

Relatório de Análise de Dados

Empresa: NorthWind

Relatório feito por: Ian Périgo

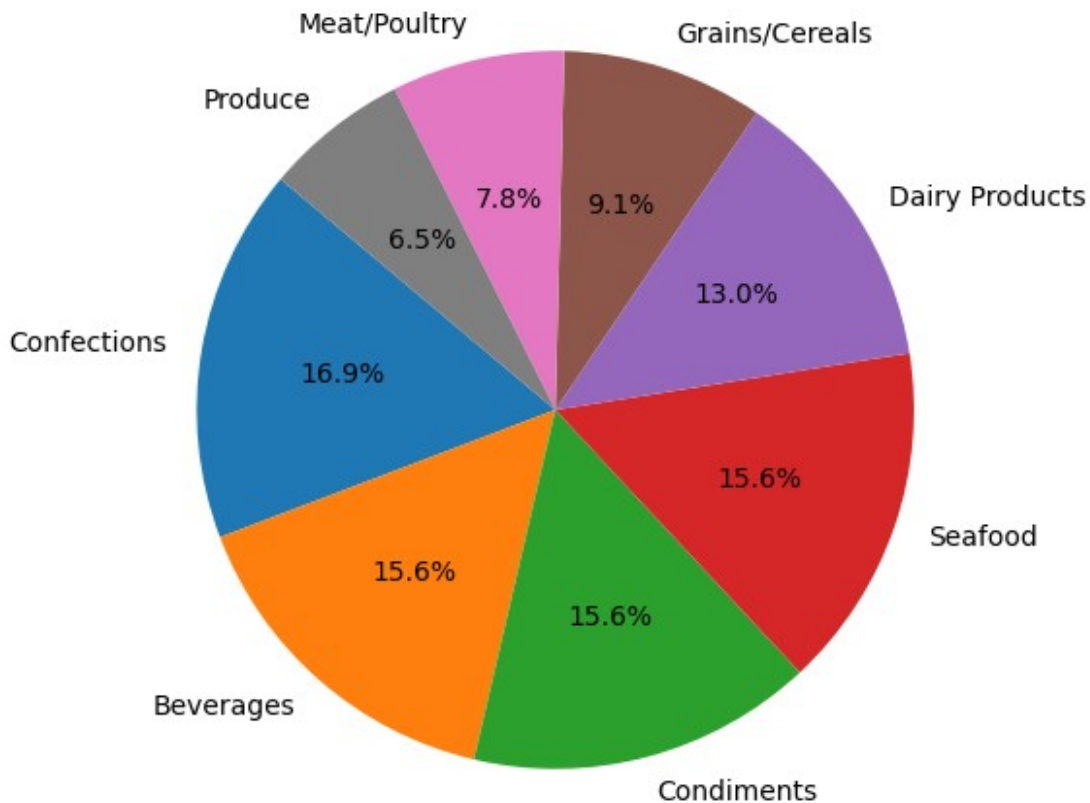
[LinkedIn](#) | [GitHub](#) | [WhatsApp](#)

Repositório com os códigos para gerar o relatório:

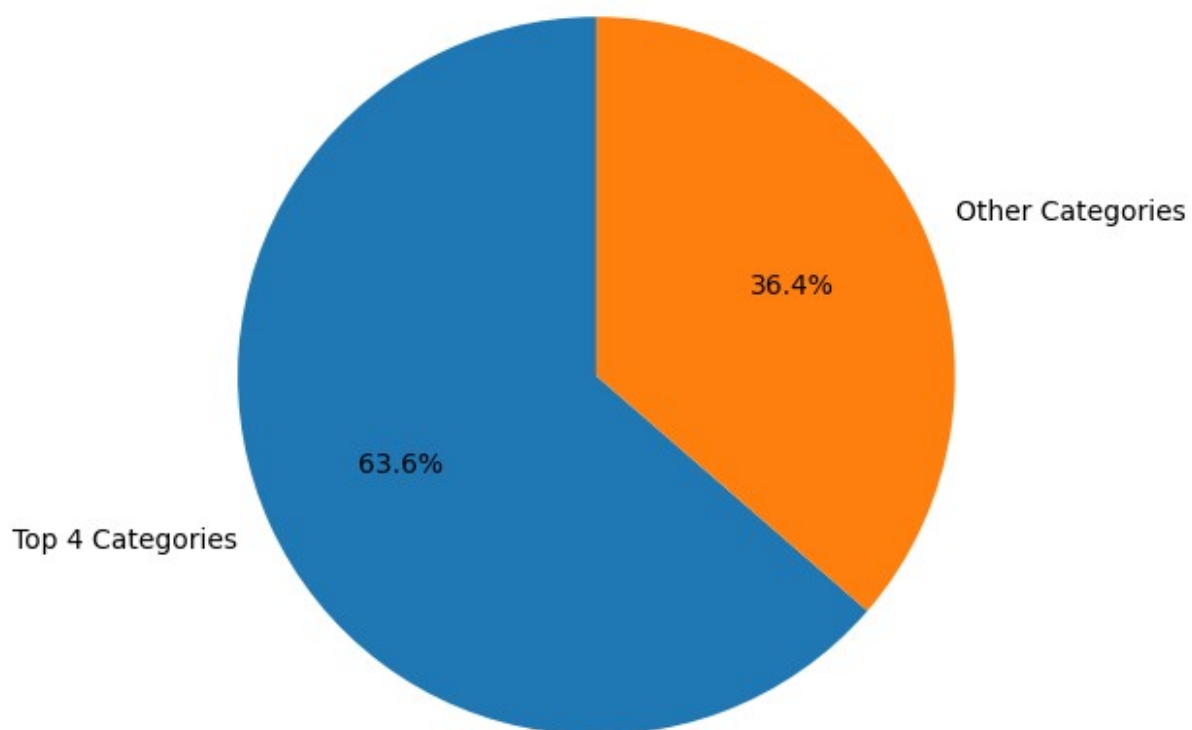
[Analise-North-Wind](#)

Na NorthWind trabalhamos com 77 produtos, distribuídos em 8 categorias, Vamos ver a distribuição desses produtos.

