

Relatório de Vendas - Meganium

1. Desempenho por Modelo de Produto (SKU)

- Modelos mais vendidos:

- RG28XX: Aparece em 10 transações, com vendas significativas em quantidade (ex.: 5 unidades em uma única venda).
- RG35XX: Também com 10 transações, incluindo vendas de até 5 unidades.
- RG 40XXV: 12 transações, com destaque para vendas em grandes quantidades (ex.: 5 unidades múltiplas vezes).
- RG CubeXX: 11 transações, com vendas de até 5 unidades.
- RG353M: 9 transações, incluindo a maior venda única em valor (550 EUR).

- Preço Médio por Modelo (convertido para USD para comparação):

- RG28XX: ~70 (mais acessível).
- RG35XX: ~90.
- RG CubeXX: ~80.
- RG 40XXV: ~100.
- RG353M: ~110 (modelo premium).

(Considerando câmbio aproximado: 1 GBP = 1.25 USD; 1 EUR = 1.10 USD.)

2. Desempenho por Loja Parceira (Site)

- Volume de Vendas:

- AliExpress: 18 transações (45% do total).
- Etsy: 14 transações (35%).
- Shopee: 13 transações (20%).

- Receita Total por Loja (aproximada em USD):

- AliExpress: ~3,000 USD (maior volume, mas com descontos frequentes).
- Etsy: ~3,500 USD (vendas menores, mas com tickets médios altos).
- Shopee: ~3,200 USD (destaque para grandes quantidades).

Relatório de Vendas - Meganium

3. Comportamento de Descontos

- Descontos Aplicados:
 - Todos os sites utilizam cupons, com valores variando de 4.16 EUR a 158.09 USD.
 - Shopee oferece os maiores descontos absolutos (ex.: 158.09 USD em uma venda de 550 USD).
 - AliExpress tem descontos frequentes, mas menores em valor médio.
- Impacto nos Lucros:
 - Vendas com descontos representam ~15-20% do valor total, sugerindo margens pressionadas.

4. Perfil dos Compradores

- Países com Maior Demanda:
 - Austrália: 8 transações.
 - Canadá: 10 transações.
 - Alemanha: 7 transações.
 - França: 9 transações.
 - Japão: 6 transações (destaque para compras de alto valor no Shopee/Etsy).
- Faixa Etária:
 - Compradores entre 30-50 anos são os mais frequentes (ex.: nascidos nas décadas de 1970-1980).

5. Sazonalidade e Datas Relevantes

- Meses com Pico de Vendas:
 - Agosto/Setembro/Outubro: 60% das vendas ocorreram nesse período.
 - Maio/Junho: Menor atividade (possível sazonalidade).

6. Entregáveis Prioritários para a Fabricante

1. Otimizar Produção:

Relatório de Vendas - Meganium

- Aumentar estoque dos modelos RG 40XXV e RG353M (alto valor agregado).
- Monitorar demanda do RG28XX (preço acessível, mas margens menores).

2. Parcerias com Lojas:

- Reforçar relação com AliExpress (volume) e Shopee (potencial de grandes vendas).
- Negociar limites de descontos com parceiros para preservar margens.

3. Expansão Geográfica:

- Investir em marketing para Japão e Canadá, onde há demanda premium.

4. Promoções Sazonais:

- Planejar campanhas para Agosto-Outubro, aproveitando o pico de vendas.

5. Análise de Clientes:

- Criar programas de fidelidade para compradores frequentes (ex.: faixa etária 30-50 anos).

7. Dados Adicionais Sugeridos

- Custo de produção por modelo para calcular margens exatas.
- Feedback pós-venda (avaliações dos clientes).
- Dados de concorrentes nos mesmos marketplaces.

Esses insights ajudam a fabricante a direcionar estratégias de produção, marketing e parcerias.

Se precisar de análises mais específicas (ex.: ROI por loja ou modelo), posso detalhar ainda mais!

Atenciosamente,

Analista de Dados