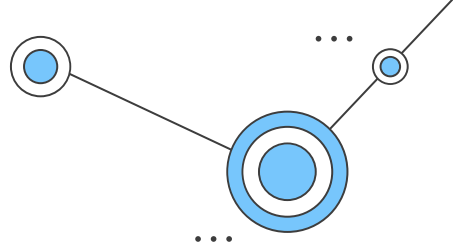


Resultados das vendas

Alic Victor
Juliana Ferreira
Márcio José
Ricardo Luiz

Introdução



Objetivo

Este documento tem como objetivo apresentar os resultados de um departamento de vendas, e como eles foram obtidos.

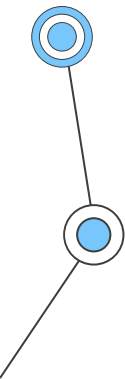
Escopo

Resumo dos temas abordados, incluindo as perguntas respondidas, as estratégias e tecnologias usadas, e a análise do tempo gasto.

Tecnologias

Uma das principais prioridades foi optar por ferramentas amplamente compreendidas pelo time, permitindo uma curva de aprendizado reduzida e maior eficiência no processo de desenvolvimento. Além disso, a escolha por soluções de código aberto contribuiu para reduzir custos, viabilizando o projeto de forma mais econômica.

- GitHub: Controle de versionamento.
- Python: Linguagem de programação.
- Pandas: Manipulação e análise dos dados.
- Matplotlib: Visualização de dados em gráficos.
- Chat GPT: Análises e dicas a partir dos dados obtidos pela equipe.

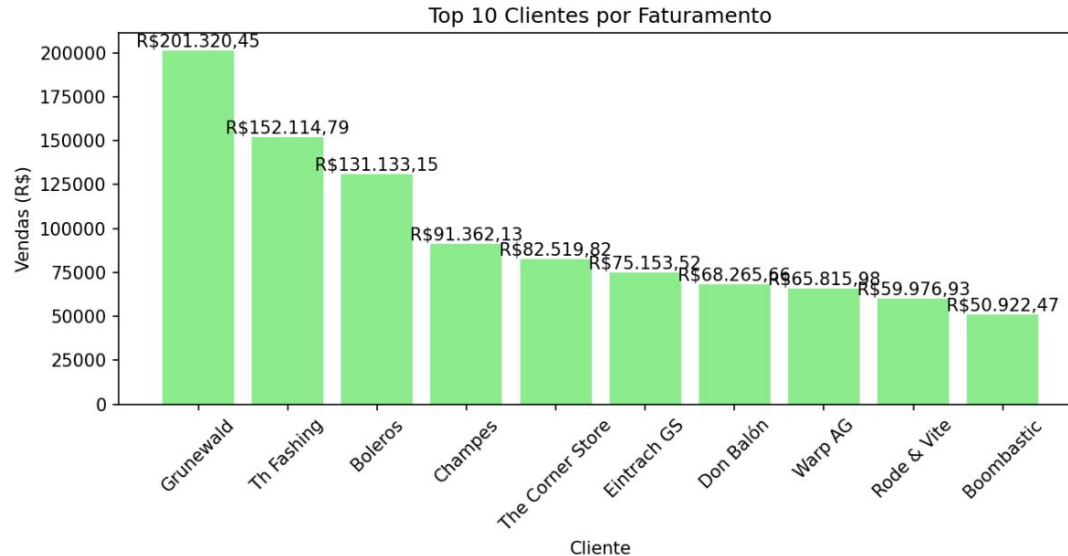


Respostas às Perguntas

De 1 a 9

Pergunta 1: Quem são os meus 10 maiores clientes, em termos de vendas (\$)?

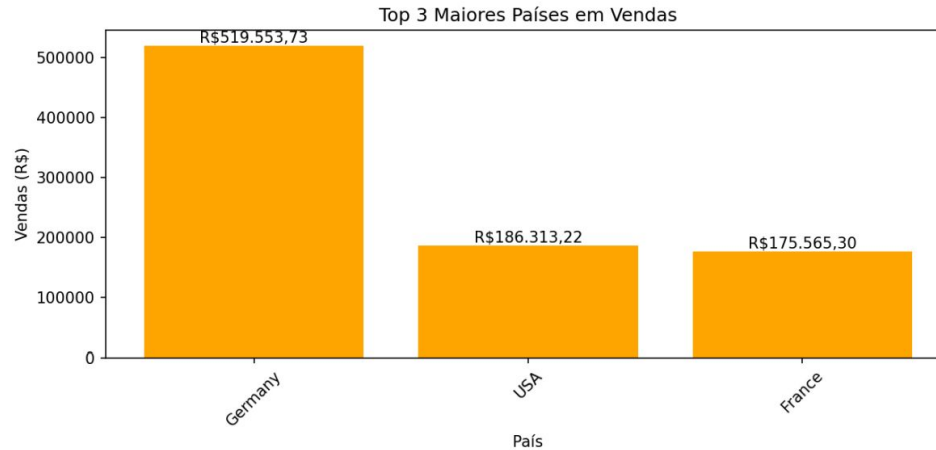
Os 10 maiores clientes, em termos de vendas, são liderados por Grunewald, com R\$201,320.45, seguido por Th Fashing (R\$152,114.79) e Boleros (R\$131,133.15). Estes três clientes representam volumes de venda significativamente maiores, indicando uma concentração nas receitas.