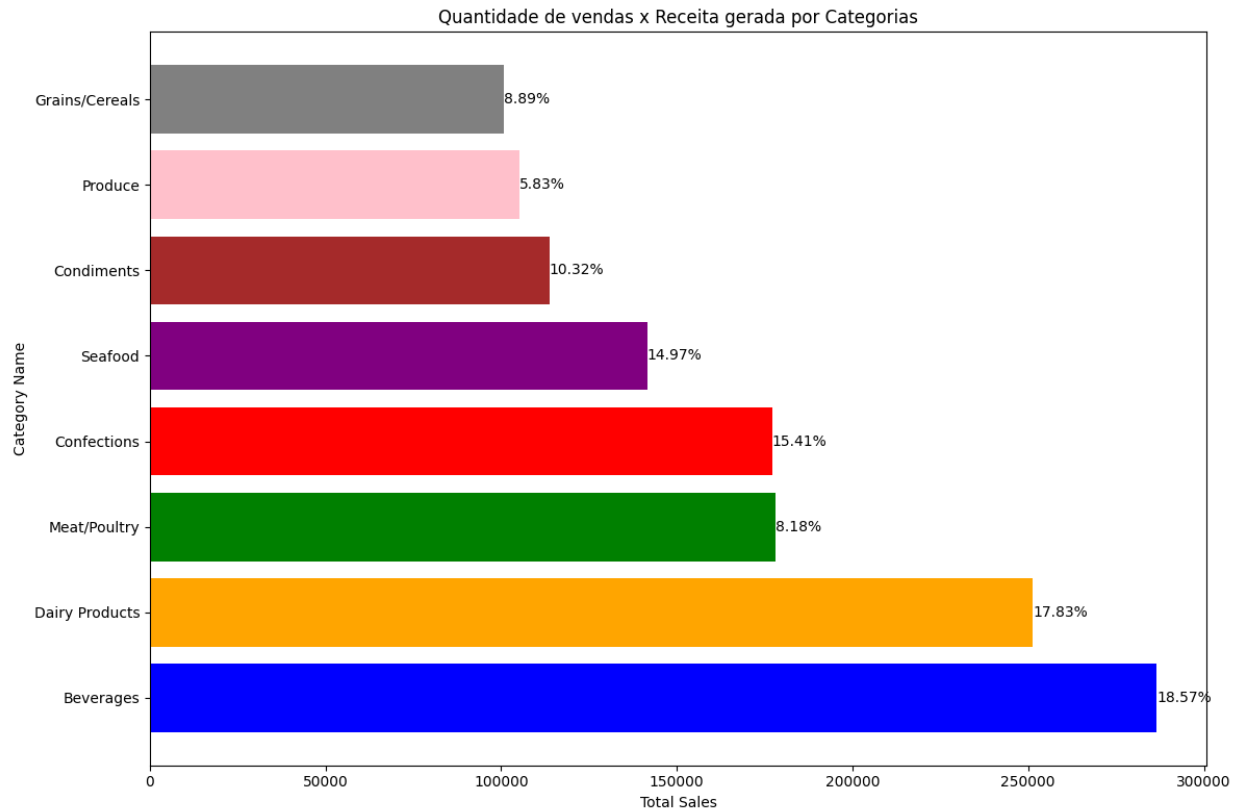
Percentagem da quantidade de produtos das Categorias da NorthWind



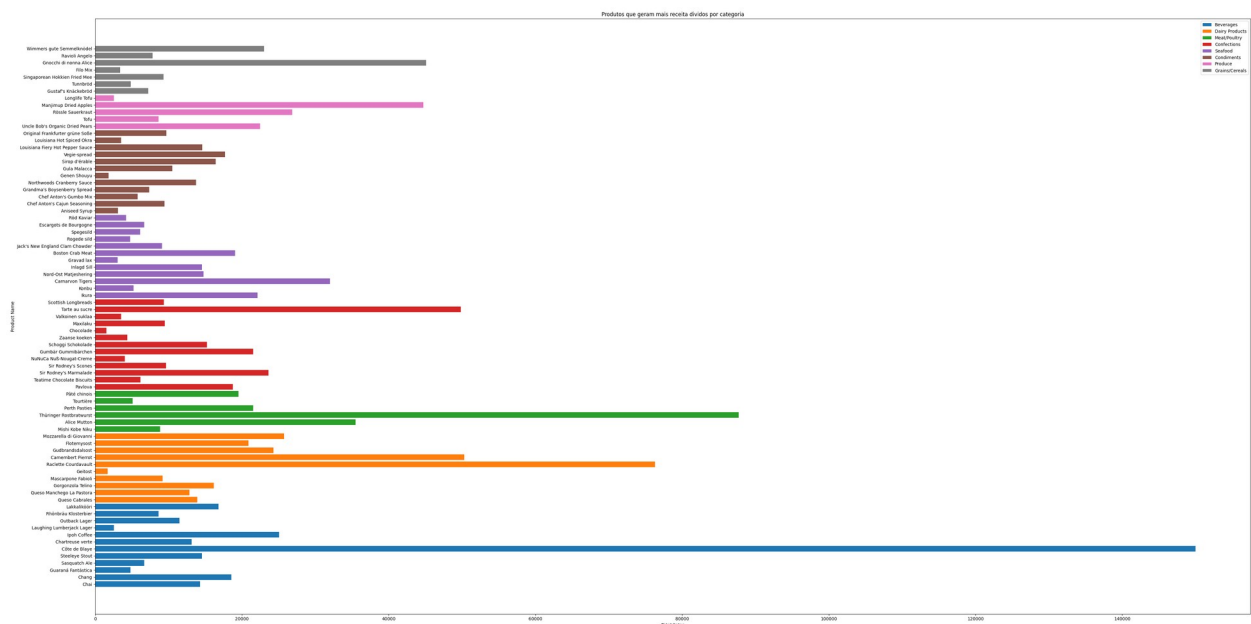
Distribuição dos produtos por categorias



Quatro categorias possuem quase o dobro da quantidade das quatro restantes. Vamos analisar qual a quantidade de vendas de cada categoria e a receita gerada para a empresa.



Notamos que Beverages e Dairy Products representam tanto a maior quantidade de vendas quanto geram mais receita para a NorthWind. Lembrando que Dairy Products não estava nas 4 categorias com maior variedade de produtos. Já meat/Poultry mesmo com uma quantidade menor de vendas fica em terceiro lugar na receita gerada.



Produtos mais vendidos de cada categoria:

Beverages: Côte de Blaye (Vinho da região de Bordeaux)

Dairy Products: Raclette Courdavault (Queijo Francês)

Meat/Poultry : Thuringer Rostbratwurst (Salcicha alemã)

Confections : Tarte au sucre (Torta Canadense)

