nas regiões com alto índice de venda, como o Sudeste.

A identificação dos produtos de maior destaque e o desempenho diferenciado por região e por vendedor fornecem informações acionáveis para otimizar a gestão de estoque, direcionar campanhas de marketing e aprimorar as estratégias de vendas. Assim, campanhas de divulgação nas redes sociais junto a promoções dos produtos mais vendidos pela Global Toys nas regiões com baixo índice de vendas será uma ótima estratégia para atrair o público regional.

