



**MAIK
PEREIRA**

ESTAGIO
- 2024

**DASH DE
VENDAS**

Introdução

Objetivo:

O presente relatório tem como propósito apresentar uma análise detalhada do desempenho das marcas com base em dois indicadores fundamentais: **Receita Total** e **Ticket Médio**. Através da organização, tratamento e visualização dos dados fornecidos, busquei identificar padrões relevantes que possam trazer tomadas de decisão estratégicas.

A importância desta avaliação reside na necessidade de compreender não apenas a performance em termos de receita bruta, mas também como a dinâmica do ticket médio pode refletir o posicionamento estratégico das marcas, suas práticas de precificação e suas respectivas participações no mercado. Dessa forma, a análise visa trazer insights que permitam identificar possíveis oportunidades de melhoria e sugerir caminhos a serem explorados para otimização dos resultados.

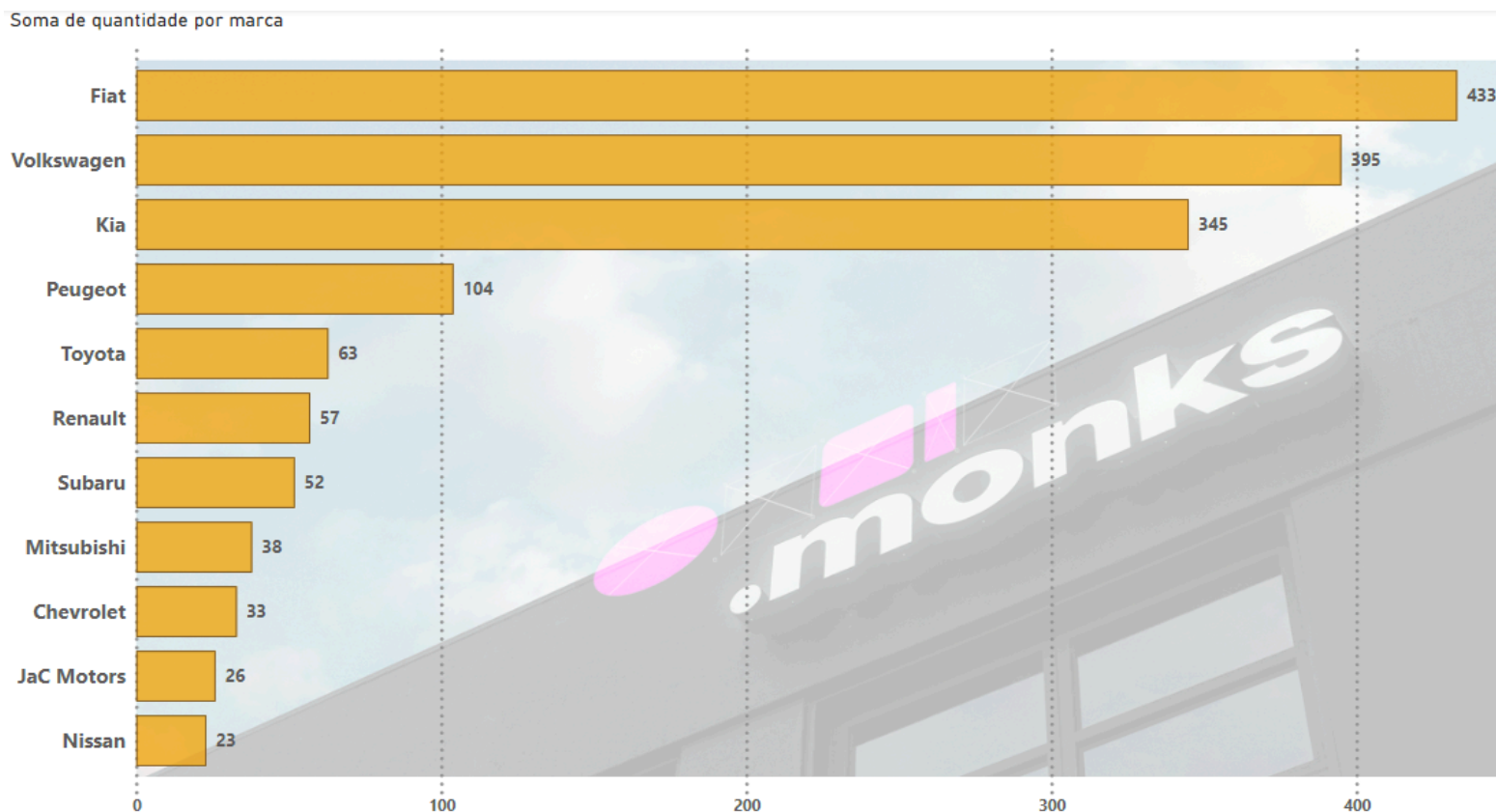
Com esta análise, espero demonstrar não apenas minha habilidade no uso de ferramentas como o Power BI, DAX, JS e na criação de soluções baseadas em dados, mas também minha capacidade de comunicar resultados de forma objetiva e relevante.

