# 1.2 Primeiro desafio: Analisando gráfico para a tomada de decisão

Linha do tempo

Descrição gerada automaticamente

1. Quais foram as duas categorias que tiveram a melhor performance de variação trimestral móvel?

R: Alimentos e Bebidas e Bebês e Cia

1. Qual foi a categoria que teve o pior desempenho em termos de percentual de variação em dezembro?

R: Telefonia e Eletrônicos

1. Analisando o gráfico apresentado, o que é possível falar sobre a categoria “Eletrodomésticos”? Amplifique sua análise associando sua resposta com o momento da economia do País.

R: Devido a uma desaceleração no mercado de construção civil e a diminuição no poder de compra dado a inflação e salários baixos, a categoria de Eletrodomésticos vem sofrendo muito nos últimos 2 anos, tendo em vista que as famílias gastam com outras prioridades básicas como Alimentos e Bebidas.

1. Analisando o gráfico apresentado, faça uma análise descritiva destacando as principais descobertas feitas sobre as informações existentes no gráfico e, depois disso, recomende algumas ações que podem amplificar a venda da plataforma de e-commerce das Melhores Compras. Em qual categoria você acredita que a empresa pode melhorar o desempenho de acordo com o contexto atual do momento que vivemos hoje? Lembre-se de que o seu público não estará ao vivo e você precisará fornecer informações mais detalhadas.

R: Tendo em vista a importância das categorias de Perfumaria e Cosméticos (Importância 14,8%) e Alimentos e Bebidas (Importância 7,8%), a Melhores Compras deve executar ações de Upsell e Cross Sell para aproveitar os bons resultados que já passamos em períodos anteriores, como no trimestre, dezembro e no ano de 2023.

Também nesse grupo de alta importância temos o setor de Informática (Importância 8,4%), porém para esse setor é importante aplicar as técnicas anteriores mas também entender o motivo da variação negativa de GMV em Dezembro, uma das opções seria realizar promoções no período para que mesmo que com uma margem reduzida, possamos atrair mais compradores e assim aplicar estratégias futuras e em conjunto de Produtos com maior valor agregado e consequente maior margem, mantendo assim o GMV positivo mas também buscando um resultado melhor não só em quantidade de vendas mas sim de margem.

Por fim, duas categorias que possuem menor importância, mas apresentaram crescimento relevante em comparação a 2023, são as de Esporte e Lazer (Importância 4,4%) e Bebês e Cia (Importância 4,4

%), esses setores apresentam características relevantes para substituir categorias com maior importância, mas que vem decaindo por conta do estado da economia e mudanças no padrão de consumo, como por exemplo Telefonia, Eletrodomésticos e Construção e Ferramentas. Desse modo é importante para a melhores compras se desenvolver como líder nesses setores em crescimento tanto com campanhas de marketing, disponibilidade de produtos procurados e novidades e trends de mercado