

Relatório de Projeto - Geração de Insights de Vendas

1. Introdução

O objetivo deste projeto foi gerar insights de vendas a partir de dados fictícios utilizando prompts direcionados. A análise identificou padrões de desempenho por produto, região e período, além de tendências que auxiliam na tomada de decisões estratégicas.

2. Metodologia

- Coleta de dados: Dataset fictício com informações de vendas entre janeiro e março de 2025.
- Ferramentas utilizadas: Power BI para visualização e análise dos dados.
- Técnicas de análise: Comparações de desempenho por produto, região e perfil de cliente.

3. Principais Insights

Desempenho por Produto:

- Notebook X200: Melhor desempenho, superando a meta em todos os períodos.
- Mouse M500: Desempenho mais crítico, com vendas abaixo da meta.

Análise Regional:

- Sudeste: Região com melhor desempenho, atingindo 120% das metas em média.
- Norte: Desempenho abaixo das metas em 70% dos registros.

Segmentação de Clientes:

- Pessoas Jurídicas: Representaram 65% das vendas totais, sendo o cliente Tech LTDA o principal comprador.

Análise Temporal:

Relatório de Projeto - Geração de Insights de Vendas

- Queda em Fevereiro: Redução de 20% nas vendas em comparação a janeiro.
- Recuperação em Março: Aumento de 25% nas vendas em relação ao mês anterior.

4. Recomendações Estratégicas

- Produtos com baixo desempenho: Implementar promoções e campanhas de marketing para o Mouse M500.
- Desempenho regional: Investir em estratégias de expansão para a região Norte.
- Perfil de clientes: Fortalecer relacionamento com pessoas jurídicas, oferecendo condições especiais.
- Sazonalidade: Planejar campanhas promocionais para fevereiro a fim de mitigar quedas de vendas.