Metodologia:

Desde o início, foquei em desenvolver uma análise detalhada de indicadores, a fim de identificar padrões relevantes e classificar as marcas de veículos com **menor ticket médio**. Para alcançar este objetivo, foram aplicados cálculos precisos utilizando **DAX** e organizados em **gráficos dinâmicos**.

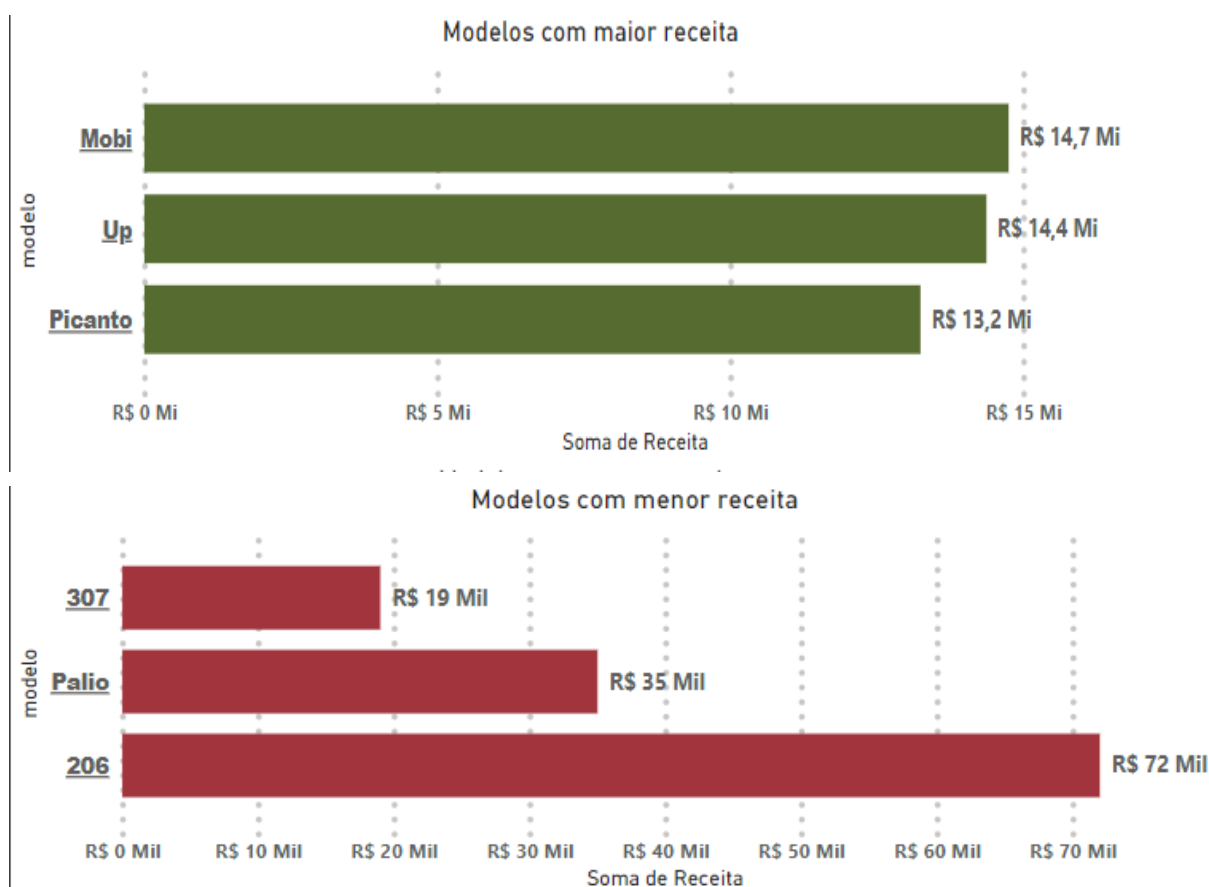
Durante a construção das fórmulas, enfrentei algumas dificuldades iniciais, como a correta implementação da medida de **Ranking** e a necessidade de garantir que a classificação fosse baseada no **Ticket Médio** e não na Receita Total. Isso demandou um entendimento mais profundo do uso de funções como **RANKX**, **ALL**, e **CALCULATE** no DAX. Após uma série de testes e validações, consegui corrigir e otimizar as fórmulas, garantindo que o ranking refletisse com precisão os valores desejados.

