

Relatório de Análise de Vendas por Canal

Introdução

Este relatório apresenta uma análise exploratória dos dados de vendas por canais de distribuição, com base em um conjunto de dados contendo 4 canais e seus respectivos valores de vendas. A análise foi solicitada para identificar padrões e comparar o desempenho dos canais, com foco especial na visualização gráfica dos dados.

Resumo Estatístico

Estrutura do Dado

- **Quantidade de registros:** 4 (um por canal)
- **Variáveis:**
 - `nomeCanalVenda` (categórica, 4 categorias únicas)
 - `valorVendas` (numérica, 4 valores únicos)

Principais Observações

1. **Distribuição dos canais:** Cada canal tem um único valor associado, indicando uma amostragem equilibrada.
 2. **Valores de vendas:**
 - Média: ~1,47 milhão
 - Mediana: ~1,51 milhão
 - Desvio padrão baixo (~145 mil), indicando baixa dispersão dos valores.
 - Todos os canais apresentam vendas acima de 1,27 milhão e abaixo de 1,6 milhão.
-

Análise dos Gráficos

Gráfico de Barras: Vendas por Canal

Descrição O gráfico compara os valores de vendas entre os canais **Atacado**, **Varejo**, **E-Commerce** e **MarketPlace**.

Insights Principais

1. **Varejo e MarketPlace lideram:** Ambos atingem valores próximos de 1,5 milhão, sendo os canais de maior desempenho.
2. **Atacado tem desempenho intermediário:** Sua venda é ligeiramente inferior, mas ainda representa um valor robusto (~1,47 milhão).

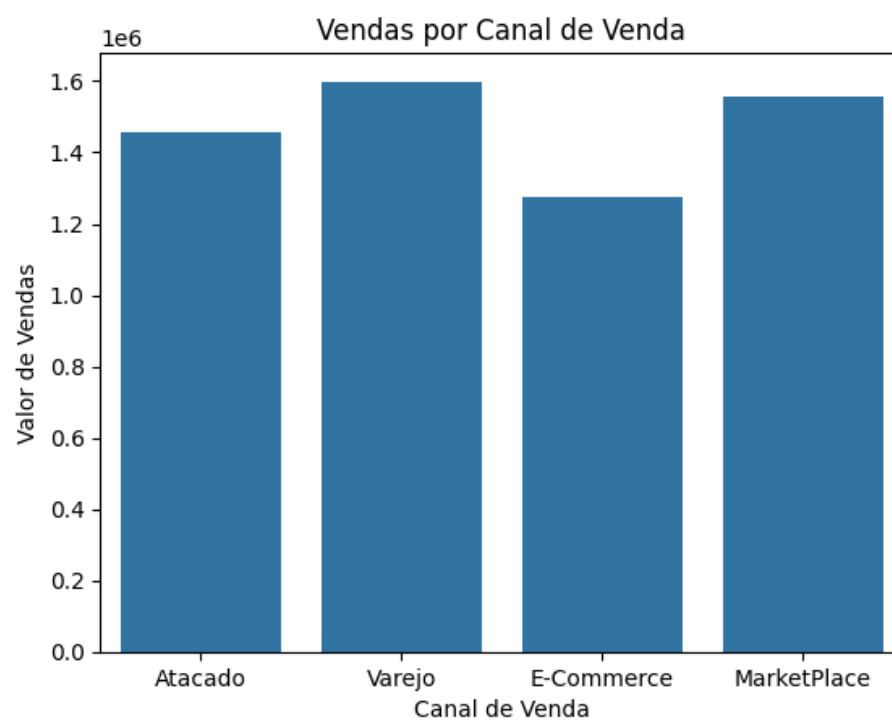


Figure 1: Gráfico de barras mostrando o valor de vendas por canal

3. **E-Commerce é o menor, mas ainda relevante:** Apesar de ser o canal com menor valor (~1,27 milhão), sua contribuição é significativa no contexto geral.
4. **Distribuição equilibrada:** A proximidade entre os valores sugere que os canais têm desempenho semelhante, com variações menores que 10%.

Comentários Adicionais A ausência de discrepâncias acentuadas entre os canais indica uma estratégia de venda bem distribuída. O gráfico poderia ser complementado com um **gráfico de setores** (pizza) para destacar a proporção relativa de cada canal no total de vendas.

Observações Gerais

1. **Baixa variabilidade:** O desvio padrão baixo sugere que os canais têm desempenho bastante consistente.
 2. **Força dos canais físicos:** Varejo e Atacado, que representam canais tradicionais, têm os valores mais altos, indicando sua importância na estratégia atual.
 3. **Oportunidade de análise detalhada:** Com apenas 4 canais, a análise se limita a comparações gerais. Dados adicionais (como volume de transações ou margem de lucro por canal) poderiam aprofundar a interpretação.
-

Conclusão

Principais Insights

- Todos os canais têm desempenho robusto, com vendas acima de 1,27 milhão.
- **Varejo e MarketPlace** se destacam como os canais de maior contribuição.
- A estratégia de venda está equilibrada, sem canais com desempenho claramente inferior.

Próximos Passos

1. **Incluir dados de margem de lucro** por canal para avaliar rentabilidade.
2. **Analisar tendências temporais** (ex.: vendas por mês/ano) para identificar padrões sazonais.
3. **Comparar custos de operação** entre canais para otimizar a alocação de recursos.

Destaque Final

A distribuição equilibrada de vendas entre os canais demonstra uma estratégia diversificada e eficiente, com potencial para aprofundar a análise de métricas

complementares.