

# Análise Prazo e Malha

# Análise Estratégica

A análise identifica que Salvador concentra um volume expressivo de clientes que visualizaram o produto, mas não concluem a compra.

Esse comportamento sugere:

- Prazo de entrega pouco competitivo para a região
- Baixa atratividade do modal econômico, que costuma ter prazos mais longos (aprox. 7 dias)
- Possível desalinhamento entre expectativa do cliente e oferta logística

Além de Salvador, Florianópolis também apresenta desempenho abaixo da média, mostrando conversões reduzidas mesmo com alto volume de visualizações.

Esses dois mercados devem ser considerados prioritários para intervenção, pois combinam alta demanda com baixa eficiência de conversão.



# Análise de Causa-Raiz

Após o cruzamento dos dados de prazo, taxa de conversão, rotas e comportamento por semana, observamos que a variação negativa está relacionada principalmente a:

## Aumento do prazo de entrega

- Semanas 23 e 25 apresentaram elevação significativa nos prazos médios das rotas.
- O indicador de Spearman validou a relação inversa: quanto maior o prazo, menor a taxa de conversão.




# Análise de Causa-Raiz

## Jornada de compra mais sensível ao tempo

- Clientes que viram a oferta tendem a abandonar a compra quando:
  - o prazo ultrapassa 3 dias
  - a rota envolvia trechos muito longos ou indiretos

## Problemas específicos em rotas para Salvador e Florianópolis

- Ambas regiões dependem de rotas longas ou com poucos hubs logísticos próximos.
  - As rotas mais distantes apresentaram:
    - maior variabilidade no prazo
    - maior abandono de carrinho
    - quebra de padrão entre semanas
- 

# Conclusão da Causa Raiz

A queda de conversão é diretamente influenciada pelos prazos mais longos.

Semanas com pior SLA geraram reduções imediatas na taxa de conversão, confirmando a hipótese inicial.



# Resumo e Recomendações Estratégicas

- Total de clientes que visualizaram: ~453 mil
- Total de clientes que concluíram a compra: ~30 mil
- Taxa de conversão geral: 6,7
- Prazo médio observado: 2 dias
- Regiões críticas: Salvador e Florianópolis

Esses indicadores reforçam que há demanda, mas o prazo atual limita o potencial de vendas.



# Revisão de Rotas e Malha Logística

Avaliar rotas alternativas que reduzam o tempo total da entrega.

Replanejar trechos com alto desvio ou gargalo logístico.

Monitorar e priorizar rotas com maior impacto na conversão (Salvador e Florianópolis).



## Considerar a instalação de CDs ou mini hubs

- Salvador é o estado que mais visualiza menos compra → alta oportunidade.
- Um hub regional reduz:
  - dias totais de entrega
  - custo por rota
  - dependência de transporte de longa distância

A mesma lógica pode ser aplicada a Florianópolis.






## Incentivos logísticos (promoções vinculadas a entrega)

- Criar campanhas como:
  - Entrega Expressa com desconto
  - Upgrade gratuito de modalidade econômica → padrão
- Recomendado principalmente para as regiões com pior SLA.

## Otimização de SLA para o modal econômico

- O modal econômico (7 dias) é o mais usado por Salvador, porém é onde está o maior abandono.
  - Reduzir o prazo para algo mais competitivo pode elevar substancialmente a conversão.
- 

## Monitoramento contínuo semanal

A análise mostrou que variações semanais nos prazos refletem imediatamente na conversão.

Recomendação:

- Painel semanal de SLA vs Conversão
- Alertas automáticos quando prazo ultrapassar limiar crítico (ex.: 3 dias)

