Análise de Dados de Vendas e Performance

A seguir, apresentamos uma análise detalhada sobre o faturamento total, total de pedidos, ticket médio por produto e o ranking de vendedores. Essa análise visa identificar padrões, comparar resultados e destacar os principais indicadores de desempenho da empresa.

# 1. Faturamento Total e Total de Pedidos

O faturamento total foi de R$ 52.067.042,24, com um total de 17.406 pedidos. Observando a evolução do faturamento, podemos notar que o crescimento foi consistente, com picos de faturamento em meses específicos. A relação entre o faturamento e o número de pedidos também é importante, já que um aumento no número de pedidos pode indicar uma tendência positiva para o crescimento da empresa.

# 2. Ticket Médio

O ticket médio dos produtos analisados foi de R$ 2.991,3. O produto com o maior ticket médio foi o 'Staples', com R$ 18,5, seguido por outros produtos como 'Cardinal Index Tab, Clear' e 'Novimex Bag Chairs, Black'. Esses produtos representam um impacto significativo no faturamento total da empresa, sendo essenciais para o alcance de resultados positivos. Esses dados são importantes para planejar estratégias de vendas focadas em produtos de maior valor agregado.

# 3. Ranking de Vendedores

No ranking de vendedores, destacam-se os seguintes profissionais pelos seus resultados de faturamento:

- Bill Eplett: R$ 133.811,28  
- Steven Ward: R$ 143.779,76  
- Eric Murdock: R$ 131.207,02  
Esses vendedores estão no topo do ranking de faturamento total. Além disso, também foi analisada a avaliação de desempenho, onde se destacaram Trov Blackwell e Michael Granlund com a nota máxima de 4,0. A combinação de alto faturamento e boas avaliações é um indicativo de vendedores de alto desempenho.