

## Relatório de Análise de Vendas — Meganium

### 1. Visão Geral das Vendas

- **Total de produtos vendidos:** 178 unidades.
- **Total de receita gerada:** 15.930 (unidade monetária não especificada).
- **Plataformas com maior receita:**
  - **Shopee:** 5.620 (35%)
  - **Etsy:** 5.190 (33%)
  - **AliExpress:** 5.120 (32%)

### 2. Análise por Site (Curva ABC)

- **Shopee e Etsy** estão na classe A — são os canais mais relevantes em receita.
- **AliExpress** ficou na classe C, com desempenho inferior em termos de faturamento, apesar de ter um número de unidades vendidas comparável.

### 3. Análise por Produto

- O produto mais vendido foi **RG 40XXV** com 41 unidades, concentrando grande parte da receita.
- Produtos da linha **RG28XX**, **RG35XX** e **RG CubeXX** também têm alta performance e compõem a classe A da curva ABC.

### 4. Perfil dos Compradores

- A idade média dos compradores varia de 39 a 54 anos, com destaque para:
  - **Austrália:** Maior média de idade (até 54 anos).
  - **Canadá:** Público mais jovem (36 anos).
- Produtos como **RG CubeXX** e **RG353M** atraem públicos mais velhos.

---




## Estratégias para Aumentar Vendas

### Por País:

- **AU Austrália**
  - Público mais velho. Apostar em comunicação tradicional e confiável.

- Foco nos modelos **RG353M** e **RG35XX**.
- Estratégia: **ofertas com garantia estendida + publicidade em canais de tecnologia para adultos**.
- **CA Canadá**
  - Perfil mais jovem. Estímulo à experimentação.
  - Potencial para expandir vendas do produto líder **RG 40XXV**.
  - Estratégia: **kits promocionais + cupons de primeira compra**.

#### Por Plataforma:

-  **Shopee**
  - Melhor desempenho em vendas e faturamento.
  - Estratégia: **programa de fidelidade + descontos progressivos** para aumentar ticket médio.
-  **Etsy**
  - Boa performance, público sensível a valor e estética.
  - Estratégia: **embalagens personalizadas + colaboração com criadores de conteúdo artesanais**.
-  **AliExpress**
  - Menor faturamento. Oportunidade de crescimento com **frete grátis e melhor descrição de produto**.
  - Estratégia: **melhoria de SEO na plataforma** e testes A/B em títulos de produto.

---

#### **Conclusão**

Para crescer, a Meganium deve:

- Manter foco nos produtos líderes da curva A.
- Usar estratégias personalizadas por país e site.
- Investir em fidelização e diferenciação da experiência de compra.