



# Produtos para Banho

Nossa empresa atua no setor de vendas de produtos para banho, com foco em banheiras, ofurôs e spas. Nosso objetivo é oferecer produtos de alta qualidade para proporcionar experiências relaxantes e de luxo aos nossos clientes.



Apresentado por:  
Heloisa Santoss

# Tópicos



03

Visão Geral

04

Objetivos e Metas

05

Público-alvo

06

Concorrência

07

Cronograma

08

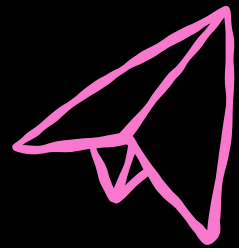
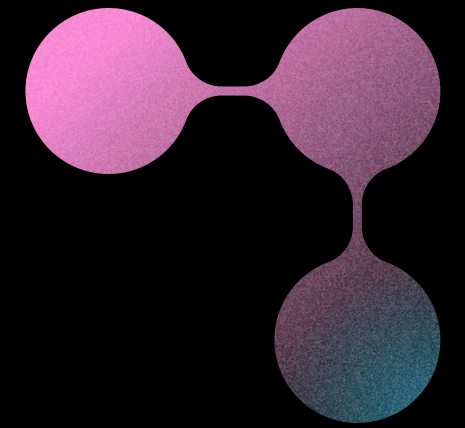
Stakeholders

# Aumento de Venda

- Diversificação de Produtos: Considere expandir a linha de produtos para incluir acessórios de banheira, produtos de aromaterapia, ou produtos de cuidados com a pele relacionados, a fim de oferecer um mix mais completo para os clientes.
- Parcerias Estratégicas: Busque parcerias com resorts, hotéis ou spas para fornecer suas banheiras, ofurôs e spas, aumentando a visibilidade e a demanda dos produtos.

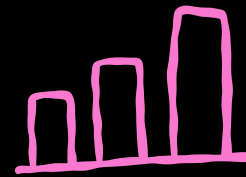
# Objetivos e Metas

Esclareça as metas e objetivos gerais do projeto.



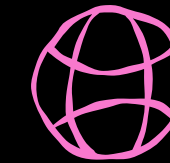
## Meta n.º 1

- Meta: Aumentar as vendas de ofurôs em 15% em comparação com o ano anterior.
- Estratégia: Desenvolver campanhas promocionais específicas para destacar os benefícios e atratividade do ofurô, visando aumentar a demanda e a participação de mercado desse produto.



## Meta n.º 2

- Meta: Aumentar o valor médio de compra por cliente em 10% e aumentar o número de clientes que realizam compras recorrentes.
- Estratégia: Implementar um programa de fidelidade e desenvolver estratégias de upselling e cross-selling para incentivar os clientes a aumentar o valor de suas compras e a realizar compras repetidas.



## Meta n.º 3

- Meta: Expandir a base de clientes para incluir novas regiões, aumentando a participação de clientes fora das regiões atuais em 20%.
- Estratégia: Identificar e segmentar novos mercados potenciais; desenvolver estratégias de marketing direcionadas para essas regiões, destacando os produtos mais populares com base nas vendas atuais.

# Público– Alvo

Adultos entre 30 e 60 anos.



## Público–alvo n.º 1

Clientes localizados na região Sudeste do Brasil (São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte)



## Público–alvo n.º 2

Clientes localizados na região Sul do Brasil (Porto Alegre, Curitiba, Florianópolis)



## Público–alvo n.º 3

Clientes localizados em outras regiões do país (Norte, Nordeste, Centro-Oeste)



