

## **Interpretação de Resultados**

Com os Insights referentes ao maior e menor mês, conseguimos descobrir a sazonalidade do volume de vendas do período, conseguindo entender o que causa a alta em determinados meses e agindo na baixa de outros. Já os Insights referentes a maior e menor categoria e seu preço médio, podemos identificar e agir nas categorias desejadas. Por exemplo: se o preço médio dos computadores está acima do esperado, pode-se fortalecer o Marketing para estimular a venda desses produtos e ter um ganho acima do esperado. Por fim, os Insights referentes ao produto com maior e menor quantidade vendida podem nos dizer qual são os produtos preferidos dos nossos compradores, dando a oportunidade de agir nos produtos que se achar necessário (maior ou menor). Sendo assim, com a junção de todas essas análises dão uma visão poderosa sobre as vendas e mostram onde, como e quando podemos agir.