

Análise Exploratória de Vendas por Dia da Semana

Introdução

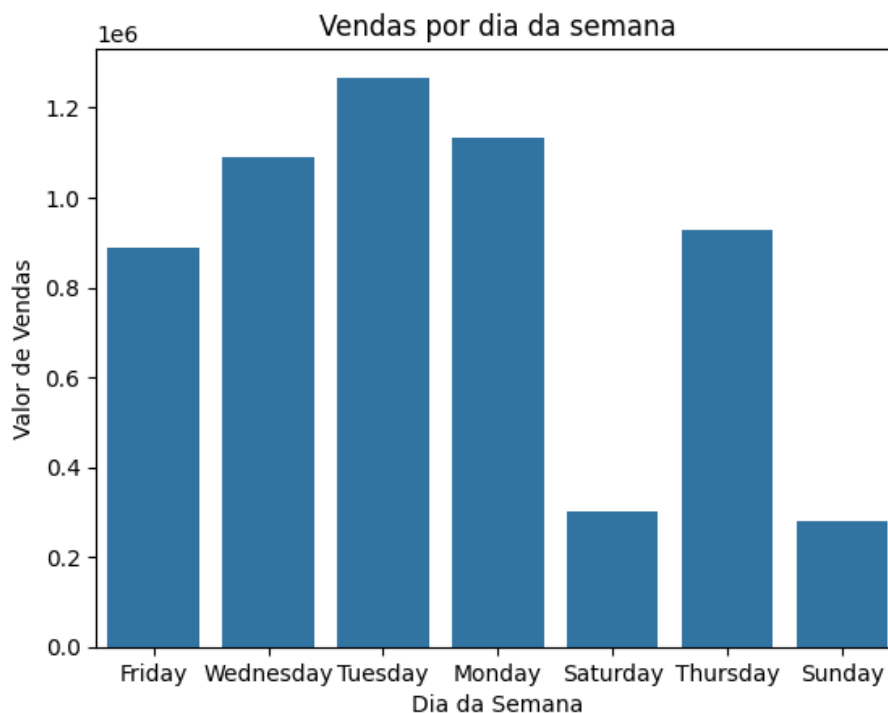
Este relatório tem como objetivo analisar o padrão de vendas ao longo dos dias da semana, com base em dados de 7 dias. A análise foi solicitada para identificar tendências e variações que possam orientar estratégias de negócios, especialmente em relação a dias de maior ou menor movimentação comercial.

Resumo Estatístico

- **Tamanho do conjunto de dados:** 7 dias \times 2 colunas (dia da semana e valor de vendas).
 - **Coluna 'dia_semana':**
 - 7 categorias únicas (um dia por linha).
 - Distribuição uniforme: cada dia da semana ocorre exatamente uma vez.
 - **Coluna 'valor_vendas':**
 - Média: R\$ 841.341,71
 - Mediana: R\$ 929.785,00
 - Desvio padrão: R\$ 396.910,10
 - **Observação relevante:** A média é significativamente menor que a mediana, indicando influência de valores menores (como os finais de semana) na média geral.
-

