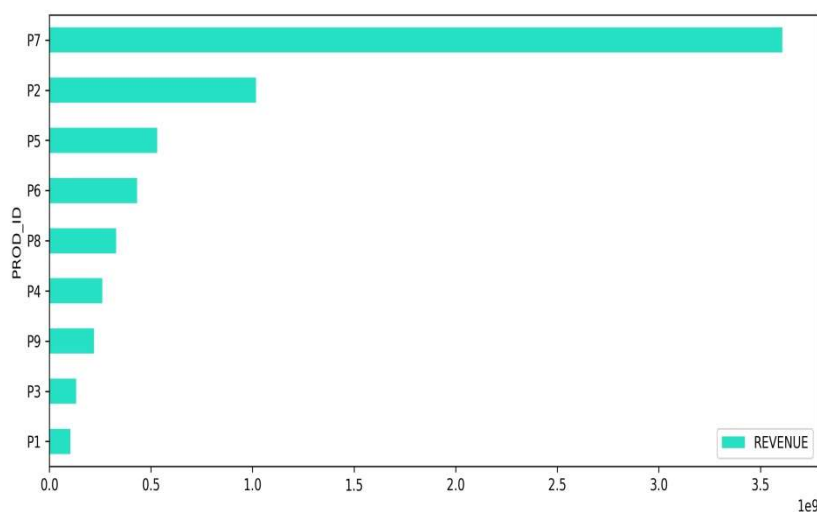




DESAFIO B2W

DEMONSTRATIVO B2W DIGITAL

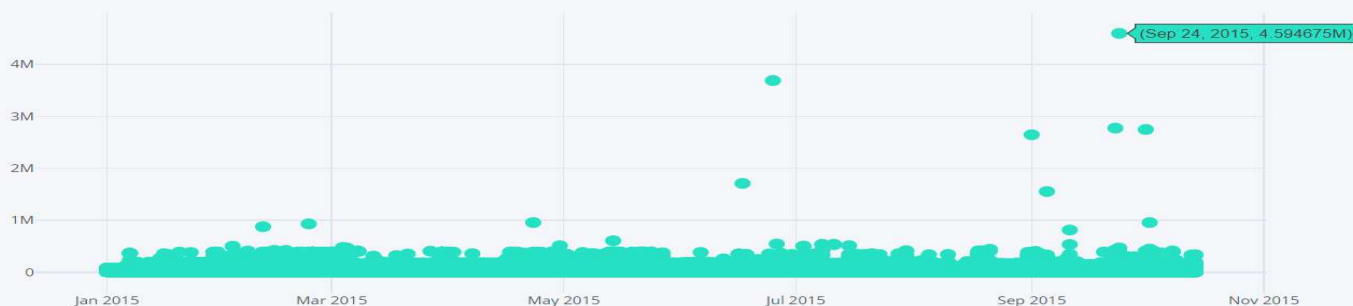
O resultado demonstra fortemente a representatividade do produto P7 diante dos demais produtos sendo responsável por 54% das vendas gerais.



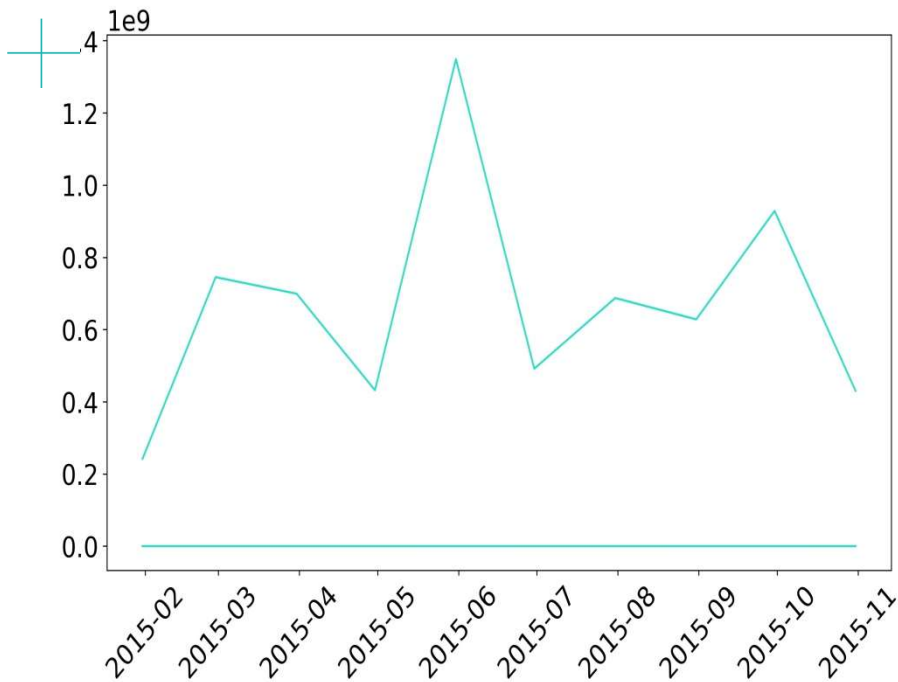
Produto	Vendas	Valor	%
P1	4.173	R\$ 102.933.289,00	2%
P3	2.949	R\$ 131.659.758,00	2%
P9	19.661	R\$ 220.588.348,00	3%
P4	17.309	R\$ 260.232.821,00	4%
P8	29.820	R\$ 328.666.058,00	5%
P6	4.237	R\$ 432.042.805,00	7%
P5	21.055	R\$ 531.491.423,00	8%
P2	67.844	R\$ 1.017.576.864,00	15%
P7	211.722	R\$ 3.607.787.569,00	54%

