

Relatório de Insights.

Este relatório resume as principais descobertas que fiz ao analisar o dataset de vendas de 2023. O objetivo aqui foi entender não apenas "o que" aconteceu, mas "como" esses números podem ajudar o negócio a crescer.

1. O Coração do Faturamento: Hidratante Facial

Ao cruzar os dados de faturamento e volume, percebi algo muito claro: o Hidratante Facial é o grande protagonista. Ele não só gerou o maior faturamento total (R\$ 10.793,40), como também foi o produto mais vendido em unidades.

- Insight: Temos aqui um produto com alta fidelidade e saída constante.
- Caso fosse dados reais de uma empresa: Vale a pena criar kits que combinem o Hidratante com produtos de menor saída (como o Gel de Limpeza) para aumentar o ticket médio.

2. Sazonalidade e o "Efeito Protetor"

Um ponto que me chamou a atenção foi o comportamento do Protetor Solar. O pico de vendas aconteceu em Abril (16 unidades).

- Insight: Embora o verão seja o período óbvio, e as datas no código foram geradas de maneira aleatória, o pico em abril poderia indicar uma preparação dos clientes para o outono ou inverno onde existe a queda no valor de produtos mais usados no verão para queima de estoque.
- Caso fosse dados reais de uma empresa: Seria bom reforçar o estoque e o marketing de proteção solar já no final do primeiro trimestre para aproveitar esse movimento.

3. O Mês de Ouro: Março

Março foi o mês mais forte em questão de movimento, liderando tanto em volume (40 vendas) quanto em faturamento (R\$ 953,00 em base de preço).

- Insight: Existe uma concentração de demanda no final do primeiro trimestre.
- Caso fosse dados reais de uma empresa: Investigar o que causou esse sucesso em Março (foi uma promoção? reposição de estoque?) e tentar replicar essa estratégia no segundo semestre para equilibrar as vendas.

Conclusão

A análise mostra um negócio com um bom fluxo, mas com dependência de poucos produtos. O foco agora deve ser usar a força do Hidratante Facial para "puxar" os outros itens da linha de Skincare.