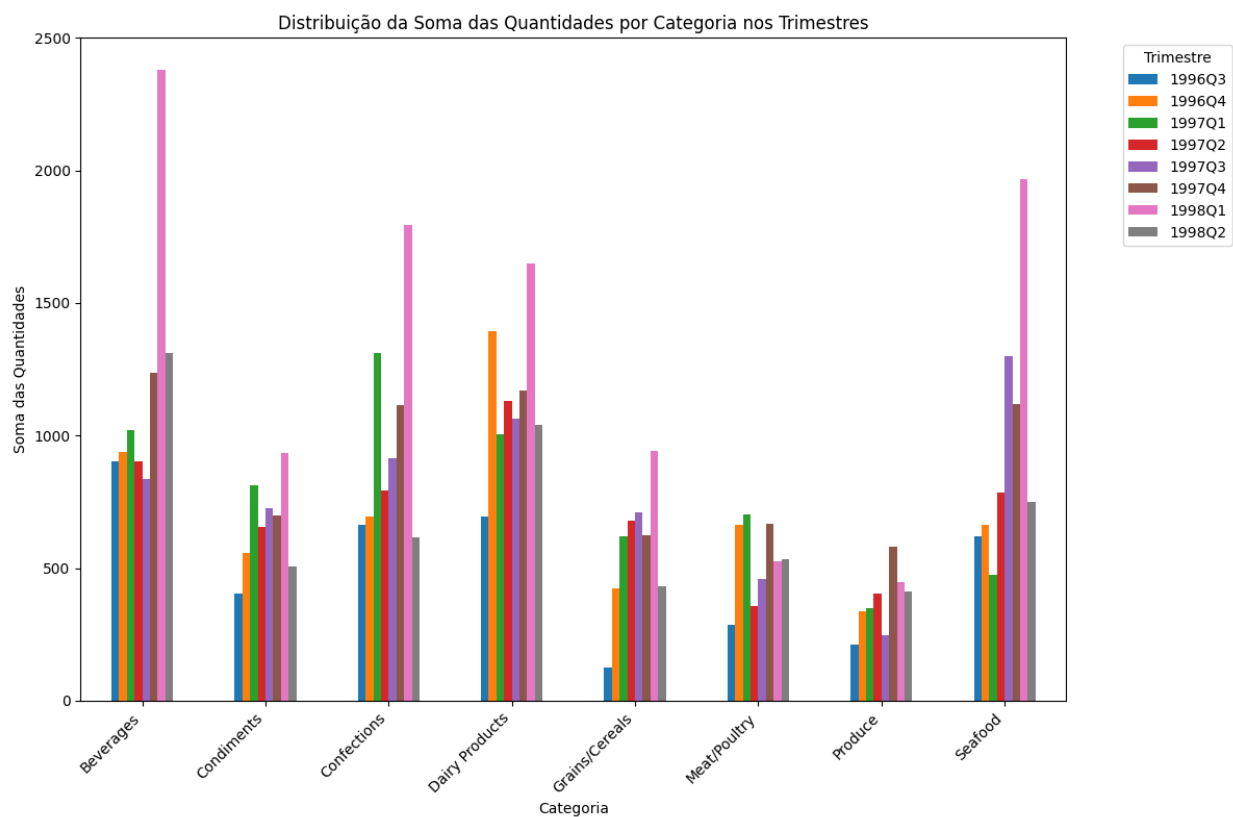
Seafood: Carnarvon Tigers (Camarões Australianos)

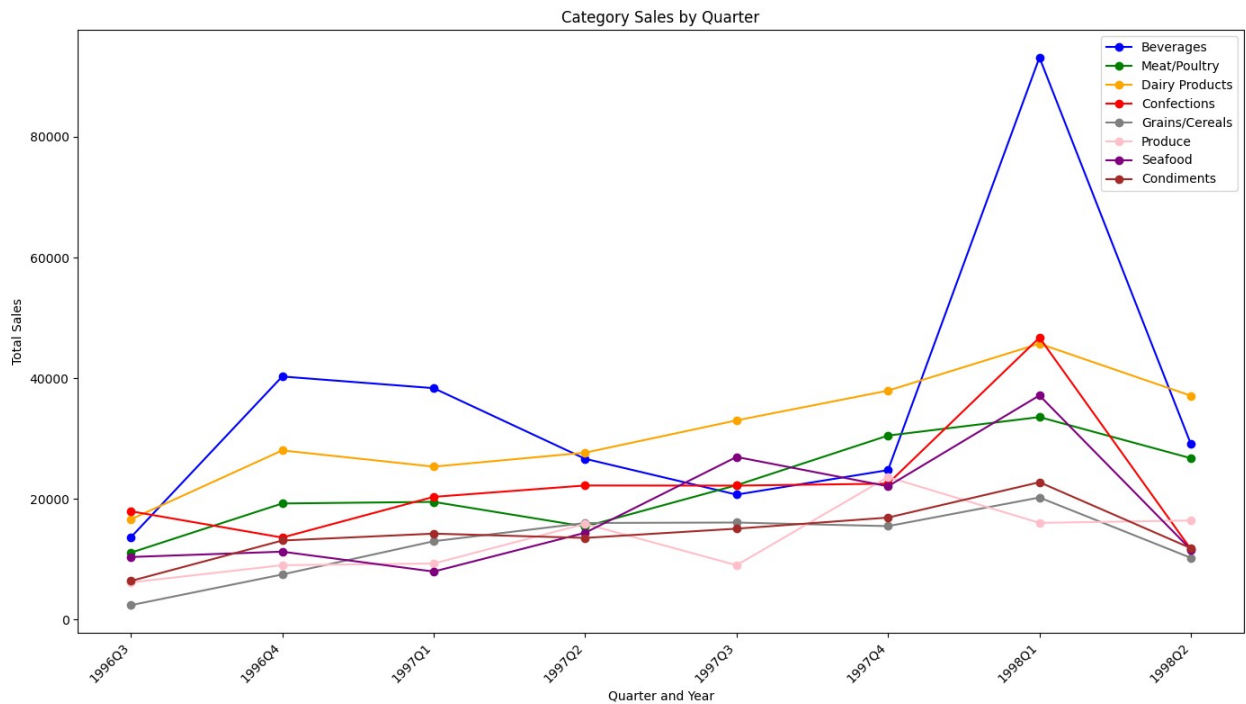
Condimentes: Veggie-spread (Pasta de vegetais)

Produce: Manjimup dried apples (Maças desidratadas de Majimup)