Analisando o comportamento das vendas é possível identificar mais de um outlier para o período sendo o mais forte deles em setembro o que pode por um viés se acaso acontecer uma frequência dentro da sazonalidade que iremos estudar a seguir.

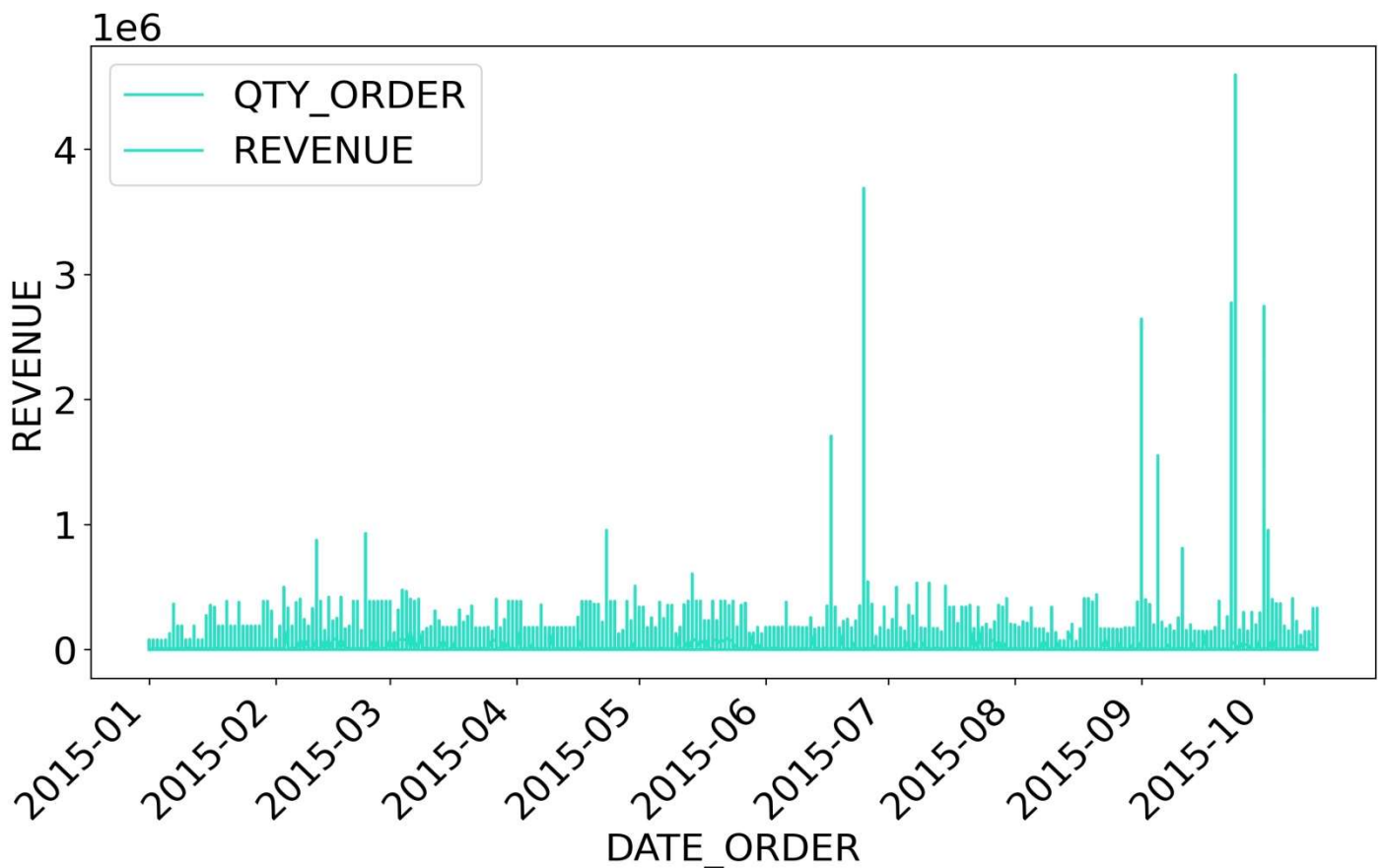
Gráfico de dispersão



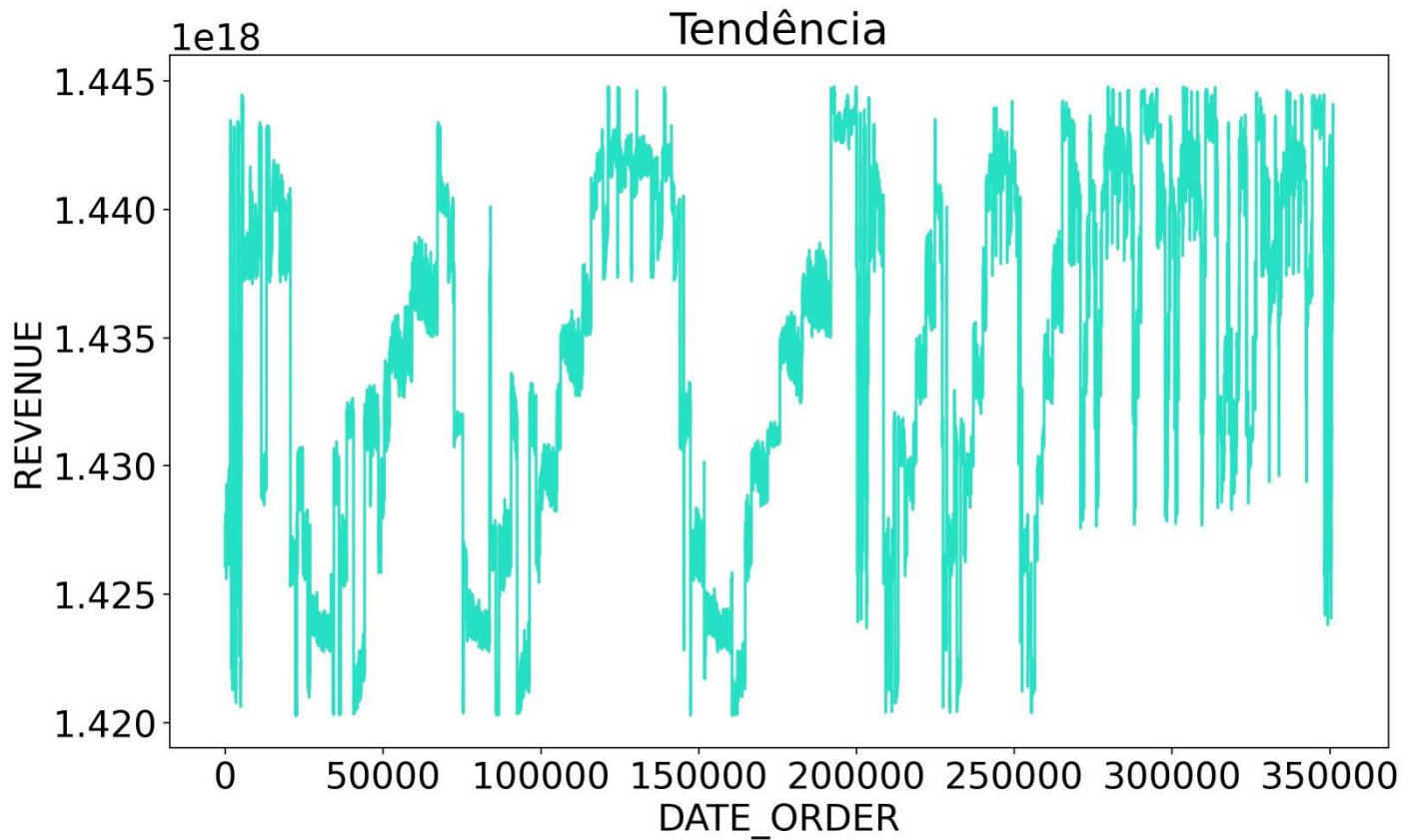
Estudando as vendas por mês pode parecer que o agrupamento de vendas expressivas dentro do mês de junho.



Como pode ser visto na análise temporal os outlier influenciam na linearidade das vendas, ou seja, pode se observar que existem vendas pontuais que influenciam na tendência, causando distorção na análise temporal.



Não é possível identificar nenhuma tendência de vendas para esse período.



Os próximos passos seriam a análise preditiva, mas para esses não foi possível a conclusão.