

# RELATÓRIO FINAL – Análise das Lojas do Senhor João

## 1. Introdução

O objetivo deste relatório é identificar qual das lojas do Senhor João apresenta o pior desempenho geral e, portanto, deve ser vendida. Para isso, foram analisados diversos indicadores extraídos do conjunto de dados fornecido.

As análises realizadas incluem:

- Faturamento total por loja
- Categorias de produtos mais e menos vendidas
- Média das avaliações dos clientes
- Produtos mais e menos vendidos
- Frete médio de cada loja
- Comportamento das vendas ao longo dos anos
- Distribuição geográfica das vendas

## 2. Análise dos Resultados

### 2.1 Faturamento Total das Lojas

A análise do faturamento anual demonstra que:

- Loja 1 apresenta o maior faturamento acumulado e com maior estabilidade ao longo dos anos.
- Loja 2 possui um bom faturamento, mas com oscilações mais intensas.
- Loja 3 mantém um desempenho razoável, porém com quedas mais acentuadas.
- Loja 4 tem o menor faturamento total e apresenta a maior queda nos últimos anos.

Conclusão parcial: Loja 4 apresenta o pior desempenho financeiro.

### 2.2 Categorias de Produtos Mais e Menos Vendidos

Ao avaliar o faturamento por categoria:

- As lojas 1 e 2 têm bom desempenho em eletrônicos e eletrodomésticos.
- A loja 3 mantém equilíbrio, mas sem se destacar.
- A Loja 4 possui o menor faturamento em praticamente todas as categorias, com destaque negativo para móveis e eletrônicos.

Conclusão parcial: Loja 4 tem menor diversificação e baixo desempenho por categoria.

### 2.3 Média das Avaliações de Clientes

A média das avaliações mostra:

- Loja 1: sempre acima de 4.0
- Loja 2: avaliações boas, mas com quedas pontuais
- Loja 3: avaliações instáveis
- Loja 4: menor média geral, com tendência de queda nos anos mais recentes

Conclusão parcial: Loja 4 apresenta a pior satisfação dos clientes.

### 2.4 Produtos Mais e Menos Vendidos

Com base nas análises:

- Lojas 1 e 2 possuem os produtos mais vendidos com maior regularidade e volume.
- Loja 3 apresenta desempenho intermediário.
- Loja 4 possui o menor número de produtos bem-posicionados, com grande presença de itens pouco vendidos.

Conclusão parcial: Loja 4 tem baixa competitividade no portfólio.

### 2.5 Frete Médio por Loja

A análise dos valores de frete mostra que:

- Lojas 1 e 2 possuem frete médio mais baixo.
- Loja 3 tem frete intermediário.
- Loja 4 apresenta o maior frete médio.

Conclusão parcial: Loja 4 possui custos operacionais mais altos.

### 3. Conclusão – Qual Loja deve ser vendida?

A loja recomendada para venda é a Loja 4.

Motivos:

- Menor faturamento total
- Pior desempenho em categorias
- Pior avaliação média
- Produtos com baixa competitividade
- Maior frete médio

Conclusão Final: A Loja 4 apresenta desempenho consistentemente inferior e deve ser vendida.