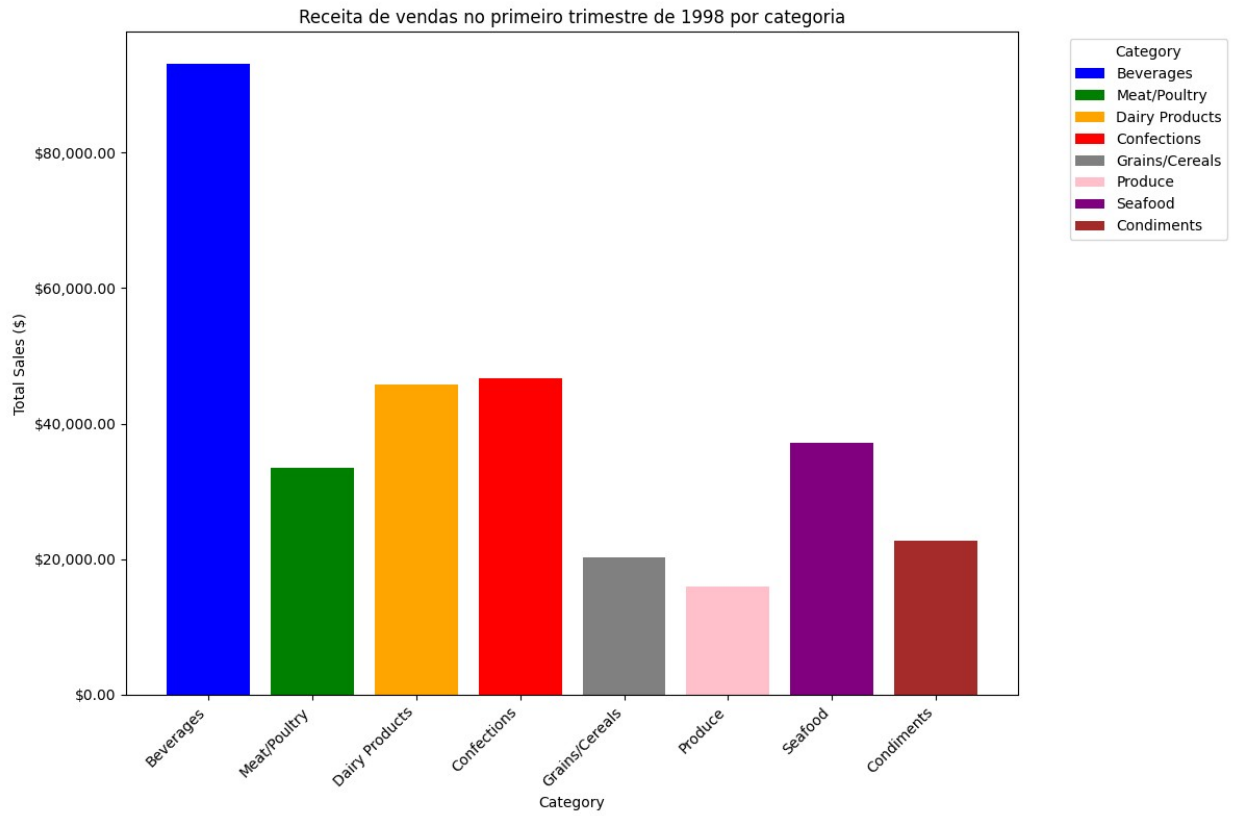
Grain/Cereals: Gnocchi di nonna Alice (Nhoque)

Vamos começar análise de séries temporais. Vamos dividir os anos em trimestres e analisar a quantidade de produtos vendidos por cada categoria.