# Analise de Gráfico

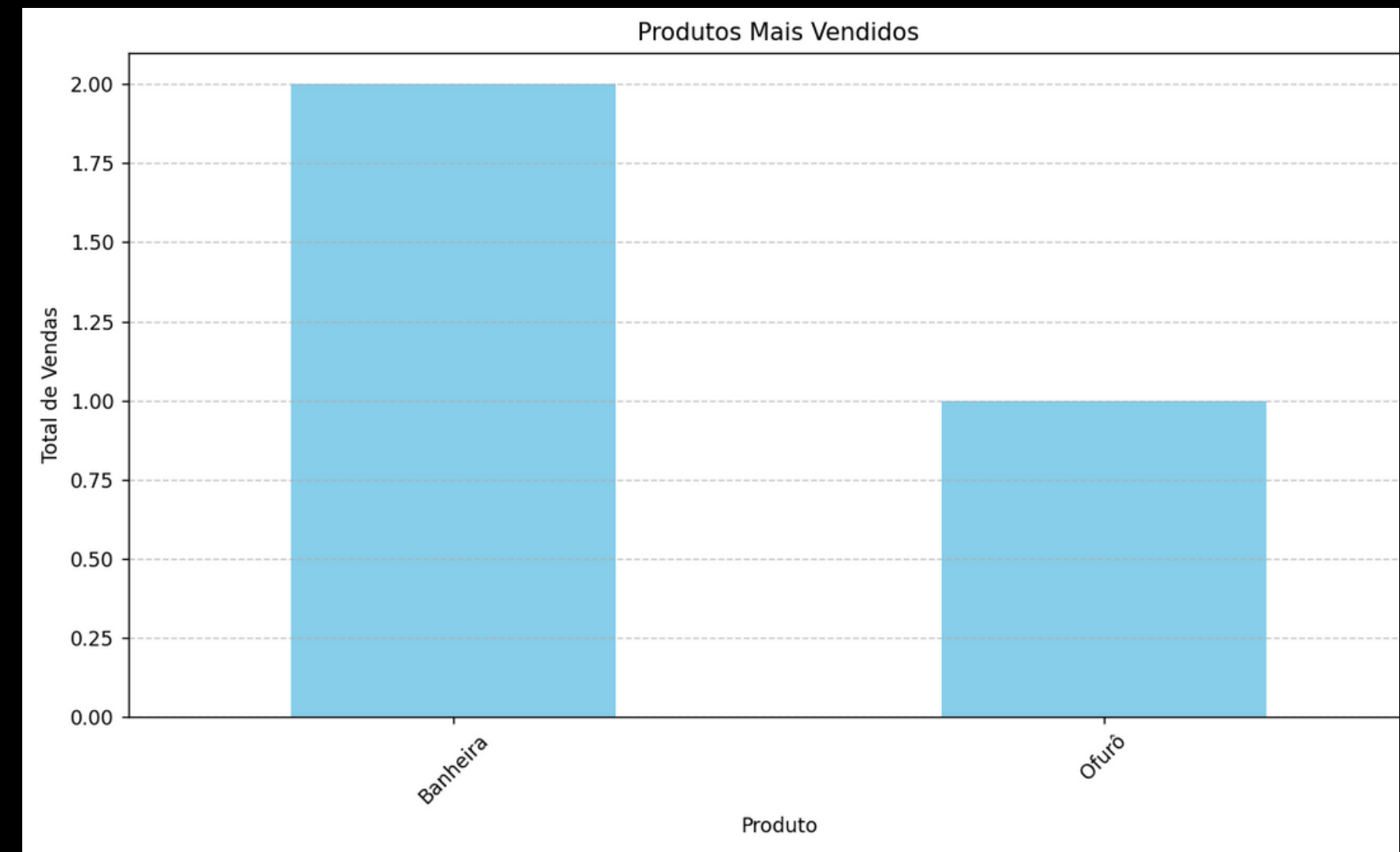
Este gráfico destaca a clara disparidade nas vendas entre os produtos, com a banheira sendo significativamente mais popular do que o ofurô, com base nos dados disponíveis. Este insight pode direcionar a alocação de recursos de marketing e vendas para impulsionar as vendas do ofurô ou para capitalizar ainda mais sobre a popularidade da banheira.

## Banheira

- A banheira é o produto mais vendido, com um total de 2 unidades vendidas.

