

Visão Geral de Desempenho — Sorveteria Sabor 40°

(Outubro 2025)

Total de Vendas Por Unidade

10508

Total de Entrada Por Unidade

11533

Porcentagem de unidades
(Entrada)

52,33%

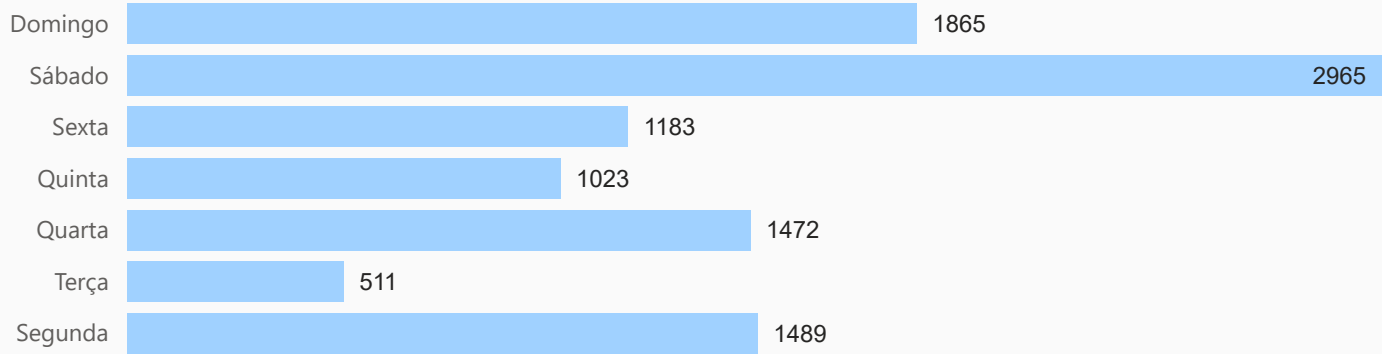
Porcentagem de unidades
(Saída)

47,67%

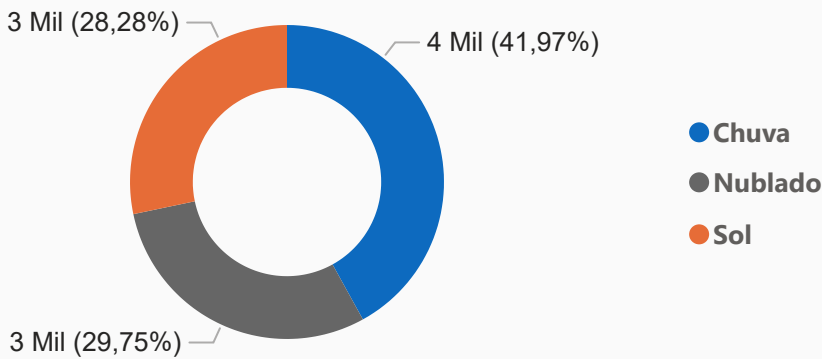
Linha do tempo de vendas em Outubro



Total Vendas por Dia da Semana



Total Vendas por Clima



Análise de Produtos — Sorveteria Sabor 40° (Outubro-2025)

Melhor Dia
(Unidade)

1155

Melhor Dia (Data)

06/10/2025

Pior Dia
(Unidade)

21

Pior Dia (Data)

