

Relatório de Insights

Com base nas análises realizadas na Parte 1 e na Parte 2, posso destacar os seguintes insights e sugerir algumas ações:

Insight 1: Mês com o Maior Número de Vendas

- **Mês:** Novembro
- **Total de Vendas:** R\$ 56.441,68

Análise:

- Novembro registra o maior volume de vendas, impulsionado por compras dos produtos da categoria 3 antecipadas para o Natal e as festas de fim de ano, um movimento que também se estende até dezembro.
- A Black Friday também contribuiu significativamente para o aumento das vendas neste mês.

Ações Sugeridas:

- **Promoções Intensificadas:** Implementar campanhas de marketing agressivas e promoções especiais durante novembro para maximizar ainda mais as vendas.
- **Gerenciamento de Estoque:** Garantir que o estoque esteja bem abastecido para atender à alta demanda esperada.

Insight 2: Mês com o Menor Número de Vendas

- **Mês:** Abril
- **Total de Vendas:** R\$ 16.155,82

Análise:

- Abril teve o menor volume de vendas, possivelmente devido à sazonalidade dos produtos, provavelmente a loja não adere à temática da Páscoa e os produtos que mais vendem nesse período..
- Este padrão pode indicar a necessidade de estratégias de marketing e promoções mais agressivas durante os períodos de baixa demanda para tentar equilibrar as vendas ao longo do ano.

Ações Sugeridas:

- **Promoções Sazonais:** Desenvolver promoções e campanhas específicas para abril, focando em produtos alternativos que possam atrair os consumidores durante esse período.
- **Controle de Estoque:** Ajustar o controle de estoque para evitar excesso de produtos durante os períodos de baixa demanda.

Conclusão:

- A análise dos dados de vendas de 2023 revelou padrões sazonais claros, com picos de vendas em novembro e quedas em abril. A implementação de estratégias de marketing direcionadas e o gerenciamento de estoque são essenciais para otimizar as vendas ao longo do ano.