Qual marca teve o maior volume de vendas?



O gráfico acima apresenta a distribuição de vendas por cada marca. Observa-se que a marca **Fiat** possui a maior quantidade vendida, seguida por outras marcas como **Volkswagen** e **Kia**. Isso indica uma forte presença dessas marcas no mercado analisado, mas o que eles tem de especial que faz com que vendam tanto? Veremos a seguir.

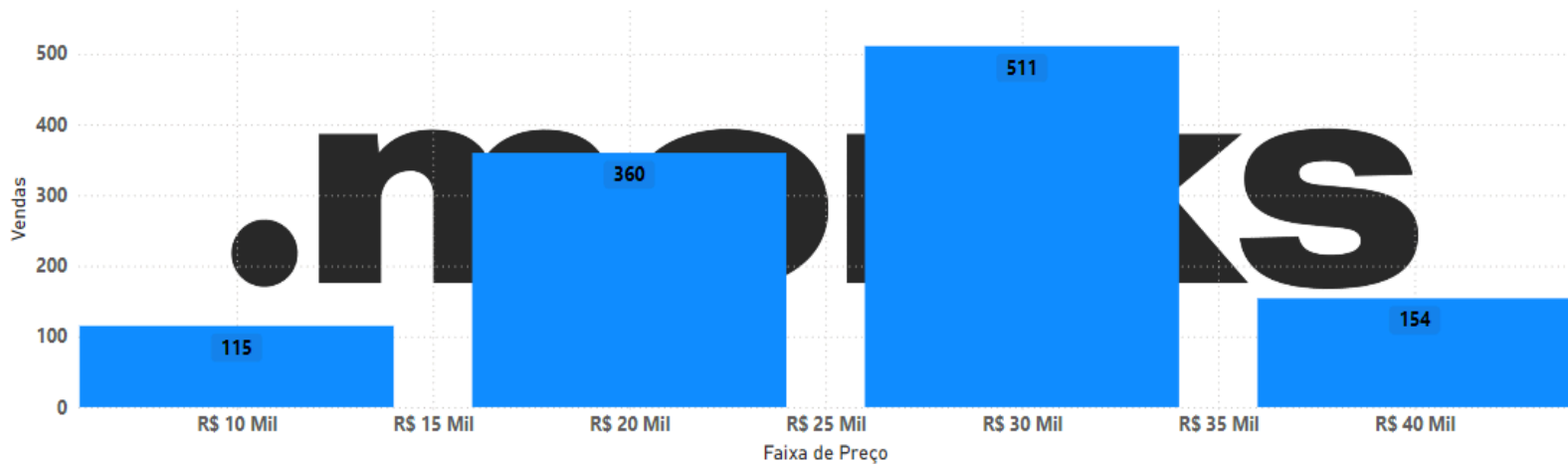
Qual veículo gerou a maior e menor receita?



O veículo que gerou a maior receita foi o **Mobi** da **Fiat**, com um total de **R\$14,7 Milhões**, destacando-se pelo seu alto desempenho comercial. Já o veículo com a menor receita foi o **307** da **Peugeot**, com apenas **R\$19.000**, refletindo menor impacto nas vendas. Esses dados são fundamentais para entender a contribuição de cada modelo para a receita total e direcionar estratégias de mercado, como veremos mais à frente.

