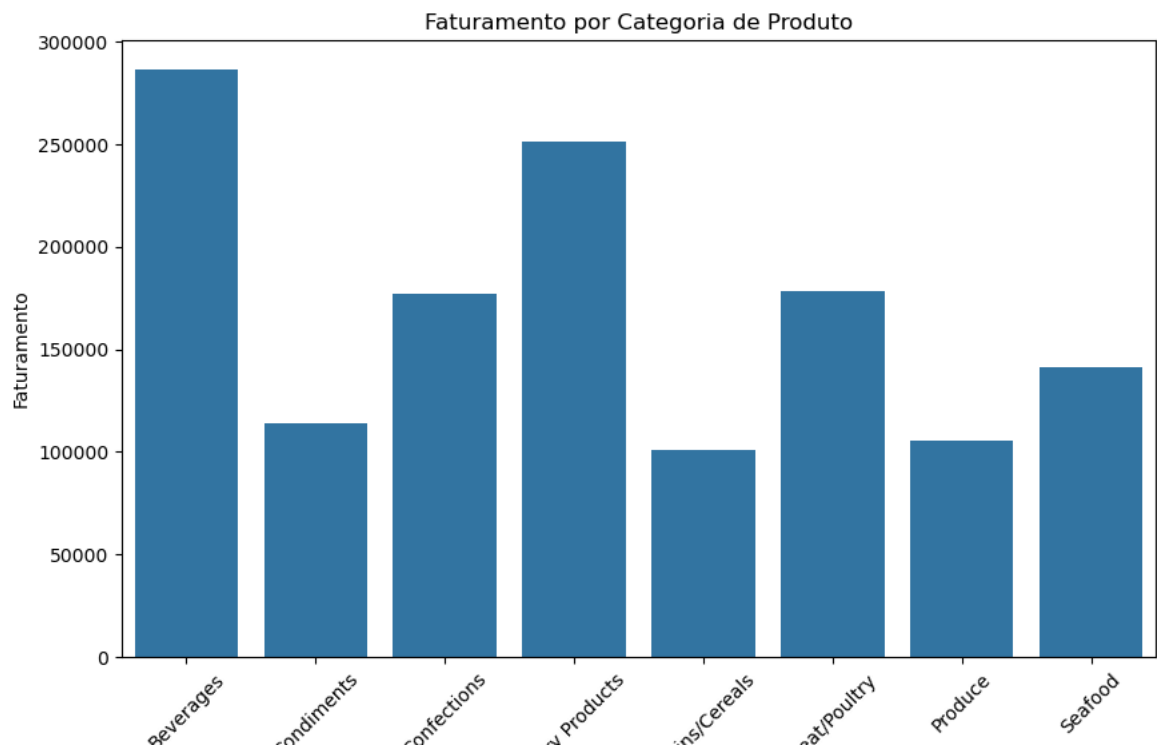
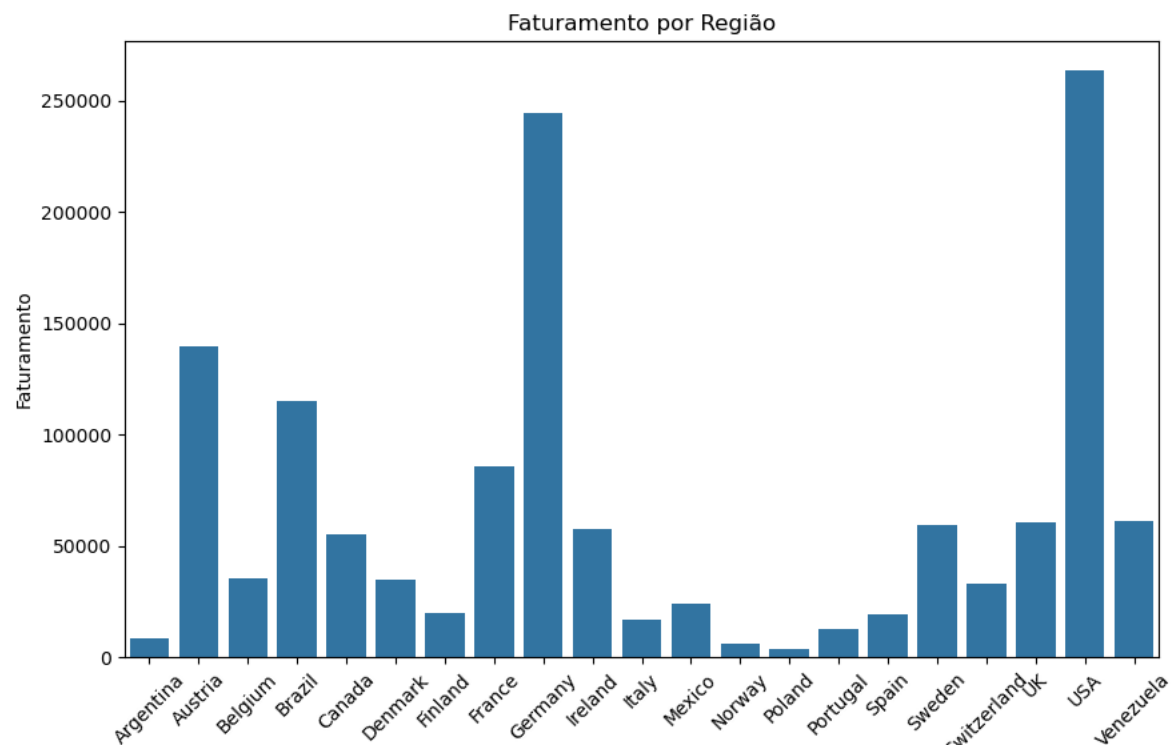


