**Tipos de Análise de Dados para um supermercado**

**1. Vendas**

* **Faturamento Total**: Receita total gerada em um período.
* **Ticket Médio**: Valor médio das vendas por transação.
* **Vendas por Categoria**: Faturamento segmentado por categorias de produtos (ex.: alimentos, bebidas, etc.).
* **Crescimento de Vendas**: Percentual de crescimento ou declínio das vendas em relação ao período anterior.
* **Produtos Mais Vendidos**: Lista dos itens mais vendidos e suas respectivas quantidades.
* **Produtos com Menor Rotatividade**: Itens com baixa frequência de vendas.

**2. Estoque**

* **Cobertura de Estoque**: Quantidade de dias que o estoque atual pode atender à demanda média.
* **Produtos com Estoque Crítico**: Quantidade de itens abaixo do nível mínimo de estoque.
* **Taxa de Ruptura de Estoque**: Percentual de vezes que produtos ficaram indisponíveis para venda.
* **Produtos Encalhados**: Itens que não são vendidos há um determinado período.

**3. Clientes**

* **Frequência de Compra por Cliente**: Número médio de compras por cliente em um período.
* **Valor de Vida do Cliente (Customer Lifetime Value - CLV)**: Receita estimada de cada cliente ao longo do tempo.
* **Novos Clientes vs. Clientes Retornantes**: Comparação entre clientes novos e recorrentes.
* **Taxa de Retenção de Clientes**: Percentual de clientes que voltaram a comprar no período.

**4. Financeiro**

* **Margem de Lucro Bruta**: Percentual de lucro sobre as vendas totais.
* **Custos Operacionais vs. Receita**: Relação entre custos operacionais e faturamento.
* **Receita por Hora**: Desempenho financeiro ao longo do dia.

**5. Marketing e Promoções**

* **Eficácia de Promoções**: Receita gerada por produtos em promoção comparada ao período regular.
* **Taxa de Conversão de Promoções**: Percentual de vendas feitas de itens promocionais sobre o total de vendas.
* **Impacto de Campanhas em Categorias**: Análise do aumento de vendas em categorias específicas promovidas.

**6. Operações**

* **Tempo Médio no Caixa**: Duração média de cada transação no checkout.
* **Percentual de Devoluções**: Taxa de produtos devolvidos sobre o total de vendas.
* **Quebras Operacionais**: Perdas financeiras por produtos danificados ou vencidos.