Pergunta 2: Quais os três maiores países, em termos de vendas (\$)?

Os três maiores países em termos de vendas são:

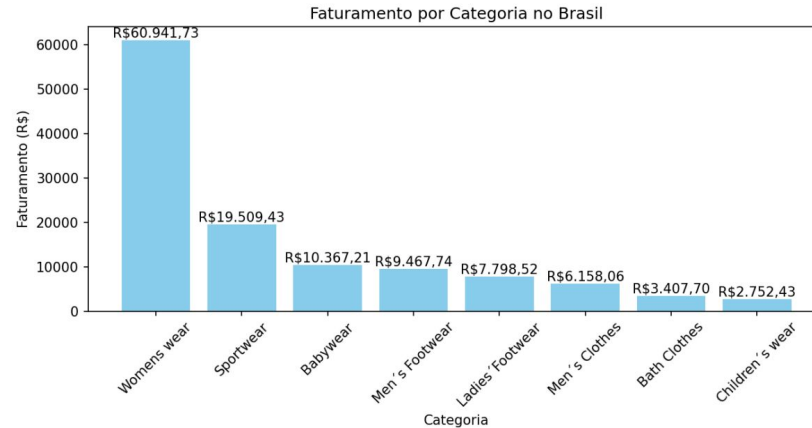
- Alemanha: \$519,553.73, destacando-se como o principal mercado.
- Estados Unidos: \$186,313.22.
- França: \$175,565.30, próximo ao volume de vendas dos EUA.



Pergunta 3: Quais as categorias de produtos que geram maior faturamento (vendas \$) no Brasil?

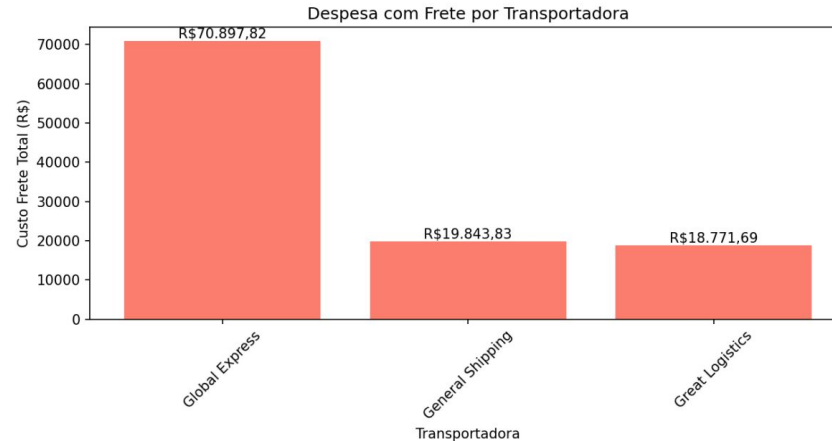
No Brasil, as categorias de produtos que geram maior faturamento são:

- Women's Wear: \$60,941.73.
- Sportswear: \$19,509.43.
- Babywear: \$10,367.21.



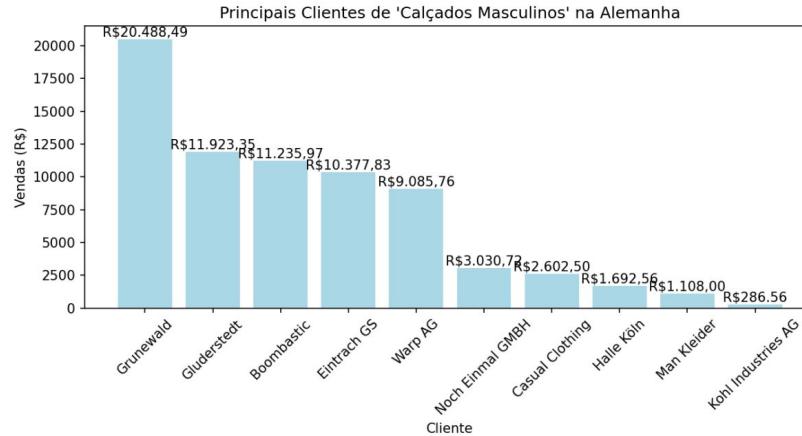
Pergunta 4: Qual a despesa com frete envolvendo cada transportadora?

