

# Análise de Vendas por Segmento de Clientes

## Introdução

Este relatório apresenta uma análise exploratória dos dados de vendas por segmento de clientes, com foco em identificar padrões de distribuição e contribuição de cada categoria para o total de vendas. Foram utilizados gráficos de setores e barras para visualizar as proporções e comparações absolutas, além de estatísticas descritivas para contextualizar os valores.

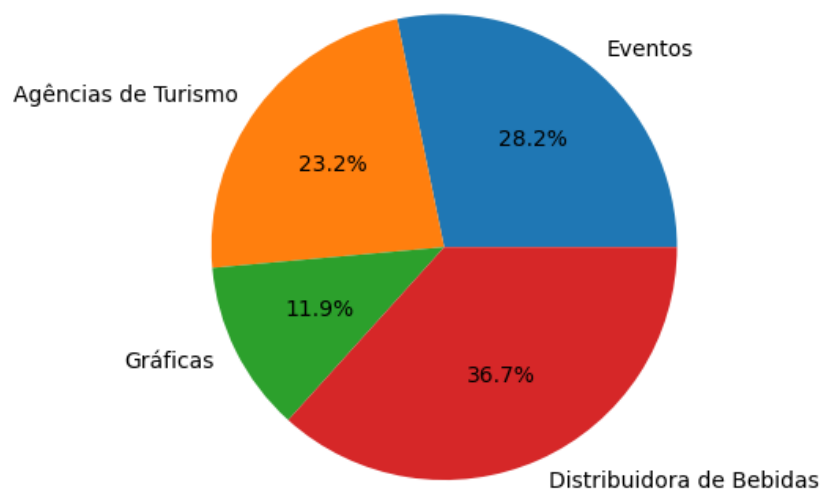
## Resumo Estatístico

- **Número de segmentos únicos:** 4 (Distribuidora de Bebidas, Eventos, Agências de Turismo, Gráficas)
- **Valor total de vendas:** ~5,96 milhões (soma dos 4 valores únicos)
- **Média de vendas por segmento:** R\$ 1.472.348,00
- **Desvio padrão:** R\$ 610.258,41 (indicando variação moderada entre os segmentos)
- **Maior valor de venda:** R\$ 2.160.507,00 (Distribuidora de Bebidas)
- **Menor valor de venda:** R\$ 700.497,00 (Gráficas)

## Análise dos Gráficos

### Gráfico 1: Distribuição Proporcional (Setores)

Gráfico de setores com o valor de vendas por segmento de clientes



**Descrição:** Gráfico de setores mostrando a participação percentual de cada

segmento no total de vendas.

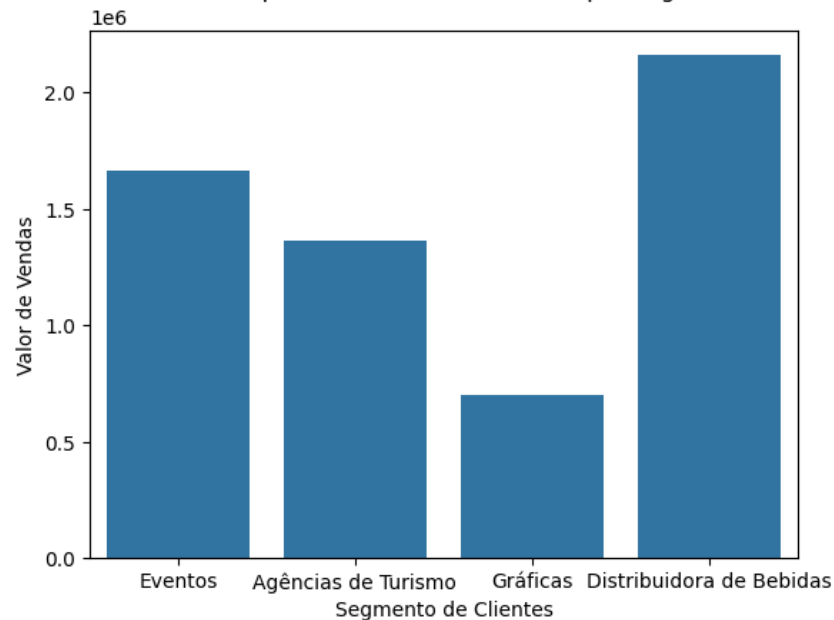
**Insights Principais:** - **Distribuidora de Bebidas** (36,7%) é o segmento de maior contribuição, seguido por **Eventos** (28,2%) e **Agências de Turismo** (23,2%). - **Gráficas** (11,9%) representa a menor participação, com mais de um terço da contribuição da Distribuidora de Bebidas. - A diferença entre os segmentos mais alto e mais baixo é de 24,8 pontos percentuais.

**Observações:** - A concentração de vendas em dois segmentos (Distribuidora de Bebidas e Eventos) sugere uma dependência significativa desses grupos para o faturamento total.

---

## Gráfico 2: Comparação Absoluta (Barras)

Gráfico de barras comparando o valor de vendas por segmento de clientes



**Descrição:** Gráfico de barras comparando os valores absolutos de vendas por segmento.

**Insights Principais:** - **Distribuidora de Bebidas** (R\$ 2,16 milhões) supera os demais segmentos em 30% a 40%. - **Gráficas** (R\$ 700,5 mil) tem o menor desempenho, com um valor mais de duas vezes inferior ao da Distribuidora de Bebidas. - A diferença entre o maior e menor valor é de R\$ 1,46 milhão.

**Observações:** - A disparidade entre os segmentos em termos absolutos reforça a necessidade de estratégias para equilibrar o desempenho, especialmente para Gráficas.

---

## Observações Gerais

- A concentração de 64,9% das vendas em apenas dois segmentos (Distribuidora de Bebidas e Eventos) demonstra risco de dependência. Qualquer variação nesses grupos pode impactar significativamente o faturamento.
  - O baixo desempenho de **Gráficas** (11,9% do total) indica uma oportunidade de crescimento ou revisão de estratégias comerciais.
  - A média de vendas (R\$ 1,47 milhão) está acima da metade do valor máximo (R\$ 2,16 milhão), sugerindo que os segmentos de maior rendimento puxam a média para cima.
  - A ausência de valores ausentes nas duas colunas garante a confiabilidade das estatísticas e gráficos.
- 

## Conclusão

- **Principais Insights:**
  1. **Distribuidora de Bebidas** é o segmento mais relevante, representando quase 1/3 das vendas totais.
  2. **Gráficas** é o segmento com menor desempenho, tanto em proporção quanto em valor absoluto.
  3. A concentração de vendas em dois segmentos pode aumentar a vulnerabilidade a flutuações de mercado.
- **Próximos Passos:**
  - Analisar fatores internos/externos que justifiquem a baixa performance de Gráficas.
  - Avaliar potenciais para diversificação ou estratégias de incentivo em segmentos com participação intermediária (Eventos, Agências de Turismo).
- **Padrões Relevantes:**
  - Desigualdade acentuada entre segmentos (diferença de 24,8 pontos percentuais entre os extremos).
  - Necessidade de estratégias de retenção ou captação para segmentos com menor contribuição.