## Ofurô

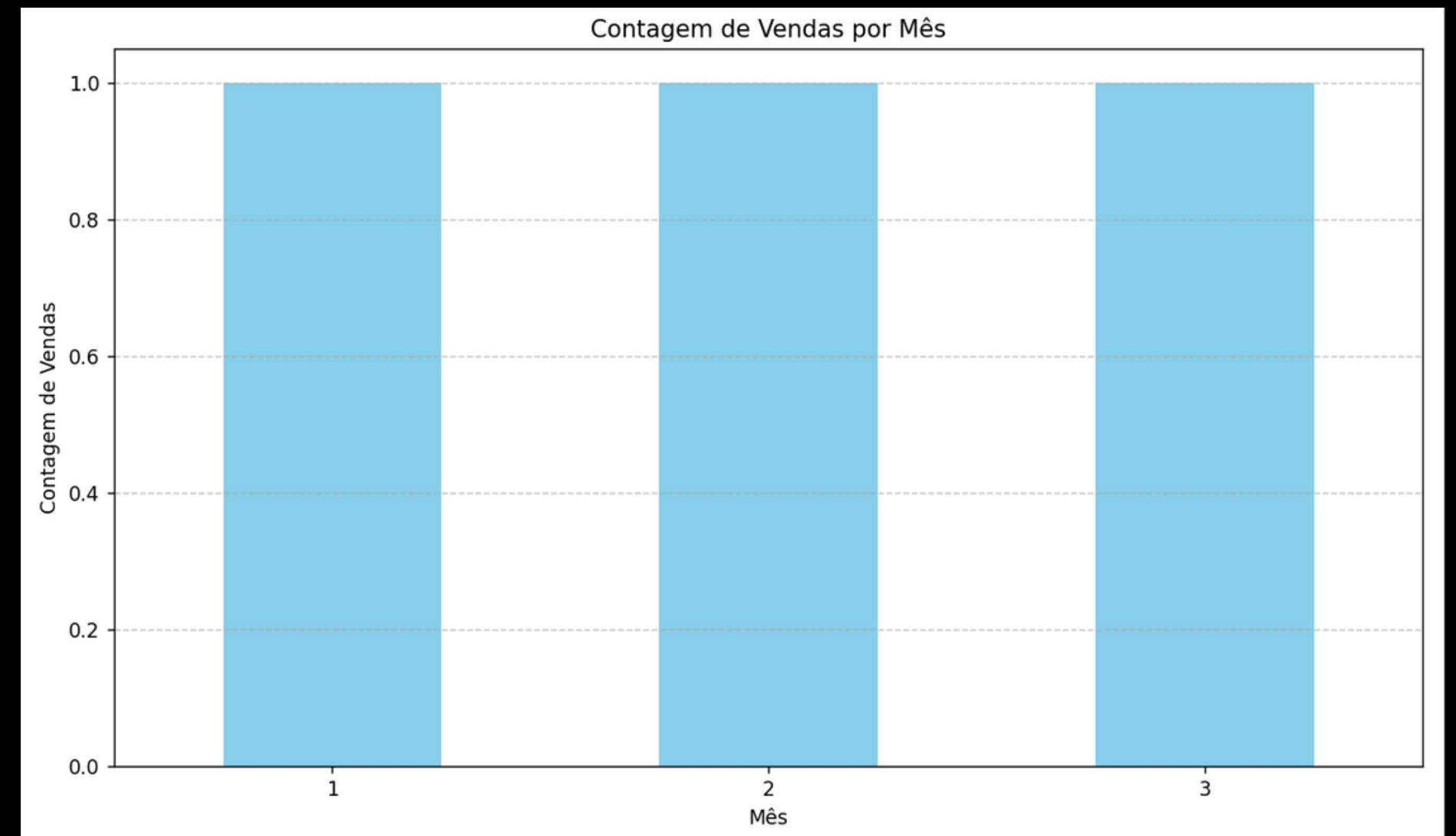
- O ofurô teve 1 unidade vendida, resultando em um volume de vendas menor em comparação com a banheira.



# Analise de Gráfico

Essa análise sugere que o mês de março foi o mais movimentado em termos de vendas, seguido por janeiro e fevereiro. Isso pode ser útil para identificar padrões sazonais ou tendências de demanda ao longo do ano, o que pode influenciar as estratégias de marketing, estoque e planejamento de vendas para cada mês.