A transportadora com maior gasto total é a Global Express (R\$70,897.82), seguida por General Shipping (R\$19,843.83) e Great Logistics (R\$18,771.69). Essa disparidade pode indicar uma dependência da Global Express ou uma operação mais extensa com ela.



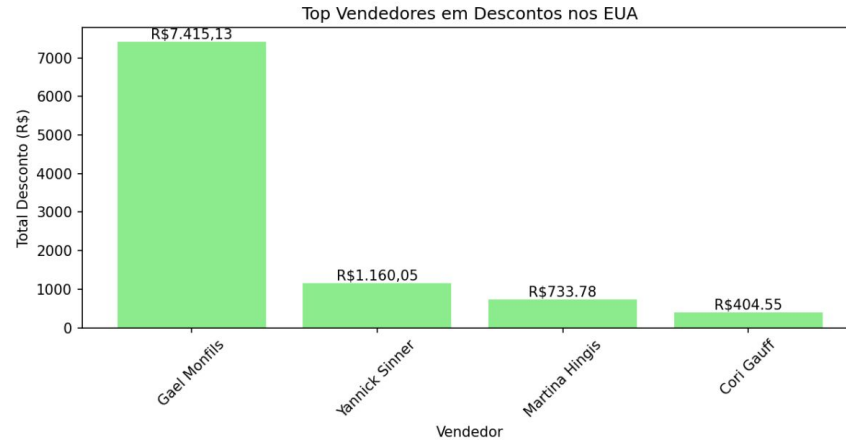
Pergunta 5: Quais são os principais clientes (vendas \$) do segmento “Calçados Masculinos” (Men's Footwear) na Alemanha?

No segmento "Calçados Masculinos" na Alemanha, o cliente Grunewald lidera as vendas com R\$20,488.49, seguido por Gluderstedt (R\$11,923.35) e Boombastic (R\$11,235.97). Esses três clientes representam as maiores contribuições de vendas.



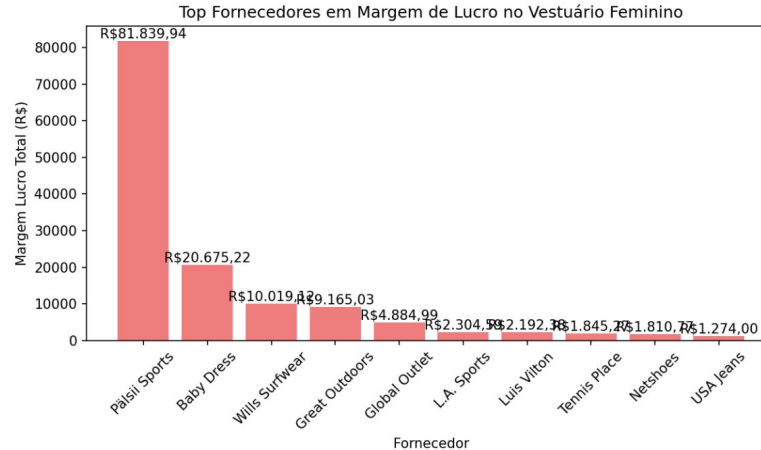
Pergunta 6: Quais os vendedores que mais dão descontos nos Estados Unidos?

O vendedor Gael Monfils lidera em descontos nos Estados Unidos com R\$7,415.13, seguido por Yannick Sinner (R\$1,160.05) e Martina Hingis (R\$733.78).



Pergunta 7: Quais os fornecedores que dão a maior margem de lucro (\$) no segmento de “Vestuário Feminino” (Women's Wear)?

O fornecedor Pálsii Sports proporciona a maior margem de lucro com R\$81,839.94, seguido por Baby Dress (R\$20,675.22) e Wills Surfwear (R\$10,019.12).

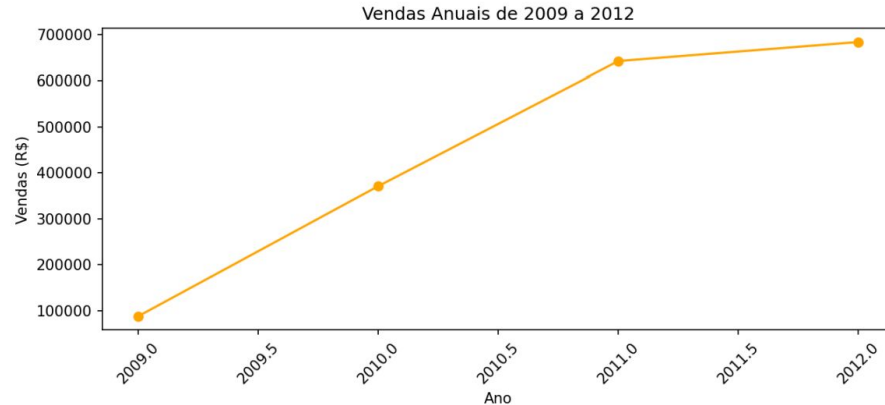


...