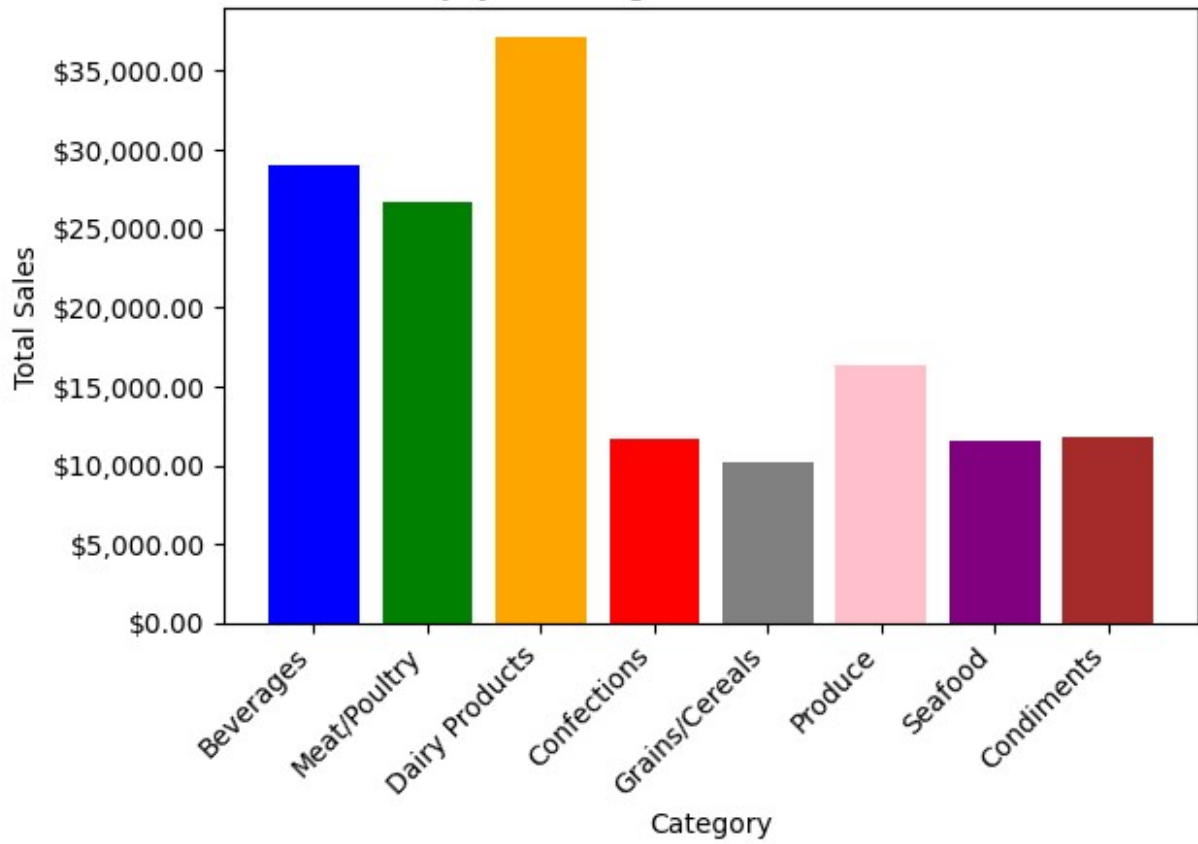


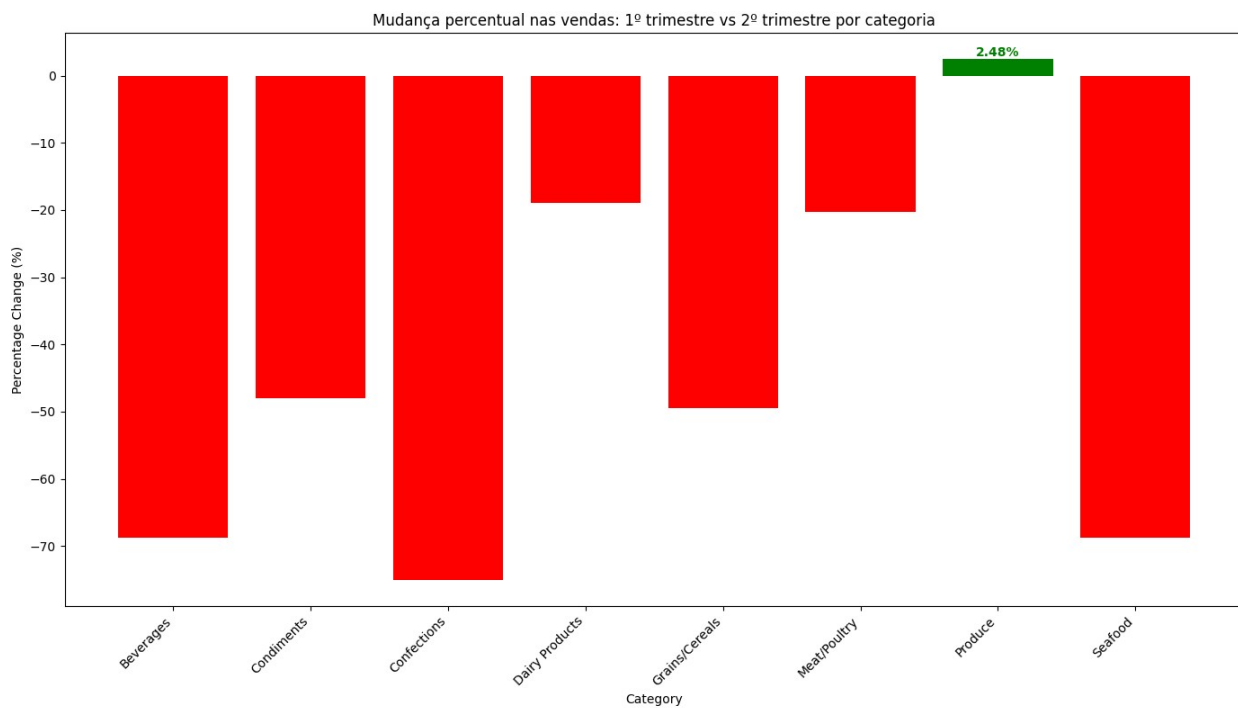
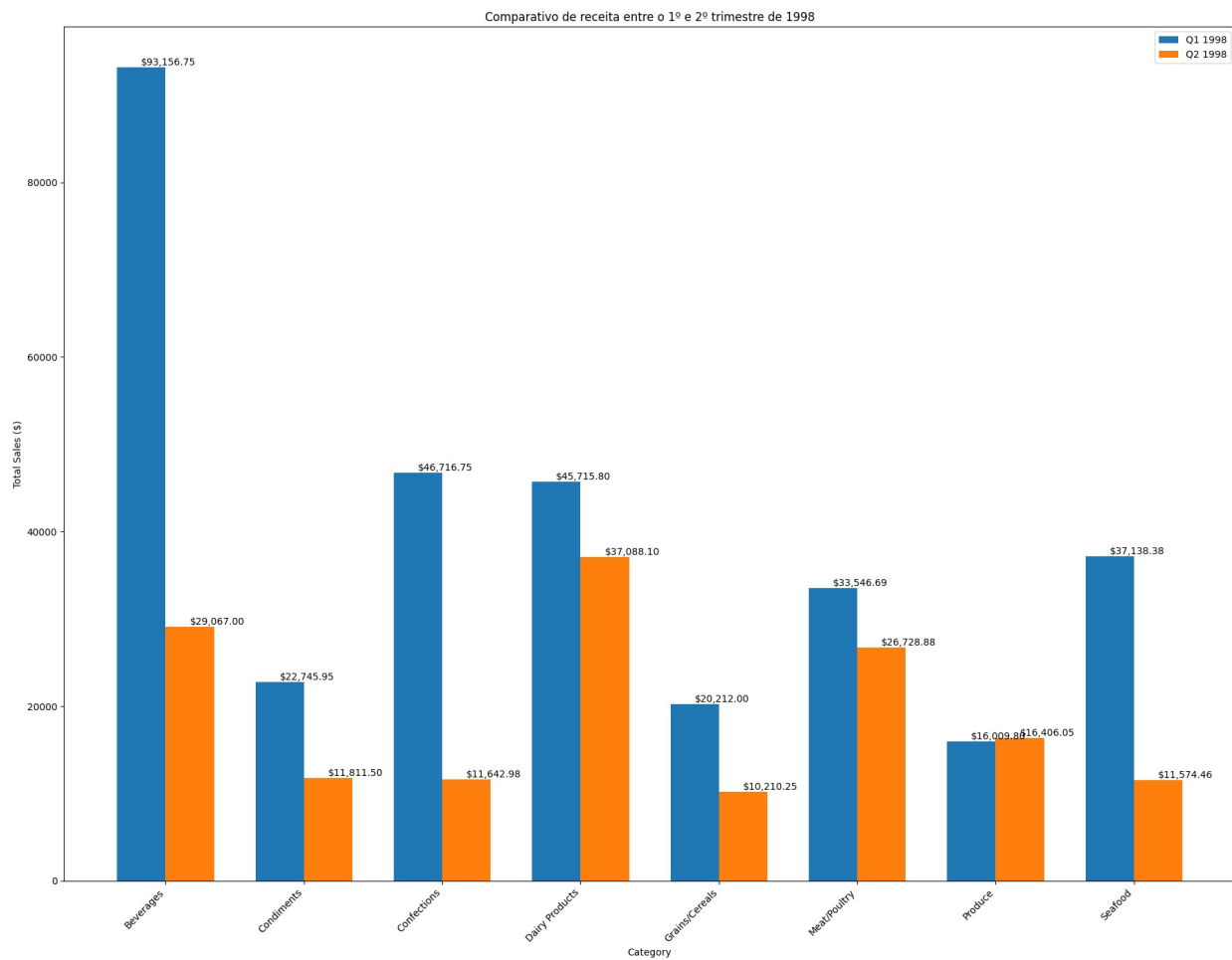


Notamos que em praticamente todas as categorias houve uma ascensão na quantidade de vendas desde quando se iniciou os registros de venda no terceiro trimestre de 1996 até o primeiro trimestre de 1998. O segundo trimestre de 1998 está fechando em baixa em relação ao trimestre anterior, devemos lembrar que está faltando as vendas do mês de Junho nesse relatório. Então mais abaixo faremos essa projeção de junho.