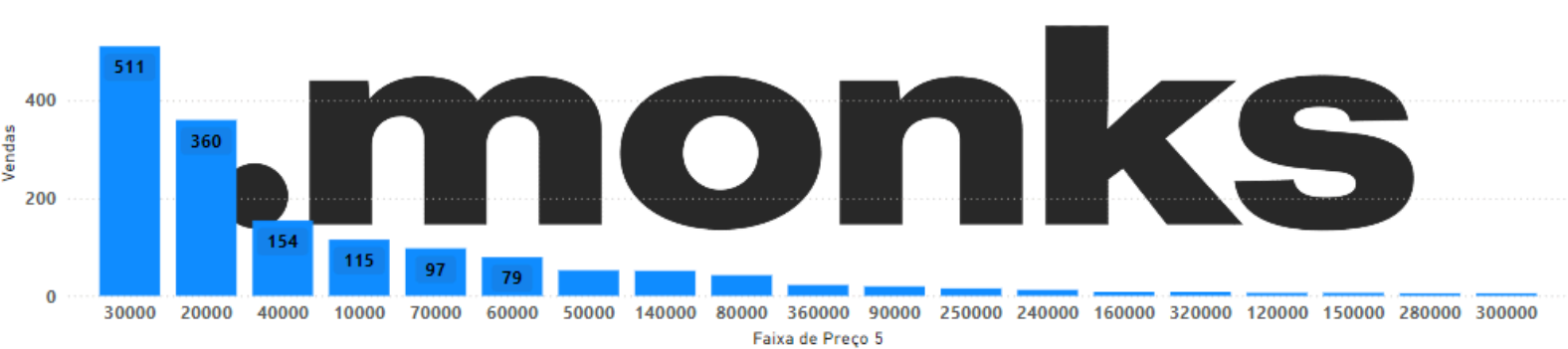
Análise de Faixas de Preço: Qual Faixa Mais Vendeu Carros e Quantidades?

Soma de quantidade por Faixa de Preço



A análise foi realizada agrupando os veículos em faixas de preço de venda a cada R\$10.000. A faixa que mais vendeu carros foi a de **R\$30.000 a R\$40.000**, com um total de **511** unidades. Isso evidencia uma maior preferência dos consumidores por modelos econômicos, indicando a importância dessa faixa no mercado automotivo, a baixo vemos o grafico completo:

Soma de quantidade por Faixa de Preço 5



A tabela acima ranqueia as principais faixas por volume de venda, mostrando de forma clara a diminuição da quantidade vendida em veículos que estão nas faixas mais altas.

Qual a receita das 3 marcas que têm os menores tickets médios?

A análise das três marcas com os menores tickets médios revelou os seguintes resultados:

1. **Nissan 1º:** R\$ 26.130,43
2. **Fiat 2º:** R\$ 35.674,36
3. **Volkswagen 3º:** R\$ 39.341,77

R\$ 31,59 Mi

Soma de Receita

Essas marcas, embora apresentem tickets médios mais baixos, possuem um impacto significativo na receita total devido ao elevado volume de vendas, o que evidencia uma estratégia de mercado baseada em preços acessíveis e alta demanda, não à toa, a marca que teve mais unidades vendidas, foi também a marca com o segundo menor Ticket Médio.

Sendo responsáveis por pouco mais de $\frac{1}{3}$ da receita global, como comparado nos cartões abaixo. Essa comparação mostra que o ajuste de tabela de preços podem tornar um produto bem mais atraente para o consumidor.

R\$ 31,59 Mi

Soma de Receita

R\$ 86,41 Mi

Soma de Receita

Existe alguma relação entre os veículos mais vendidos?

Sim, ao realizar uma análise detalhada dos veículos mais vendidos, identifiquei uma correlação significativa entre a faixa de preço e o volume de vendas. Os dados demonstram que a maioria dos modelos com maior volume de vendas está concentrada em faixas de preço acessíveis, predominantemente entre R\$20.000 e R\$30.000. Isso reflete uma preferência do consumidor por veículos que entregam um bom custo-benefício.

Além disso, os veículos mais vendidos pertencem, em sua maioria, a marcas reconhecidas por oferecer durabilidade e economia, atributos que aumentam a percepção de valor entre os compradores.

Esses insights evidenciam que preços competitivos e funcionalidades práticas são fatores determinantes para o sucesso de vendas, fornecendo uma base estratégica para o desenvolvimento de campanhas de marketing e para o posicionamento de produtos no mercado.