31/10/2025

Produtos sem
venda

11

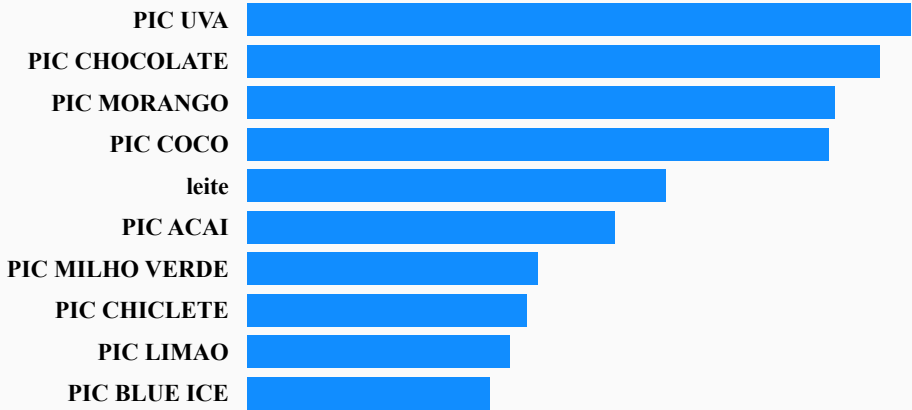
Top 10 = 60% do total de
vendas

60,38%

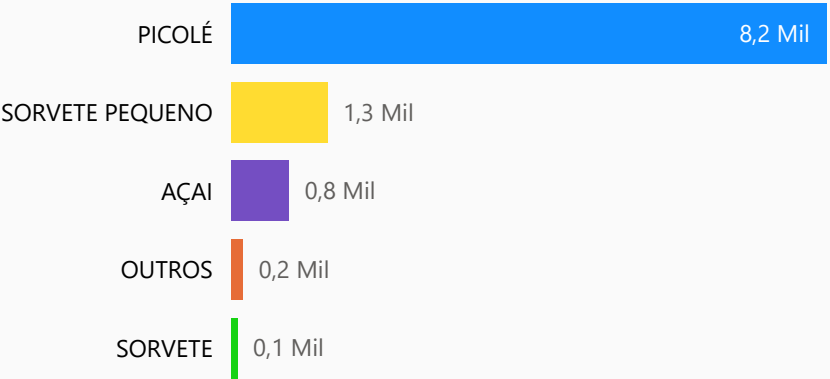
Produto com Maior
Venda

PIC UVA

Top 10 Produtos Mais Vendidos



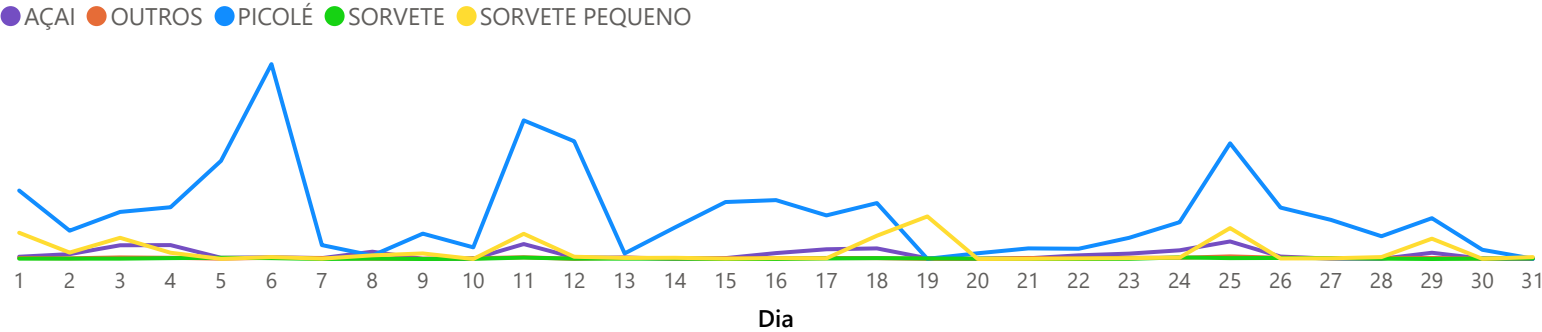
Vendas (unid) por CategoriaProduto



Produtos Sem Venda

nome	Vendas (unid)
▲ Açai Nutella 250ml	0
Açaí Raffaello 10L	0
Aluguel da carroça	0
MARACUJÁ 1,5	0
PISTACHI 2L	0
SORV ABACAXICOCO1,5L	0
SORV COCO1,5L	0
SORV COCO2L	0
SORV CREMEFLOCOS2L	0
SORV FLOCOS5L	0
SORV MORANGCHOCO2L	0

Vendas (unid) por Dia e CategoriaProduto



Top 1 por Categoria — Sorveteria Sabor 40° (Outubro/2025)

CategoriaProduto	Produto Mais Vendido	Vendas (unid)
AÇAÍ	Açaí Banana 250ml	793
OUTROS	ÁGUA MINERAL	161
PICOLÉ	PIC UVA	8152
SORVETE	SORV FLOCOS10L	86
SORVETE PEQUENO	SORVETE HERBALIFE 400ML	1316

Conclusão — Outubro 2025

Resumo dos Achados — Outubro 2025

- **Picolé é o principal impulsionador de vendas**, representando cerca de 75% do volume total, com forte destaque para o sabor **PIC UVA**, líder absoluto no mês.
- **Dias 06/10 , 11/10 e 25/10 foram os melhores dias de vendas**, indicando picos associados a condições específicas (possivelmente clima, véspera de feriado ou maior fluxo de clientes).
- **11 produtos não registraram vendas**, apontando baixa rotatividade e possível estoque parado — risco financeiro e oportunidade de reorganização.
- **Sorvete Pequeno e Açaí apresentam vendas moderadas**, mas demonstram potencial de expansão caso sejam reforçados com promoções ou melhor posicionamento.
- **O clima teve influência relevante**, com dias chuvosos apresentando queda de vendas, sugerindo forte dependência de clima bom.
- **O Top 10 produtos concentra aproximadamente 60% das vendas**, reforçando padrão de consumo muito concentrado em poucos itens.

Riscos e Cuidados

- **Estoque parado nos 11 produtos sem venda**
risco de perda, vencimento ou ocupação desnecessária de espaço.
- **Alguns produtos dentro da categoria "Outros" não têm giro**
podendo ser repensados ou removidos.
- **Dependência forte de clima bom**
queda drástica em dias de chuva; importante avaliar ações específicas nesses dias

chuveu	Soma de uv	Soma de temp_max	Soma de temp_med	Soma de temp_min	Vendas (unid)
⊕ False	125250	373577	319347	277260	6098
⊕ True	70690	258450	222588	196801	4410

Deduções:

- **O volume de entradas superou o de vendas**, indicando estoque estável, mas com risco de acúmulo em meses de menor demanda.
- **Os picos de vendas acontecem majoritariamente em finais de semana ensolarados**, reforçando que o consumo está ligado ao lazer.
- **Há clara correlação entre clima quente e aumento das vendas.**
Dias nublados ou chuvosos reduzem expressivamente o movimento, o clima é um forte fator de desempenho do negócio.
- **Segunda-feira apresenta comportamento diferenciado:**
Baixo fluxo, mas possível reorganização de estoque e reposição dos vendedores.
- **A categoria Sorvete Pequeno, embora menor, mostrou bons resultados**, sugerindo boa aceitação em embalagens menores para consumo rápido.
- Em dias chuvosos, o fluxo e o consumo caem de forma significativa. Devido à dependência do clima, o planejamento de promoções e o reforço de estoque devem se concentrar nos dias mais quentes e secos.
- Em dias chuvosos, estratégias como parceria com delivery, kits promocionais e campanhas digitais podem compensar parte da queda.

Fontes e Créditos

Clima: <https://www.visualcrossing.com>
Loja: Sorveteria Sabor 40°

Autor: Erik Andrey Freire Da Silva

Projeto publicado com permissão da proprietária da Sorveteria Sabor 40°