

Relatório de Insights - Análise de Dados de Vendas

Após a análise dos dados de vendas realizados nas Partes 1 e 2 do projeto, foram obtidos diversos insights que podem ajudar a tomar decisões estratégicas para otimizar as vendas e o estoque. A análise foi conduzida utilizando Python para visualizações gráficas e SQL para manipulação e extração de informações detalhadas.

Principais Insights:

1. **Variação de Vendas por Mês:** A análise revelou que os meses de **abril, junho, setembro e novembro** tiveram os maiores volumes de vendas, enquanto **fevereiro, março, julho e agosto** apresentaram quedas nas quantidades vendidas. Isso sugere que a demanda pode ser sazonal e que pode ser necessário ajustar as estratégias de marketing e estoque para os meses de baixa demanda.
2. **Produtos Mais Vendidos:** O **Produto B** foi o mais vendido ao longo do ano, seguido pelo **Produto D**. Produtos de categorias específicas, como **Categoria 1**, dominam as vendas, sugerindo que um foco maior nesses produtos pode ser vantajoso para maximizar o retorno.
3. **Análise de Preço:** Produtos com preços mais elevados, como alguns itens da **Categoria 3**, apresentam vendas mais baixas em comparação aos de menor preço, indicando que uma revisão na estratégia de precificação pode ser necessária para otimizar o volume de vendas.

Sugestões para Ação:

- **Promoções Sazonais:** Focar em campanhas promocionais para os meses de menor venda, como **fevereiro e março, etc**, pode ajudar a equilibrar as flutuações sazonais.
- **Ajuste de Estoque:** Reforçar o estoque de **Produto B e Produto D**, com base na alta demanda observada.
- **Revisão de Preços:** Analisar a relação entre preço e volume de vendas para avaliar a viabilidade de ajustes nos preços de produtos com vendas mais baixas.

Este relatório resume as conclusões principais e propõe ações para melhorar a performance de vendas.