Pergunta 8: Quanto foi vendido (\$) no ano de 2009? Observando as vendas anuais entre 2009 e 2012, concluímos que o faturamento vem crescendo?

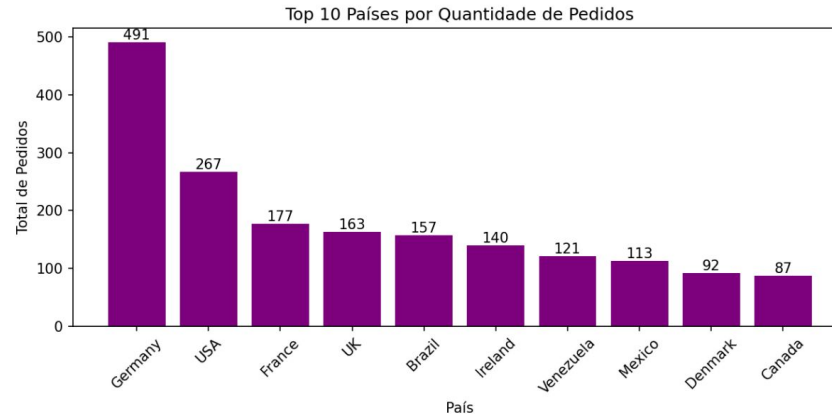
...

Em 2009, o total de vendas foi de R\$87,666.29. Observa-se um aumento significativo até 2012, com as vendas atingindo R\$682,973.44, indicando uma expansão constante.



Pergunta 10: Quais os países com maior quantidade total de pedidos?

A Alemanha lidera com 491 pedidos, seguida pelos Estados Unidos (267) e pela França (177). Estes números mostram uma concentração em países europeus.





Estratégia



Estratégia de Abordagem

01

Análise e Agrupamento

Para cada questão, começamos por identificar as colunas relevantes nas tabelas de dados (vendas_globais, fornecedores, transportadoras e vendedores). Em seguida, realizamos o agrupamento e a agregação dos dados com base nas variáveis pertinentes (por exemplo, ClienteNome, ClientePaís, CategoriaNome, etc.).

02

Filtragem e Segmentação de Dados

Para questões que requerem filtros específicos, como identificar vendas de determinados segmentos em países específicos (por exemplo, "Calçados Masculinos" na Alemanha), aplicamos condições lógicas sobre os dados, selecionando as linhas que atendem aos critérios especificados.



03

Visualização dos Resultados

Para melhorar a compreensão dos resultados, criamos gráficos de barras com o Matplotlib. Esses gráficos ajudam a visualizar os maiores valores por categoria, país, cliente ou fornecedor. Para cada gráfico, adicionamos rótulos detalhados e formatamos os valores monetários, facilitando a leitura dos dados.



04

Frameworks e Bibliotecas Utilizadas

Utilizamos o Pandas para manipulação e agregação dos dados, e o Matplotlib para gerar visualizações. Essas ferramentas são eficazes para análise de dados de vendas e permitem uma resposta objetiva e detalhada às perguntas propostas.



Análise do Tempo Gasto



01
...

Análise os Requisitos

13 minutos

02
...

Preparação da Infraestrutura

20 minutos

03
...

Implementação da Solução

1 hora 20 minutos

04
...

Criação dos gráficos

15 minutos

05
...

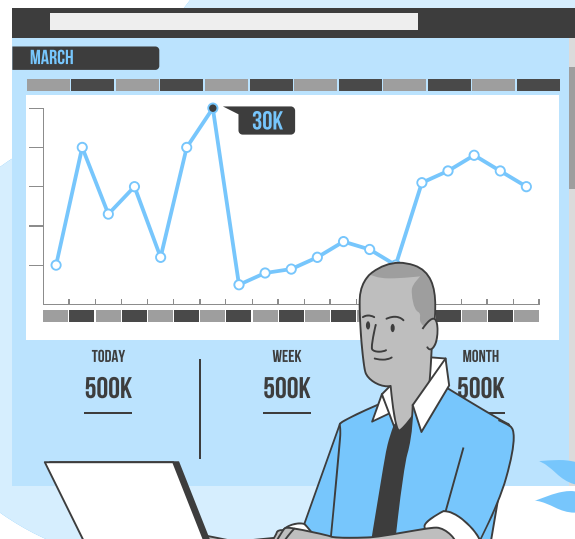
Revisão e conteúdo para apresentação

30 minutos

06
...

Total de Horas

2 hora e 38 minutos





Fim