Relatório Northwind

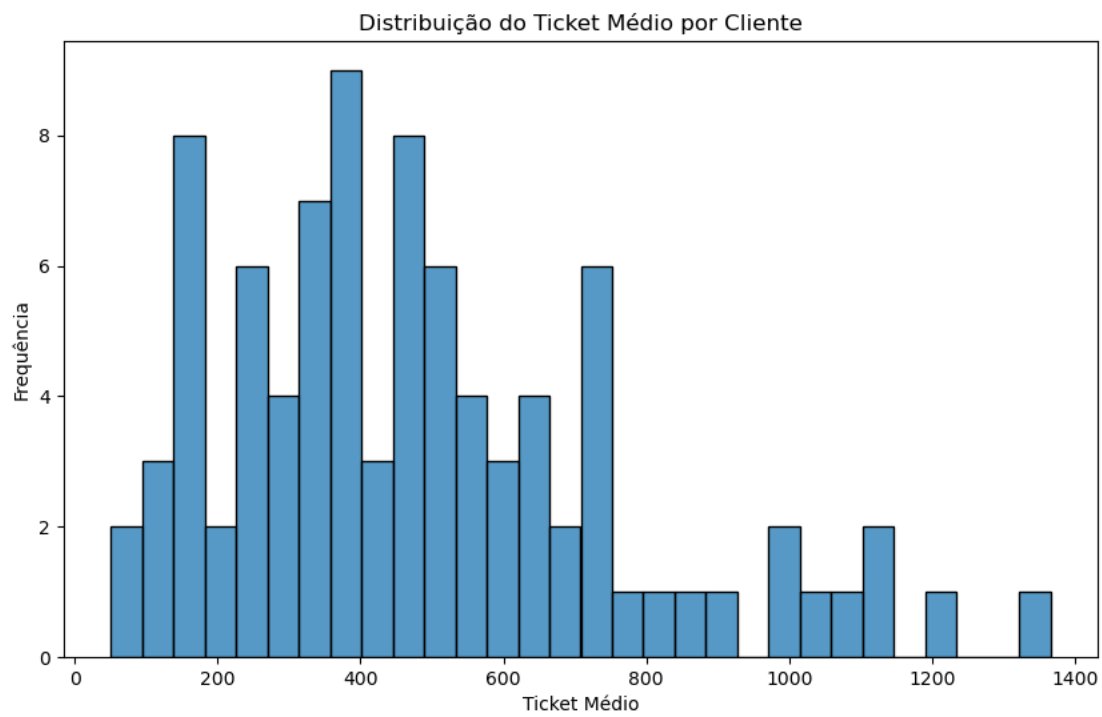
Faturamento por Categoria de Produto



Faturamento por Região

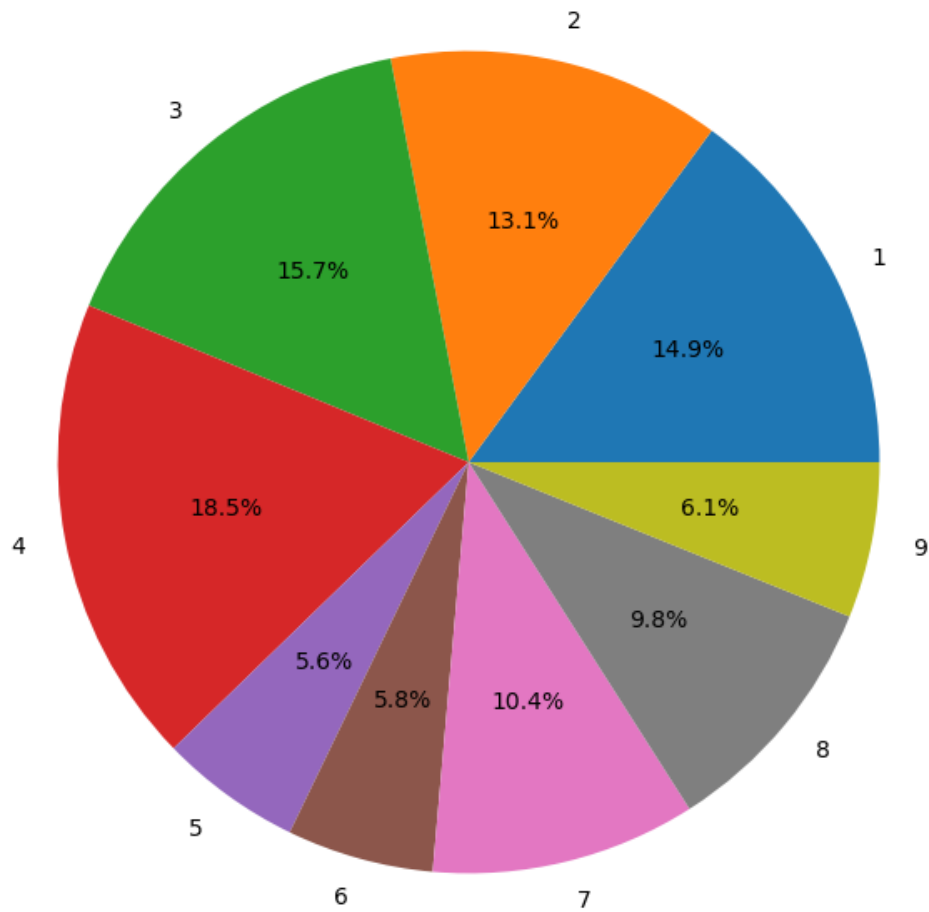


Distribuição do Ticket Médio por Cliente



Vendas por Funcionário

Total de Vendas por Funcionário



A taxa de Churn: 5.62%, implica que a empresa precisa adquirir novos clientes continuamente para manter o mesmo nível de receita.

As bebidas, Produtos de Confeitaria (Confections) e Produtos à Base de Carne (Meat/Poultry) são as categorias de produto mais lucrativas, e estratégias para aumentar ainda mais essa receita podem ser vantajosas.

Os países com mais vendas são Alemanha, USA, Áustria e Brasil. Já os com menos vendas são Polônia, Noruega e Argentina.

O valor de compra dos clientes apresenta um pico médio entre 300 e 500. Há uma diminuição gradual na frequência conforme o ticket médio aumenta além de 600. Logo, há um potencial para aumentar o ticket médio dos clientes que estão na faixa de 200 a 400, incentivando maiores compras através de promoções ou pacotes de produtos. E para valores maiores que 600, representam uma oportunidade para personalização de ofertas e serviços VIP, visando aumentar a satisfação e a retenção desses clientes de alto valor e também analisar o que os leva a comprar mais.

Os funcionários com id 4 e id 3 são responsáveis pela maior parte das vendas, talvez seja válido uma bonificação.