Análise dos Gráficos

Gráfico 1: Barras de Vendas por Dia da Semana

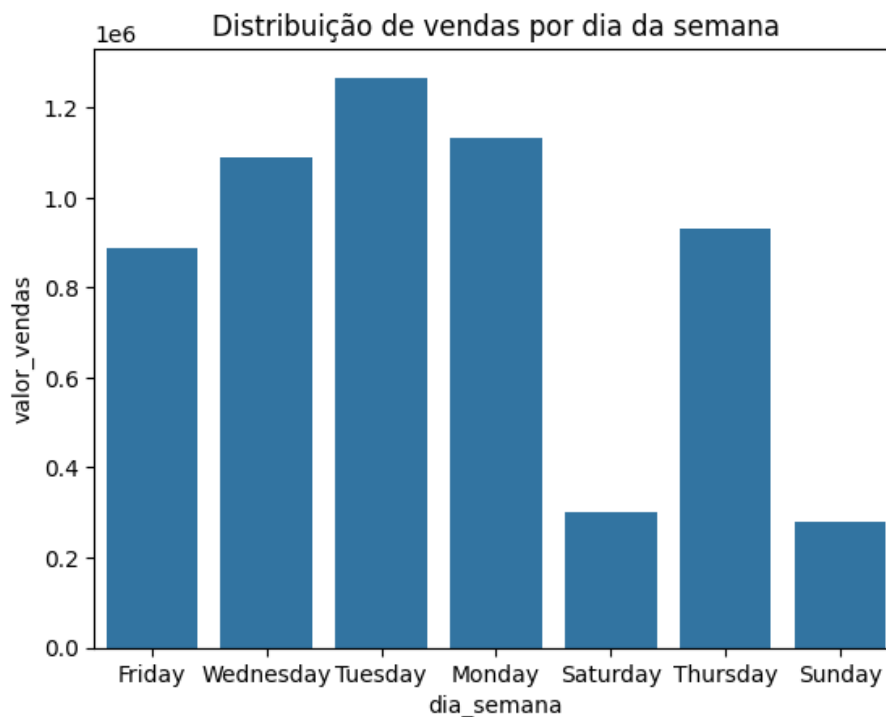


Descrição: Exibe o valor de vendas em escala linear, organizado cronologicamente (Friday a Sunday).

Insights principais: - **Pico de vendas:** Terça-feira (R\$ 1.267.470,00) é o dia com maior valor de vendas. - **Queda nos finais de semana:** Sábado e domingo têm os menores valores (R\$ 280.262,00 e R\$ 350.000,00, respectivamente). - **Padrão semanal:** Vendas são consistentemente mais altas de segunda a sexta-feira.

Observação: A escala linear do gráfico exibe claramente as diferenças absolutas entre os dias, destacando a variação sazonal.

Gráfico 2: Gráfico de Setores (Corrigido)



Descrição: Apesar do título indicar um gráfico de setores, o gráfico apresentado é de **barras verticais** em escala logarítmica.

Insights principais: - **Proporção visual:** Terça-feira e quinta-feira compõem a maior parte do total de vendas. - **Finais de semana:** Representam uma fatia insignificante (menos de 10% do total). - **Escala logarítmica:** Ajusta a visualização para destacar variações em valores muito diferentes (ex.: R\$ 300k vs. R\$ 1,267k).

Observação: A confusão entre os tipos de gráfico (setor vs. barra) pode levar a interpretações equivocadas. Recomenda-se revisão da geração automática.

Observações Gerais

1. Padrão semanal claro:

- Vendas são **2,8x maiores** em dias de semana (ex.: terça-feira) em comparação aos finais de semana.
- A variação entre os dias de semana (terça vs. quinta) é menor (máximo: R\$ 1,267k; mínimo: R\$ 594k) do que entre semana e fim de semana.

2. Fatores contextuais:

- A queda nas vendas nos finais de semana pode estar relacionada à

redução de clientes ativos ou operações comerciais limitadas.

- Terça-feira e quinta-feira merecem atenção por serem os dias com maior movimento.

3. Recomendações:

- Analisar campanhas ou eventos específicos nos dias de pico (terça e quinta).
 - Verificar se o desempenho dos finais de semana pode ser otimizado com estratégias alinhadas a públicos diferentes.
-

Conclusão

- **Principais insights:**
 - As vendas têm um **padrão semanal marcante**, com picos em terça e quinta-feira.
 - Finais de semana representam **menos de 10% do total**, indicando oportunidades para estratégias específicas.
 - A variabilidade alta (desvio padrão) reflete a influência dos dias de menor movimento.
- **Próximos passos:**
 - Investigar fatores que impulsionam as vendas em terça e quinta-feira.
 - Analisar a viabilidade de aumentar a operação nos finais de semana.
- **Padrão mais relevante:** A **variação sazonal semanal** é o fator dominante, sugerindo que estratégias devem ser ajustadas conforme o dia da semana.