

Relatório de Insights – Vendas Simuladas 2023

Este relatório apresenta os principais padrões identificados a partir de um dataset simulado de vendas no ano de 2023. Foram analisadas tendências mensais, diferenças entre categorias de produtos e o desempenho individual de cada item, com o objetivo de extrair recomendações estratégicas para otimizar vendas e faturamento.

Dentre os insights encontrados destaca-se um encontrado no gráfico de tendência mensal, apesar de um pico de vendas no mês 10 (Outubro), vê-se uma queda de vendas nos meses 11 (Novembro) e 12 (Dezembro), datas que geralmente apresentam um aumento nas vendas devido a ofertas de Black Friday, Natal e Ano Novo. Dito isso, tal baixa nas vendas pode sugerir um baixo investimento em marketing ou preparo para tais eventos.

Ao analisar o gráfico de comparação por categorias, nota-se similaridade na quantidade de vendas, com uma pequena liderança por parte dos celulares de linhas avançadas. Porém, apesar de tal semelhança, ao analisar o faturamento em 2023 por cada categoria, vemos uma liderança expressiva da categoria avançado, seguida pela intermediário, que têm faturamento mais que dobrado sobre os de Entrada.

Nas vendas por produto, percebe-se semelhança nas vendas, com leve liderança da Motorola nos avançados e de entrada, e da Redmi nos intermediários. Isso pode ser um indício de como gerenciar o estoque de cada marca.

Por fim, como possíveis cursos de ações para os insights encontrados temos: Aumento do investimento em marketing para datas especiais (comemorativas ou de ofertas como Black Friday); Maior investimento na categoria avançada que gera o maior faturamento; Gerenciamento de estoques para suprir possível maior demanda de celulares Motorola e Redmi, e diminuição de exemplares da marca Samsung. Essas ações, se implementadas, podem aumentar significativamente tanto o volume de vendas em datas estratégicas quanto a rentabilidade geral da empresa.