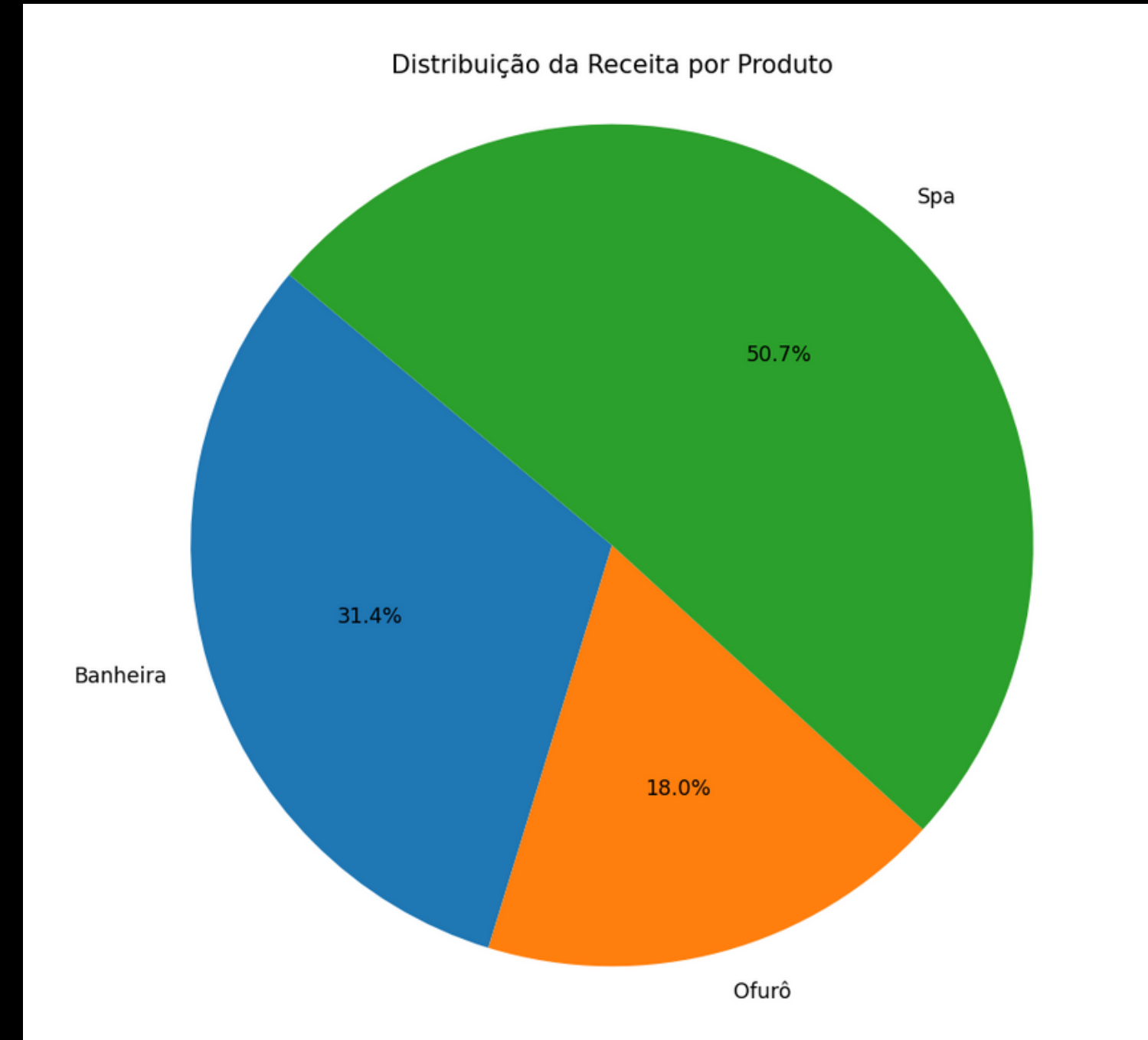
- Janeiro (Mês 1):  
O gráfico mostra que houve 1 venda no mês de janeiro.
- Fevereiro (Mês 2):  
No mês de fevereiro, houve 1 venda.
- Março (Mês 3):  
O mês de março teve o maior número de vendas, com um total de 3 vendas.



# Análise de Gráfico

O gráfico demonstra como a receita é distribuída entre os diferentes produtos, fornecendo uma visão rápida e clara da contribuição de cada produto para a receita total da empresa.

- O gráfico de pizza mostra a distribuição percentual da receita total entre os produtos "Banheira", "Ofurô" e "Spa".
- A legenda do gráfico indica cada produto e a porcentagem da receita total que ele representa.
- O gráfico de pizza é uma maneira eficaz de visualizar a participação de cada produto na receita total, destacando claramente as diferenças na contribuição de cada produto para a receita geral.





# Analise de Gráfico

O código é eficaz na manipulação e visualização dos dados de receita total por mês, fornecendo uma representação clara da variação da receita ao longo do tempo.

- Os dados de vendas são utilizados para criar um DataFrame chamado `df_vendas`. Conversão da Coluna 'data' para o Formato Datetime:

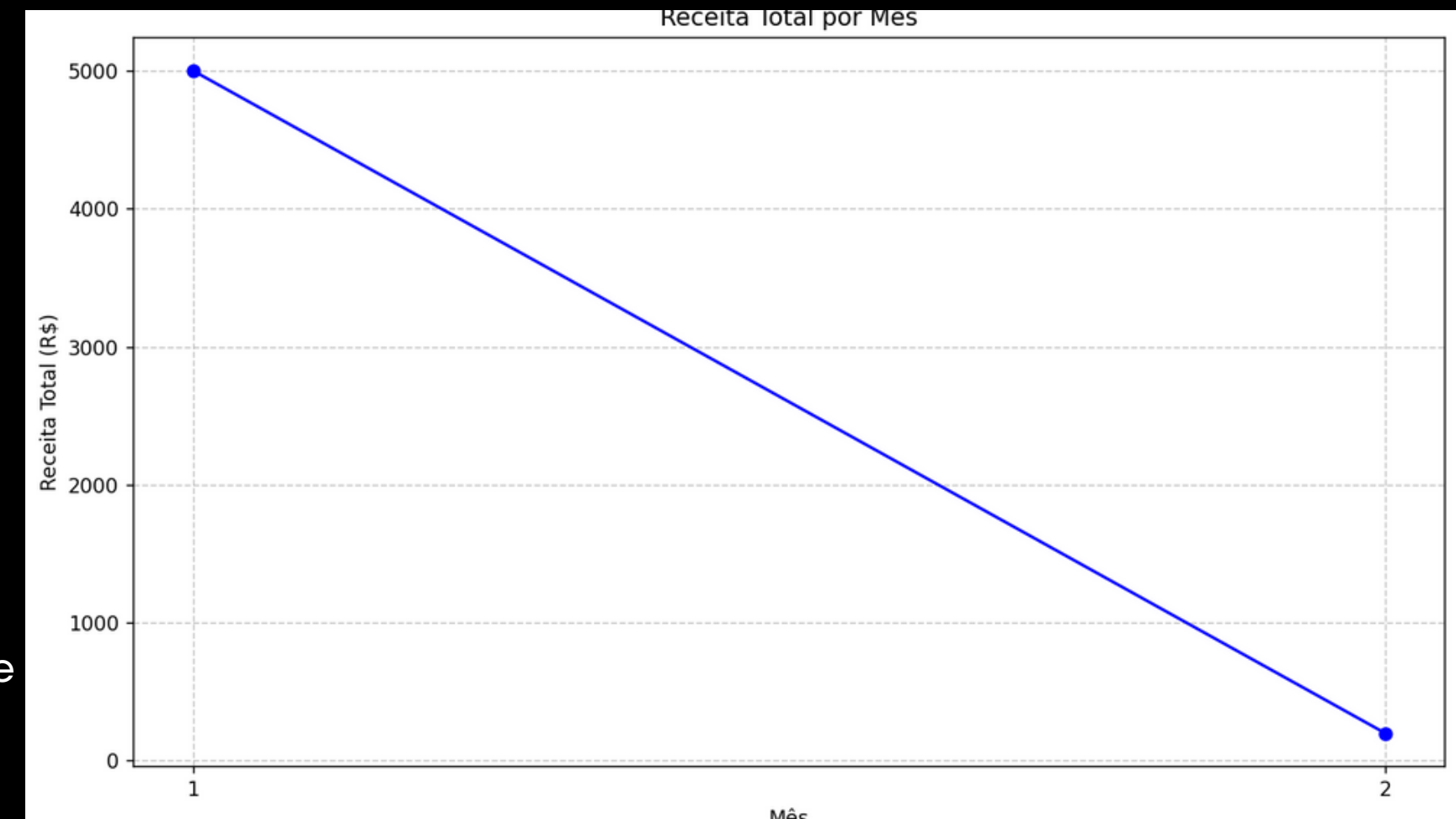
- A coluna 'data' é convertida para o formato datetime para facilitar a manipulação de datas.

Criação da Coluna 'mes':

- Uma nova coluna chamada 'mes' é criada para armazenar o mês de cada venda, extraído da coluna de data.

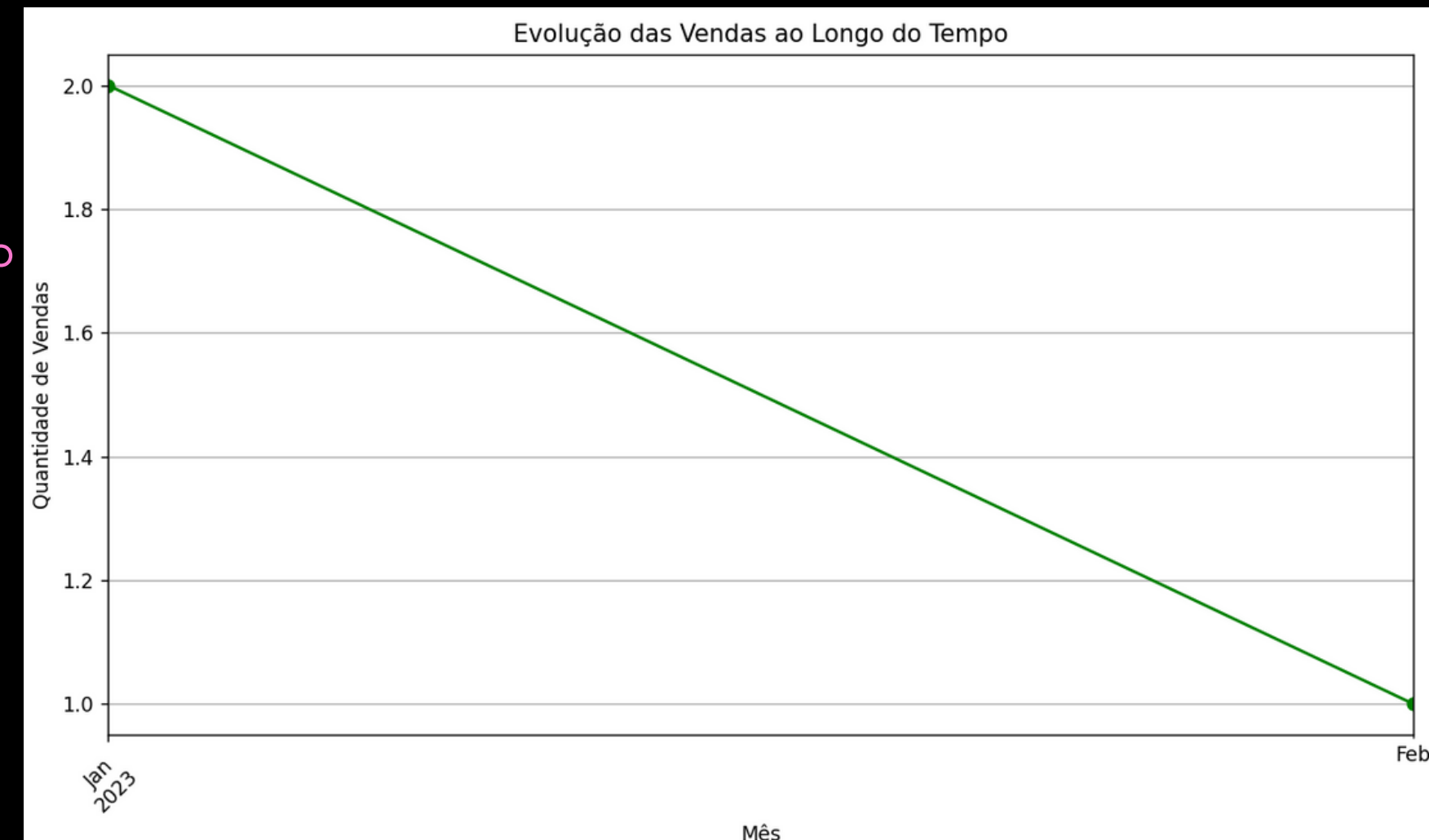
Cálculo da Receita Total por Mês:

- A receita total de cada venda (quantidade \* preço unitário) é calculada e armazenada em uma nova coluna chamada 'receita'.
- Em seguida, a receita total é agrupada por mês e somada para obter a receita total por mês.
- Um gráfico de linha é criado utilizando `plt.plot()`, onde os meses estão no eixo x e a receita total está no eixo y.
- O gráfico é estilizado com um marcador 'o', cor azul e linha contínua.
- Rótulos, título e grade são adicionados para melhorar a legibilidade.



# Analise de Gráfico

O gráfico fornece uma representação visual da evolução das vendas ao longo do tempo, destacando padrões ou tendências que podem ser úteis para entender o desempenho das vendas em diferentes períodos

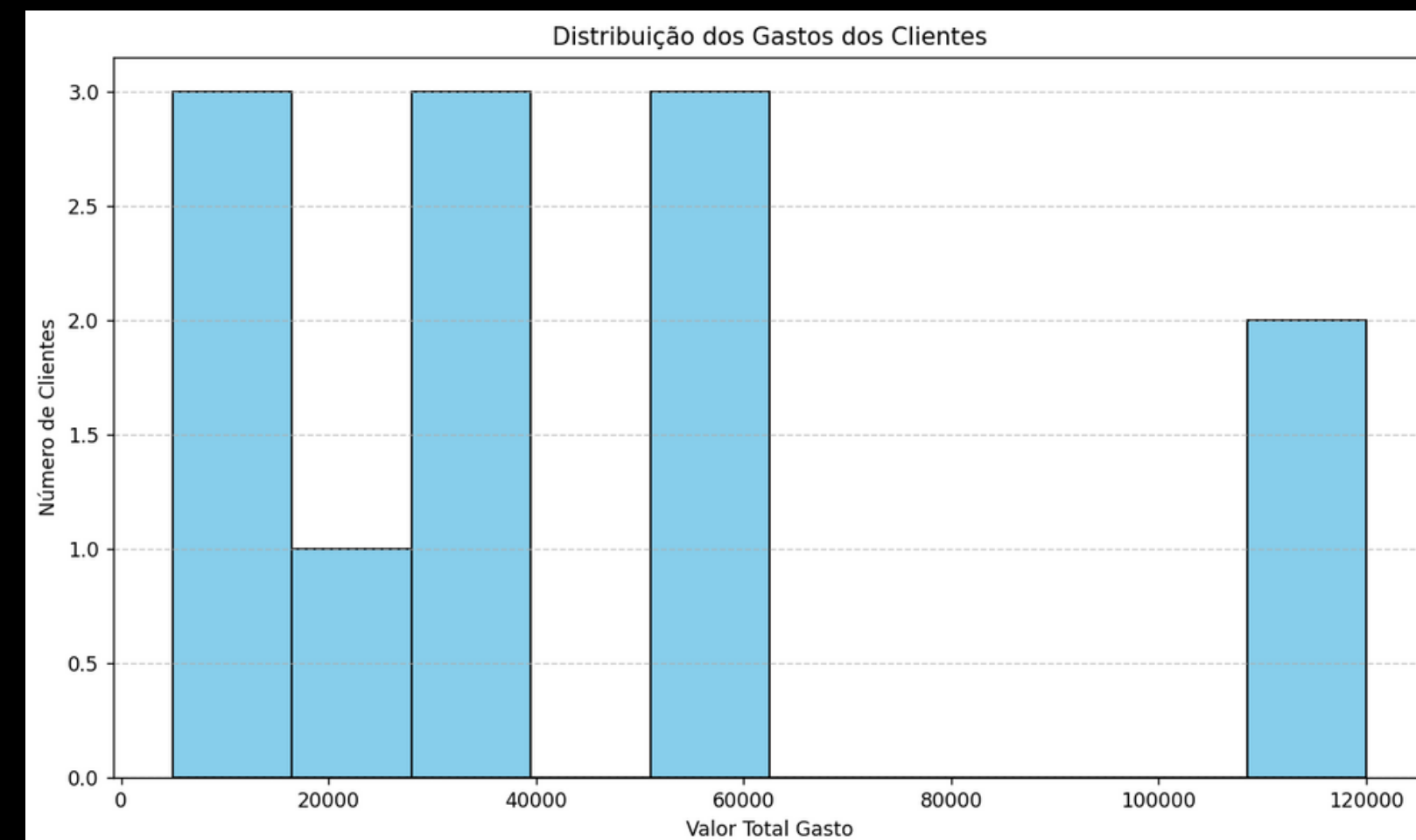


- Evolução das Vendas ao Longo do Tempo:
- O gráfico de linha mostra a evolução da quantidade total de vendas ao longo do tempo, representado em meses.
