

1 insights.

Variação nos cancelamentos: -32,19% em relação a 2024
Redução na taxa de cancelamento: -1,46 pontos percentuais

2 insights

Insight: O "erro no cadastro" permanece como a principal causa de cancelamento em ambos os anos, exigindo ação imediata para mitigação.

3. Tendências Temporais

Indicador	2024	2025	Observação
Mês com maior venda	Fevereiro	Janeiro	Possível sazonalidade no início do ano
Mês com menor venda	Setembro	Maio	Queda progressiva em 2025
Dia da semana com mais vendas	Sábado (309)	Sábado (239)	Manutenção da tendência de pico aos sábados

Insight: A consistência do sábado como dia de pico de vendas é uma oportunidade para campanhas e reforço logístico.

4. Produtos (SKUs)

Indicador	2024	2025
SKU mais vendido	sku-013	sku-001
SKU menos vendido	sku-017	sku-004

Insight: Mudança no SKU mais vendido pode indicar alteração na estratégia de produtos ou comportamento de consumo.

5. Localização e Logística

Indicador	2024	2025	Variação
UF com mais pedidos	DF	PR	-
Maior lead time	60d	59d	-1 dia

Insight: Pequena melhora no tempo de entrega. Mudança da UF com mais pedidos pode indicar redistribuição geográfica da demanda.

6. Principais Insights e Direcionamentos

- **Erro no cadastro** é o principal fator de cancelamentos. Sugerem-se melhorias no sistema e treinamentos.
- **Alta concentração de vendas aos sábados** pode ser explorada para campanhas promocionais.
- **Redução na quantidade de pedidos e cancelamentos** sugere necessidade de investigação da causa (queda de demanda ou mudança de estratégia?).
- **Mudanças nos SKUs mais vendidos e nas UFs** devem ser acompanhadas com foco em logística e oferta de produto.
- **Lead time ainda alto**, apesar da leve melhora, pode impactar a satisfação do cliente.

