

Relatório de Análise: Volume de Vendas por Dia da Semana

Introdução

O objetivo deste relatório é identificar quais dias da semana apresentam o **maior e menor volume de vendas**, com base em um conjunto de dados que contém informações sobre vendas diárias de segunda-feira a domingo. A análise combina estatísticas descritivas e visualizações gráficas para responder à pergunta central.

Resumo Estatístico

O conjunto de dados possui 7 dias da semana, cada um com uma única observação, e as seguintes características:

- **Média de vendas por dia:** 85,71 unidades
- **Mediana de vendas:** 100 unidades
- **Desvio padrão:** 41,12 (alta variabilidade entre os dias)
- **Mínimo:** 25 unidades (dia com menor venda)
- **Máximo:** 133 unidades (dia com maior venda)
- **Tendência:** A distribuição mostra que os valores estão dispersos, com dias de venda acima da média (ex.: Wednesday) e dias abaixo (ex.: Sunday).

Observação relevante: A média e a mediana são diferentes (85,71 vs. 100), indicando que há valores extremos (máximo de 133 e mínimo de 25) influenciando a média.

Análise dos Gráficos

Gráfico 1: Volume de Vendas por Dia da Semana

Insights:

1. **Dia com maior volume de vendas:** Wednesday (133 unidades).
2. **Dia com menor volume de vendas:** Sunday (25 unidades).
3. **Padrão de vendas:**

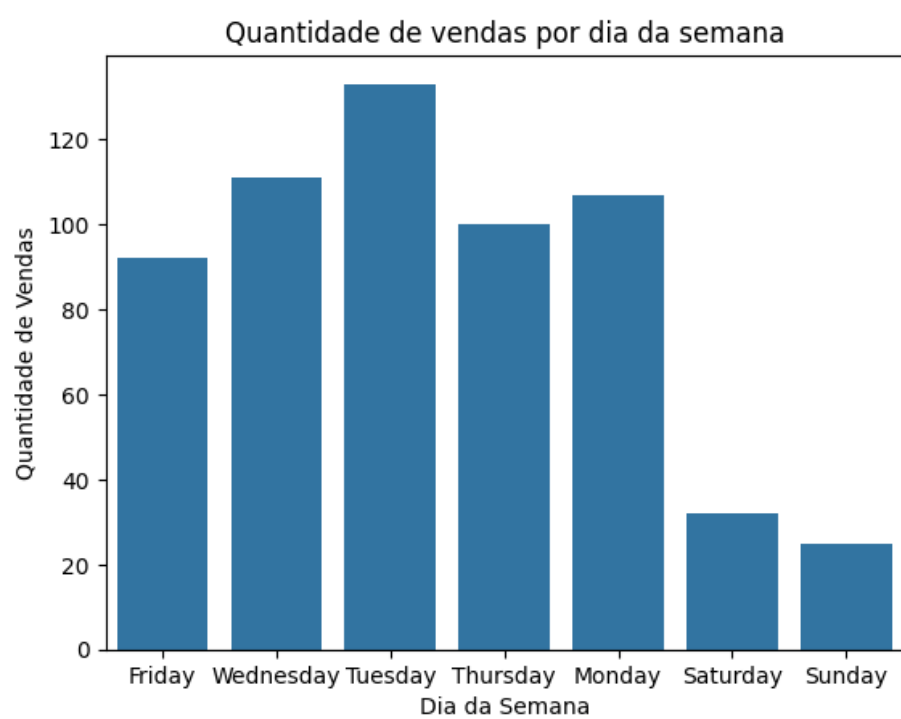


Figure 1: Gráfico de barras mostrando a quantidade de vendas por dia da semana

- **Dias úteis (Monday a Friday):** Vendas mais altas em média (ex.: Tuesday e Wednesday).
- **Fins de semana (Saturday e Sunday):** Queda acentuada no volume de vendas.

Comentários adicionais:

- O gráfico confirma a dispersão estatística: o dia com o maior valor (Wednesday) está 5,3 vezes acima do dia com o menor valor (Sunday).
 - A diferença entre os dias de maior e menor venda sugere oportunidades para estratégias de marketing focadas em dias de alta demanda.
-

Observações Gerais

1. **Tendência semanal:** Há uma correlação clara entre dias de trabalho e volume de vendas. Dias como Wednesday e Tuesday destacam-se como picos.
 2. **Fins de semana:** Saturday e Sunday apresentam vendas significativamente menores, possivelmente devido à redução de atividades comerciais ou preferências de consumo.
 3. **Recomendações:**
 - Analisar estratégias para aumentar vendas nos fins de semana (ex.: promoções ou ações de marketing específicas).
 - Aproveitar os dias de maior volume (Wednesday, Tuesday) para campanhas ou otimização de estoque.
-

Conclusão

- **Dia com maior volume de vendas: Wednesday** (133 unidades).
- **Dia com menor volume de vendas: Sunday** (25 unidades).
- **Padrão principal:** Vendas são consistentemente mais altas durante a semana e caem nos fins de semana.

Esses insights podem ser usados para planejar estratégias de venda, como focar em dias de pico (Wednesday) ou testar iniciativas para impulsionar vendas em Saturday e Sunday.