- Cada ponto no gráfico representa a quantidade total de vendas em um determinado mês.
- Análise do Gráfico:
- A linha de tendência no gráfico mostra como a quantidade total de vendas varia ao longo do tempo, com base nos dados fornecidos para os meses de janeiro e fevereiro.
- O marcador 'o' é utilizado para destacar os pontos de dados individuais.
- A cor verde é usada para a linha do gráfico.
- Interpretação:
- Com base nos dados fornecidos, o gráfico indica a evolução da quantidade total de vendas ao longo dos meses disponíveis.
- No entanto, devido à falta de mais dados, a análise é limitada às vendas de janeiro e fevereiro.

# Analise de Gráfico

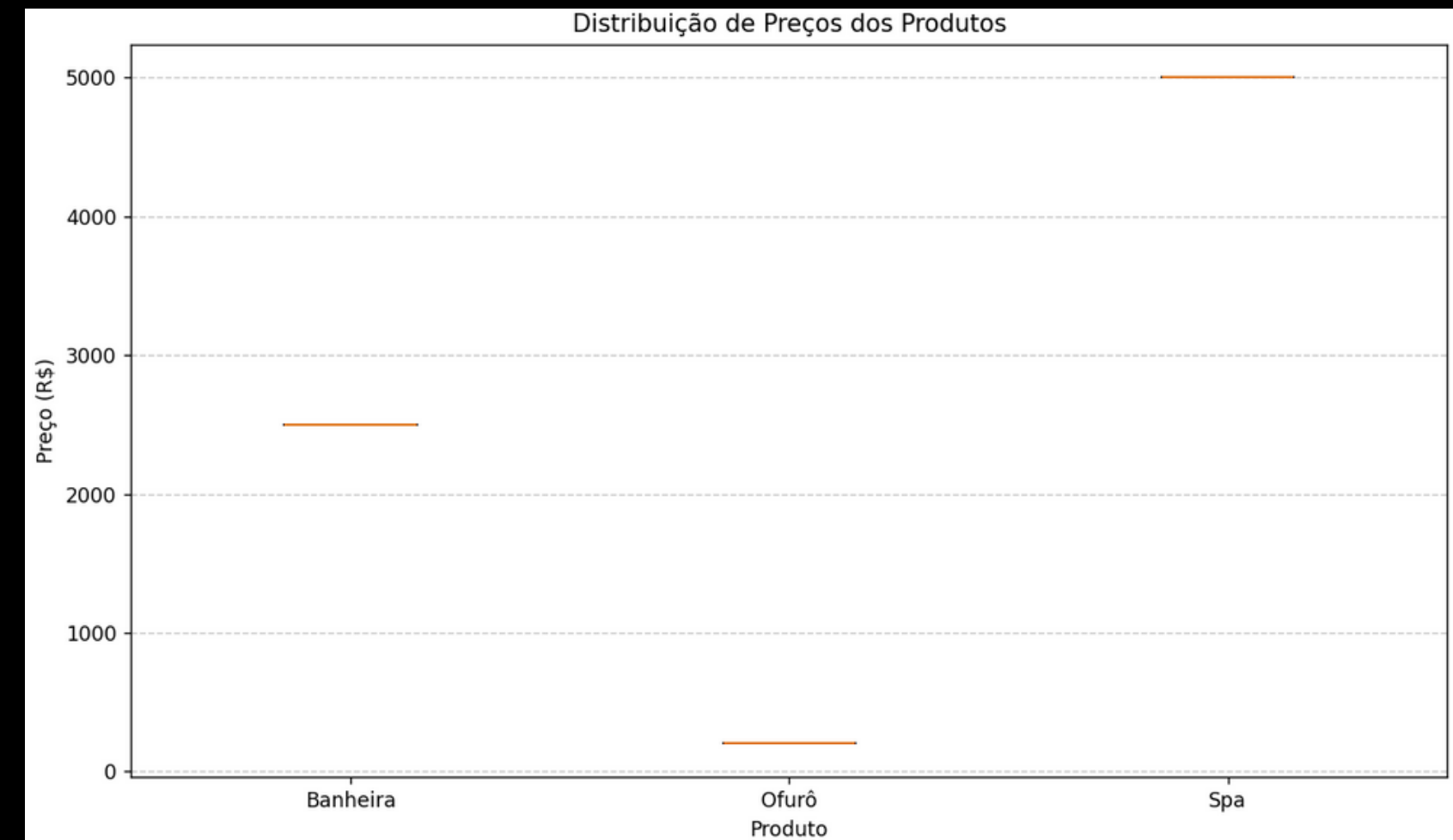
O histograma resultante representa graficamente a distribuição dos gastos dos clientes, permitindo uma rápida compreensão da variação nos valores gastos e da frequência com que esses valores ocorrem.

