

Relatório

A análise dos dados de vendas simulados revelou tendências importantes ao longo do ano de 2023. Foram avaliados parâmetros como padrões sazonais, produtos mais vendidos, desempenho total de vendas e produto com menor demanda. Os dados mostraram flutuações significativas nas vendas mensais, sem um padrão fixo, mas ao longo do ano se apresentou uma constância geral, destacando os períodos de alta e baixa demanda.

Padrões Identificados

- Os meses de março e outubro apresentaram os maiores totais de vendas, sugerindo a influência de eventos sazonais, campanhas promocionais ou lançamentos de produtos.
- Fevereiro e junho tiveram os menores volumes de vendas, indicando sazonalidade ou períodos de menor engajamento dos consumidores.
- Produtos na categoria eletrônicos, dominaram as vendas, contribuindo significativamente para o total de receita.
- Na categoria roupas mostraram vendas consistentes, mas com menor valor agregado.
- Durante o mês de junho, itens específicos, como casaco, tênis e queijo, registraram os menores volumes de vendas.

Recomendações

- Prever a demanda dos produtos com base nas tendências identificadas com base nas informações e assim gerenciar o estoque e concentrar esforços de marketing nos meses com picos de vendas, especialmente em março e outubro para maiores lucros.
- Testar a implementação de campanhas promocionais em períodos de baixa demanda, como fevereiro e junho, para estimular o consumo.
- Priorizar produtos eletrônicos e outros itens de maior valor agregado em campanhas e alocações de recursos baseado em seu desempenho ao mês aumentará a margem de lucro
- Avaliar o desempenho de itens com baixa contribuição e considerar ajustes no portfólio.
- Integrar as tendências sazonais no planejamento anual para antecipar demandas e otimizar investimentos em marketing e logística. Assim como reduzir custos e estoques em meses onde a demanda será baixa