

Análise Shopify

Luis Henrique Turra Ramos

30 de julho de 2025

Objetivo: Analisar vendas da companhia Shopify.

Introdução: Este relatório apresenta uma análise detalhada das vendas de calçados da Shopify nos Estados Unidos, com base em uma ampla base de dados transacionais. O dashboard tem foco no volume e desempenho das transações, comportamento e retenção de clientes, indicadores-chave de desempenho (KPIs), distribuição geográfica das vendas, evolução temporal do desempenho e preferências por métodos de pagamento.

Essa análise permite avaliar tanto a interação da empresa com seus clientes quanto seu desempenho interno, oferecendo insights para otimizar estratégias comerciais e identificar oportunidades de crescimento.

Metodologia:

Fontes de Dados: Dados providenciados por <https://www.kaggle.com/datasets/ashishpatel26/shopify-dataset>

Técnicas de Análise: Power Bi e DAX

Limitações: não tem informação necessária de como a base de dados foi coletada.

Resultados: Os resultados mostram um valor líquido de US\$ 4.180.874,00 com total de cliente de 4431 e 46% dos clientes com duas ou mais compras.

Estados como Califórnia, Texas e Florida aparecem como mais valor líquido de vendas, indicando também maior número de clientes repetidos, porém Washington, DC, tem maior valor das cidades batendo Houston, TX, e New York, NY, tanto em valor das vendas, quantidade das vendas e cliente repetidos.

Os resultados também mostram um uso de mais de 50% no uso de pagamentos próprios da Shopify superando formas de pagamentos como Paypal e cartão de crédito da Amazon. O principal período de vendas são entre as 10h até 13h e principal tipo de produto comprado são sapatos de corrida com um valor líquido superior a US\$ 1.500.000,00.

Discussão: Com Base nesses resultados, se chega à conclusão em uma forte presença na Shopify em grandes mercados como Texas, Califórnia e DC. Alta retenção de clientes, maior uso de métodos de pagamentos próprios mostra confiança dos clientes na marca dando possibilidade de crescimento.

Outro ponto é o foco na retenção do cliente, já que, é maior indicador de sucesso de cidades e estados é a repetição da compra.

Conclusões: No final, Dashboard ajuda com clareza responder uma análise detalhada das vendas da Shopify nos Estados Unidos e com a função drill-through do Power bi permite focar de forma mais detalhadas em regiões ou cidade ou produtos, potencializando decisões estratégicas.