

Relatório de insight's e sugestões

Ao analisar os dados de vendas, foi identificado que o carro-chefe da empresa continua sendo o setor de vestuário, seguido pelos setores de eletrodomésticos e móveis. No entanto, vale destacar que, no mês de junho, esses setores apresentaram desempenho abaixo do esperado, sendo os que menos venderam durante o período analisado. Com base nisso, sugere-se a realização de investimentos estratégicos nesses segmentos, como campanhas promocionais ou reforço de estoques, para alavancar as vendas e mitigar eventuais sazonalidades.

Por outro lado, o mês de novembro se destacou como o período de maior volume de vendas, provavelmente devido a campanhas sazonais como a Black Friday, enquanto o mês de maio registrou o menor desempenho em vendas no ano. Essa discrepância sugere uma oportunidade para explorar estratégias específicas em meses com baixa performance, como o lançamento de promoções direcionadas, para reduzir a lacuna entre os períodos de alta e baixa nas vendas.