- Criação dos DataFrames:
- Os dados de vendas e comportamento do cliente são utilizados para criar DataFrames separados.
- Junção dos DataFrames:
- Os DataFrames são combinados com base no 'cliente\_id' para criar um DataFrame consolidado que contém informações tanto das vendas quanto do comportamento do cliente.
- Cálculo do Valor Total Gasto por Cliente:
- O valor total gasto por cada cliente é calculado somando os valores gastos em todas as transações de venda associadas a cada cliente.
- Plotagem do Histograma:
- Um histograma é criado utilizando `plt.hist()` para visualizar a distribuição dos gastos dos clientes.
- O eixo x representa o valor total gasto, e o eixo y representa o número de clientes associados a cada faixa de gasto.
- O número de bins (caixas) para o histograma é definido como 10 para representar a distribuição dos gastos.



# Analise de Gráfico

O gráfico de caixa proporciona uma maneira eficaz de comparar a distribuição de preços entre os diferentes produtos, permitindo uma análise visual da variabilidade nos preços de cada produto.



- Preços dos Produtos:
- Os preços de cada produto (Banheira, Ofurô, e Spa) são representados por listas separadas.
- Criação do Gráfico de Caixa:
- O gráfico de caixa é criado utilizando `plt.boxplot()` com os preços de todos os produtos.
- Cada caixa no gráfico representa a distribuição de preços para um produto específico.
- Interpretação do Gráfico:
- O gráfico de caixa fornece uma representação visual da distribuição de preços para os produtos Banheira, Ofurô e Spa.
- Cada caixa mostra a mediana, quartis e possíveis outliers da distribuição de preços para cada produto.
- Benefícios do Gráfico de Caixa:
- O gráfico de caixa é útil para visualizar a variabilidade e a distribuição dos preços de diferentes produtos, permitindo uma rápida compreensão das diferenças nos intervalos de preços e possíveis valores discrepantes (outliers).

# Análise de Gráfico

O gráfico de caixa proporciona uma maneira eficaz de comparar a distribuição de preços entre os diferentes produtos, permitindo uma análise visual da variabilidade nos preços de cada produto

- Preços dos Produtos:
- Os preços de cada produto (Banheira, Ofurô, e Spa) são representados por listas separadas.
- Criação do Gráfico de Caixa:
- O gráfico de caixa é criado utilizando `plt.boxplot()` com os preços de todos os produtos.
- Cada caixa no gráfico representa a distribuição de preços para um produto específico.
- Interpretação do Gráfico:
- O gráfico de caixa fornece uma representação visual da distribuição de preços para os produtos Banheira, Ofurô e Spa.
- Cada caixa mostra a mediana, quartis e possíveis outliers da distribuição de preços para cada produto.
- Benefícios do Gráfico de Caixa:
- O gráfico de caixa é útil para visualizar a variabilidade e a distribuição dos preços de diferentes produtos, permitindo uma rápida compreensão das diferenças nos intervalos de preços e possíveis valores discrepantes (outliers).