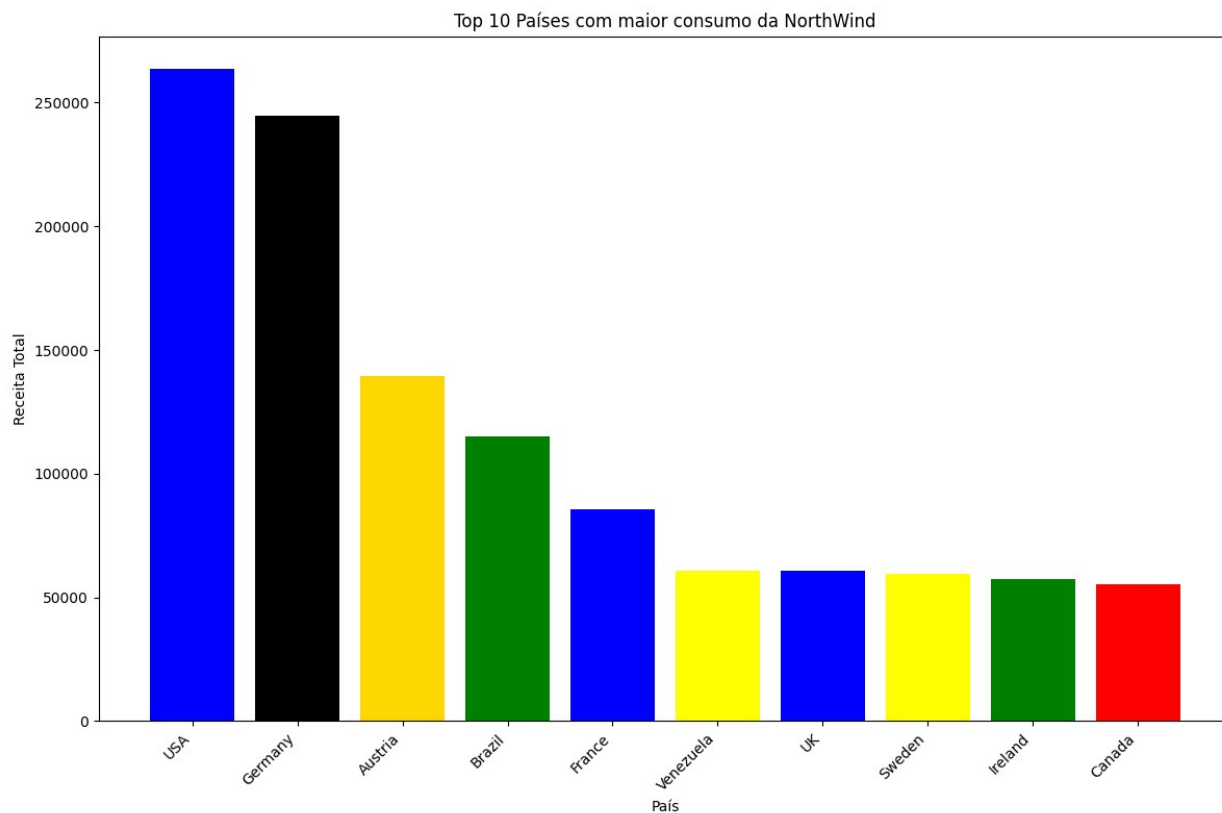


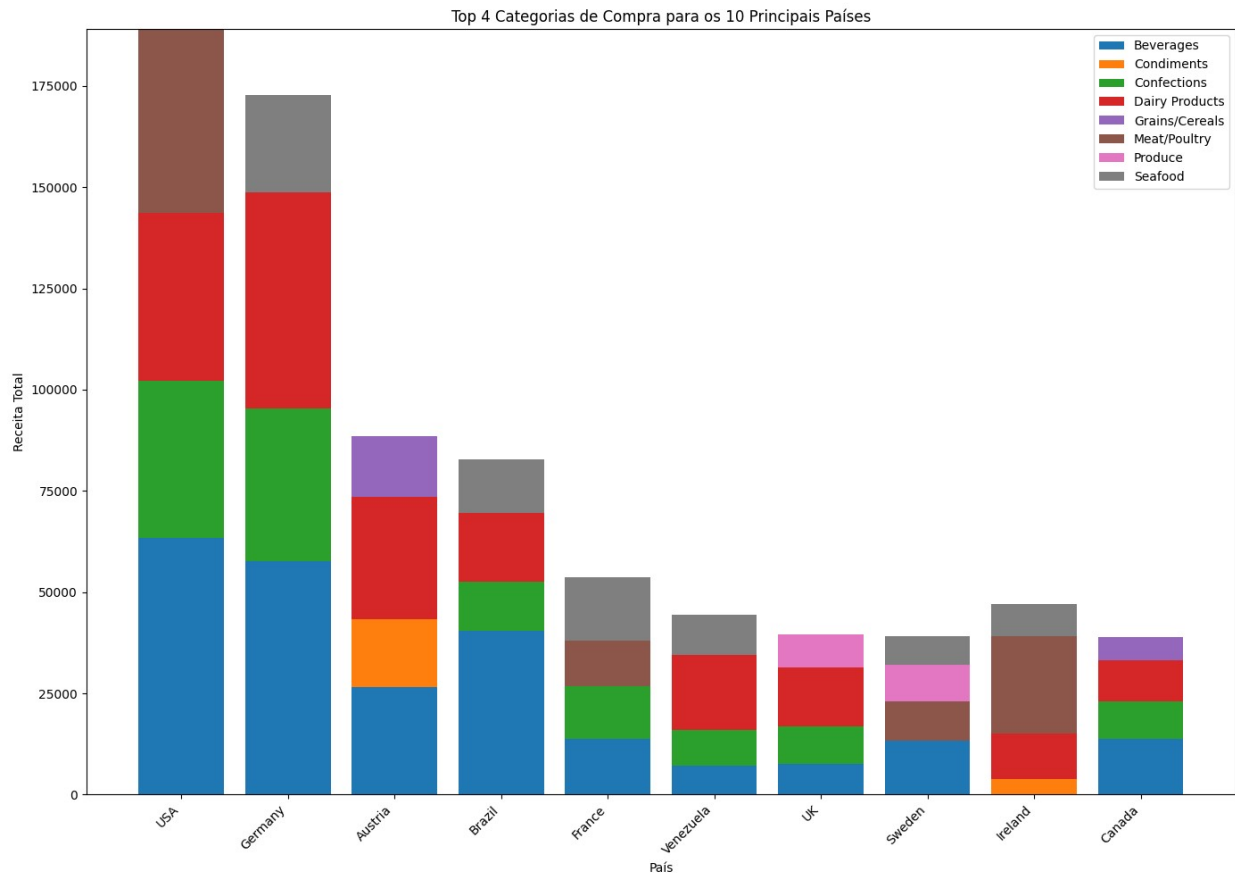
Projeção do segundo trimestre de 1998





Observamos que apenas a categoria "Produce" teve um aumento, mesmo que baixo em comparação com o trimestre passado. As categorias "Beverages" e "Confections" que mais geraram receita no 1º trimestre de 1998, também foram as que apresentaram maior queda de receita.



