****Apresentação dos Dashboards - Análise do E-Commerce Brasileiro by Olist****

Olá a todos, venho aqui apresentar os dashboards resultantes da análise do Brazilian E-Commerce Public Dataset by Olist. Este conjunto de dados fornece insights valiosos sobre o comércio eletrônico no Brasil, depois de muito analisar os dados decidi focar nos vendedores cadastrados, todos os dados foram filtrados para mostrar o potencial dos vendedores brasileiros nessa base.

****Dashboard 1: Análise dos Vendedores****

Iniciaremos nossa exploração pelos protagonistas do comércio eletrônico: os vendedores. Ao analisar o primeiro dashboard, é notável a marcante presença de São Paulo. Num piscar de olhos, percebemos que mais de 50% das ordens e vendedores estão concentrados neste estado. Destaca-se ainda que 4 dos 5 principais vendedores também têm São Paulo como base.

É interessante observar que a quantidade de vendedores não necessariamente determina o volume de ordens. Um exemplo intrigante é o Rio de Janeiro, que ocupa o quarto lugar em número de vendedores, mas surpreendentemente detém a segunda posição em termos de volume de ordens. Isso sugere teorias fascinantes na dinâmica do mercado, onde a geografia e outros fatores podem influenciar significativamente o desempenho dos vendedores.

****Dashboard 2: Análise dos Produtos Vendidos pelos Vendedores****

No segundo dashboard, mergulhamos nas categorias de produtos vendidos pelos vendedores da Olist. Surpreendentemente, observamos que a categoria de Beleza e Saúde se destaca em número de ordens e faturamento total, apesar de não ser a mais evidente nos gráficos de preço médio e frete por categoria. Isso destaca a eficácia dos vendedores da Olist nesse nicho específico.

****Dashboard 3: Análise dos Clientes****

Finalmente, ao explorar a base de clientes, percebemos a forte presença em São Paulo, o que contribui para o alto faturamento total. Esta concentração sugere uma correlação entre a localização dos clientes e o sucesso dos vendedores. O entendimento dessa dinâmica geográfica é crucial para otimizar estratégias de marketing e vendas.

****Conclusão:****

Ao explorarmos os dashboards, evidencia-se de maneira notável a dominância de São Paulo em nossa base de dados quando direcionamos nosso foco para os vendedores. Através dessas análises, conseguimos responder a diversas perguntas cruciais sobre o cenário do comércio eletrônico, traçando um retrato mais claro da dinâmica entre os vendedores, suas localizações e o volume de transações. Essa visão aprofundada proporciona insights valiosos para estratégias futuras, destacando a importância de compreender a influência regional no desempenho dos vendedores e moldar decisões com base nessas descobertas.

Fim da Apresentação.

Dicas:

Dashboard 1: Análises dos Vendedores

Número de Ordens Únicas: Destacamos a eficiência dos vendedores por meio do número de ordens únicas.

Preço Médio de Venda: Compreendemos a faixa de preços médios praticada pelos vendedores.

Distribuição por Estado: Investigamos a presença geográfica dos vendedores, analisando quantas ordens ocorrem em cada estado.

Quantidade de Vendedores por Estado: Visualizamos a distribuição de vendedores em todo o Brasil.

Dashboard 2: Análise de Produtos Vendidos

Preço e Frete Total por Categoria: Exploramos a relação entre preço e frete total, categorizando os produtos.

Quantidade de Produtos Únicos por Categoria: Identificamos a variedade de produtos em cada categoria.

Preço Médio dos Produtos por Categoria: Compreendemos as médias de preço em diferentes categorias.

Número Total de Produtos Vendidos por Vendedor: Analisamos o desempenho individual dos vendedores.

Preço Médio dos Produtos Vendidos pelos Vendedores: Avaliamos a consistência nos preços praticados pelos vendedores.

Preço Médio do Frete dos Produtos Vendidos pelos Vendedores: Investigamos os custos de frete associados a cada vendedor.

Dashboard 3: Análise dos Clientes

Número Total de Clientes: Visualizamos o alcance da base de clientes.

Faturamento Médio dos Produtos Vendidos pelos Vendedores: Avaliamos o valor médio gasto pelos clientes em produtos.

Faturamento dos Produtos Vendidos por Todos os Vendedores: Compreendemos o faturamento total gerado pelos produtos.

Faturamento do Frete Total de Todos os Vendedores: Analisamos os custos totais de frete associados às vendas.

Quantidade de Clientes por Estado: Mapeamos a distribuição geográfica dos clientes.

Localização Geográfica dos Clientes por Estado: Visualizamos a localização dos clientes em cada estado.

Estes dashboards oferecem uma visão abrangente e detalhada do ecossistema do comércio eletrônico brasileiro. Aprofundamos nossa compreensão sobre vendedores, produtos e clientes, proporcionando uma base sólida para tomadas de decisões informadas.

Datasets usados:

<https://www.kaggle.com/datasets/olistbr/brazilian-ecommerce> <https://www.kaggle.com/datasets/olistbr/marketing-funnel-olist>