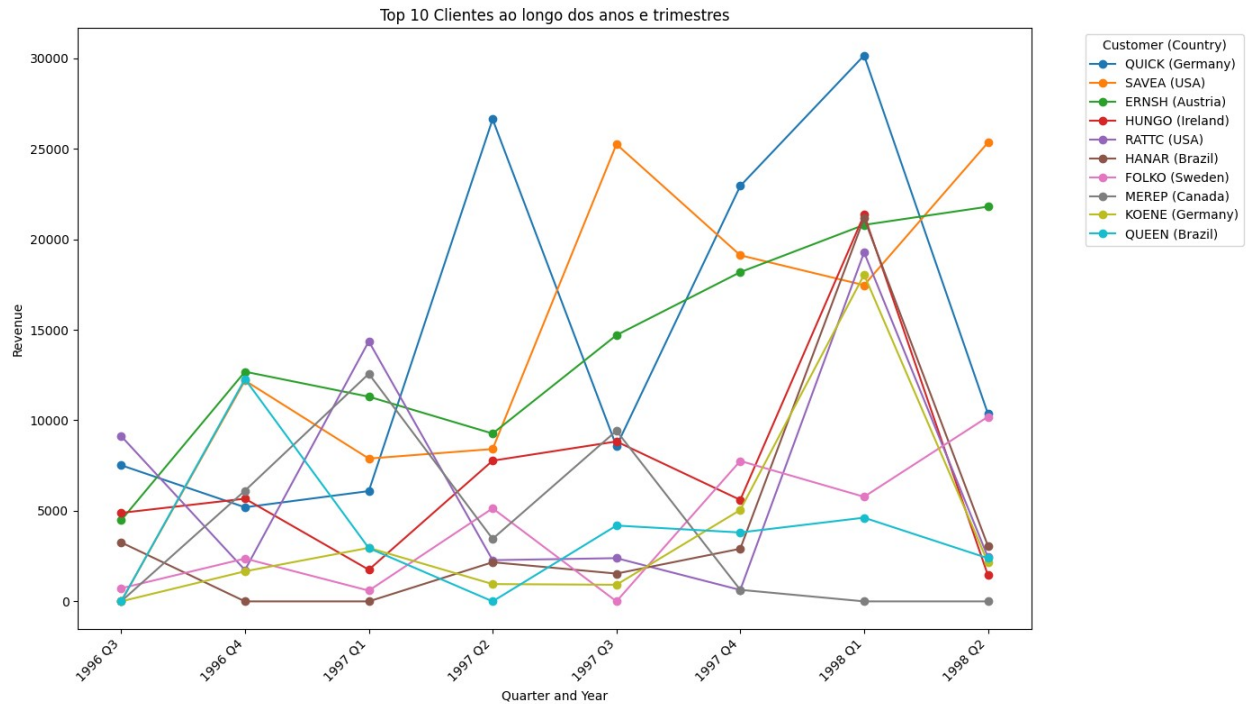


Notamos que o carro-chefe na maioria dos países são "Beverages".

Na Austria, Venezuela e UK temos Dairy products como itens mais comprados.

Na Irlanda temos Mealt/Poultry como item mais comprado.

Agora vamos analisar como se comportou o padrão de compras dos principais clientes ao longo dos anos e trimestres. Temos o id do cliente que poderá ser usado para consultas futuras, onde é possível saber o nome da empresa, funcionário da empresa que é feita a venda e telefone.



Analisando o consumo dos principais clientes ao longo dos anos e trimestres, observamos que 50% apresentaram uma queda acentuada entre o primeiro e segundo trimestre do ano de 1998. Os clientes que não apresentaram foram dos seguintes países :

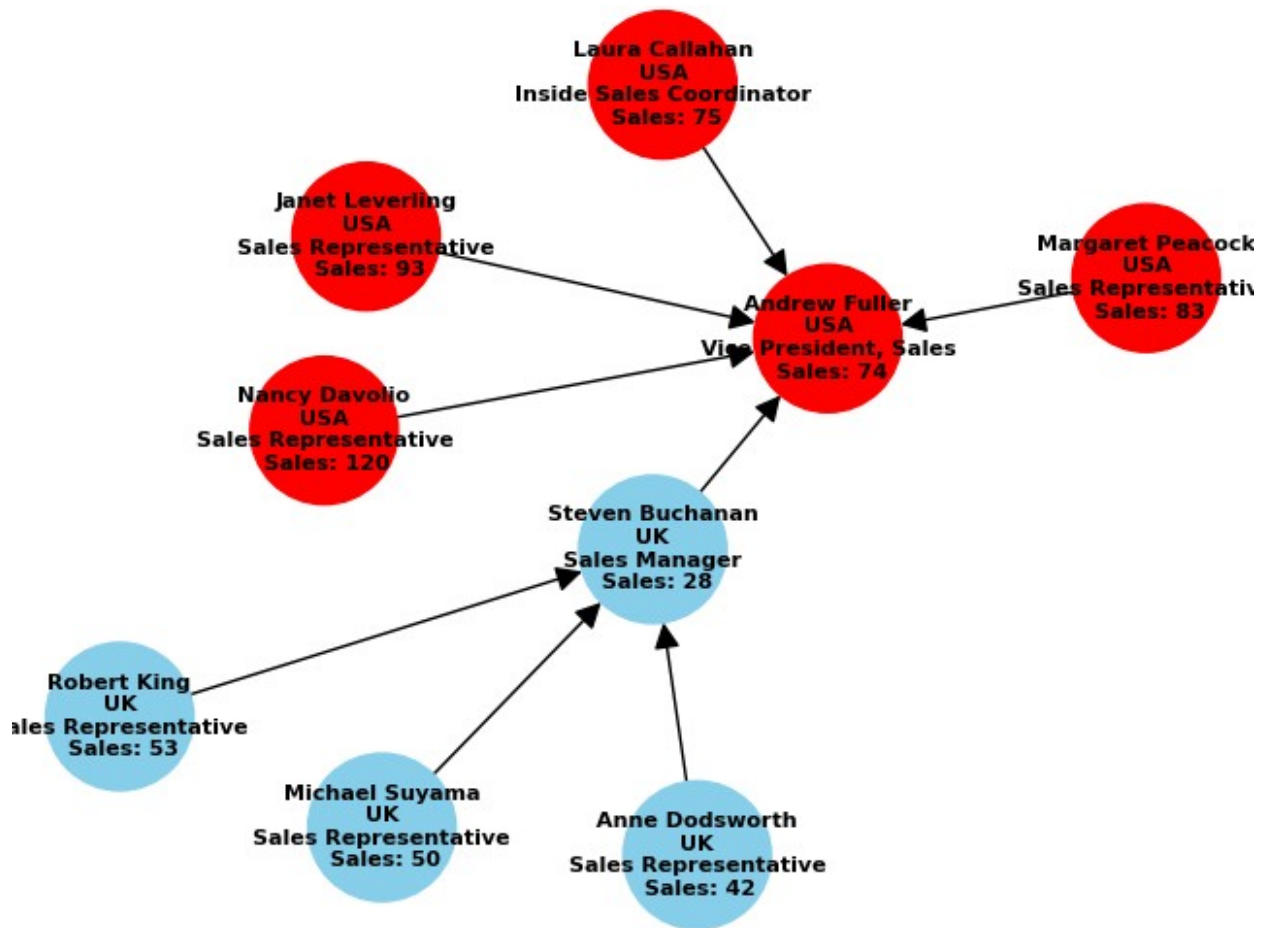
"SAVEA" USA

"ERNSH" Austria

"FOLKO" Sweden

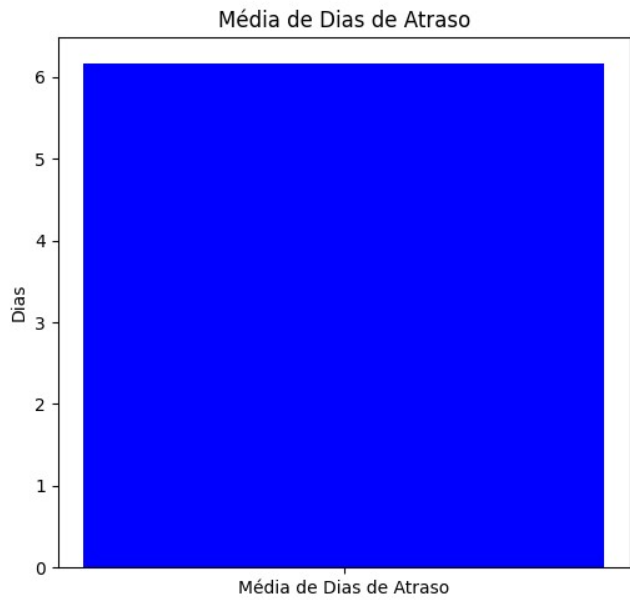
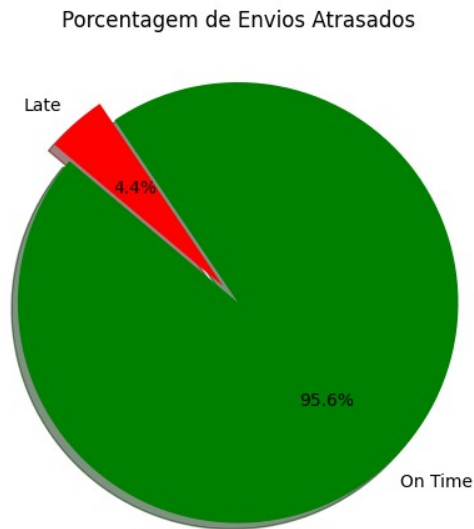
"MEREP" Canadá se manteve estável.

Vamos agora descobrir de qual/quais vendedores esses clientes compram.



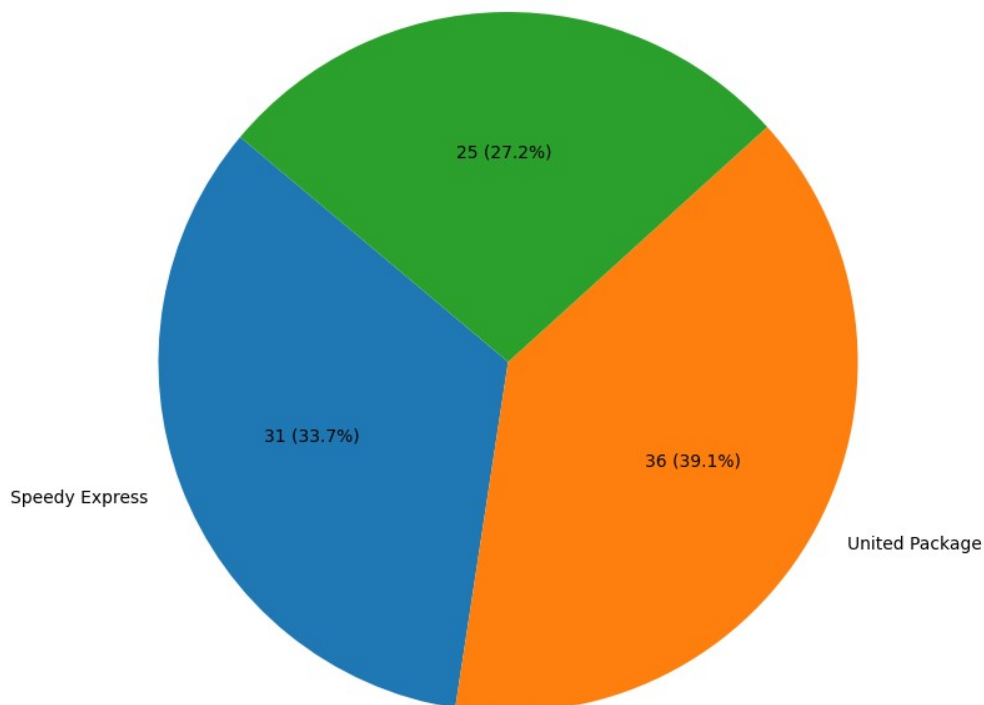
Os funcionários que tiveram maior participação nas vendas para os principais clientes foram estes acima. Notamos que só temos funcionários de dois países (USA, UK). E o vice presidente de vendas é dos USA onde a maior parte desses vendedores e do Sales Manager do Reino Unido se reportam a ele. As quantidades de vendas dos funcionários de USA são mais representativas do que do Reino Unido.

Agora vamos analisar como foram os envios dos produtos da NorthWind



Dentre todos os envios feitos pela a empresa tivemos um sucesso de 95,6% do envio ocorrer antes da data requerida. Dentro desses 4,4% de atraso vamos analisar a porcentagem de cada empresa.

Distribuição dos envios atrasados por cada empresa
Federal Shipping



A empresa United Package que teve maior participação nos envios atrasados é justamente a que tem uma média de valor de frete mais alta.

#Conclusão do relatório:

- A empresa teve um grande crescimento ao longo desses dois anos, porém teve um diminuição de receita significativa do último trimestre
- A única categoria que não teve diminuição nesse período foi "produce", e a participação dela tanto na quantidade de vendas quanto na receita gerada é bem modesta em comparação as demais categorias.
- Ao menos 50% dos principais clientes da NorthWind tiveram uma diminuição drástica nas compras.
- Os Funcionários com maior quantidade de vendas são dos Estados Unidos.
- A empresa apresenta um percentual baixo de atrasos de envio, porém a empresa que mais esteve entre esses envios atrasados é a que tem o frete médio mais caro.

#Análises futuras:

- Podemos verificar se os clientes que tiveram diminuição na compra nesse último semestre teve envios atrasados anteriormente
- Podemos verificar se esses clientes tiveram descontos nessas compras e buscar fidelizar cada vez mais esses clientes
- Podemos verificar se alguns produtos que foram descontinuados tinham grande quantidade de vendas, geravam muita receita para empresa e se os clientes que mais compravam deixaram de comprar.