

Relatório de Análise de Indicadores - Northwind

Introdução

Com o crescimento acelerado da Northwind, a empresa busca uma visão integrada de todos os dados para apoiar a tomada de decisões estratégicas. Este relatório tem como objetivo analisar os principais indicadores de performance da empresa, identificar oportunidades de crescimento e sugerir ações práticas para melhorar os resultados. Os indicadores foram selecionados com base na relevância para o desempenho comercial e operacional, utilizando dados consolidados de vendas, faturamento, clientes e produtos registrados entre 1996 e 1998, garantindo uma análise abrangente e estratégica, com foco em:

- **Aumentar o ticket médio**
- **Reduzir a taxa de churn**

1. Página Overview

Visão Geral dos Dados

Período Analisado: 04/07/1996 até 06/05/1998

Indicador	Valor
Receita Bruta Total	R\$ 1.354.458,59
Descontos Aplicados	R\$ -88.665,55
Receita Líquida Total	R\$ 1265.793,04
Ticket Médio	R\$ 1.631,88

Desempenho Anual da Receita Bruta

Ano	Receita Bruta	Percentual
1996	R\$ 226.299	16,7%
1997	R\$ 658.389	48,6%
1998	R\$ 469.771	34,7%

Importante destacar que no ano de 1997 representou o pico de vendas porque nele temos os dados dos meses do ano inteiro. Já em 1996, foram analisados os meses de julho a dezembro, e em 1998, os meses de janeiro a maio.

Análise Mensal de Vendas

Com base nos meses analisados as vendas performam melhor nos meses de dezembro, janeiro, fevereiro, março e abril.

Oportunidades de Ação:

- Focar campanhas promocionais nos meses de maior venda para maximizar os resultados. Exemplos de campanhas incluem descontos progressivos, pacotes promocionais e frete grátis.

- Desenvolver estratégias para aumentar a demanda nos meses com vendas menores.

Análise Geográfica

5 Países que Mais Compram:

País	Receita Bruta	Percentual
USA	R\$ 263.566,98	19,46%
Germany	R\$ 244.640,63	18,06%
Austria	R\$ 139.496,63	10,30%
Brasil	R\$ 114.968,48	8,49%
France	R\$ 85.498,76	6,31%

Oportunidades de Ação:

- Consolidar a atuação nos países de maior receita (USA e Germany).

Explorar oportunidades de crescimento em mercados como France.

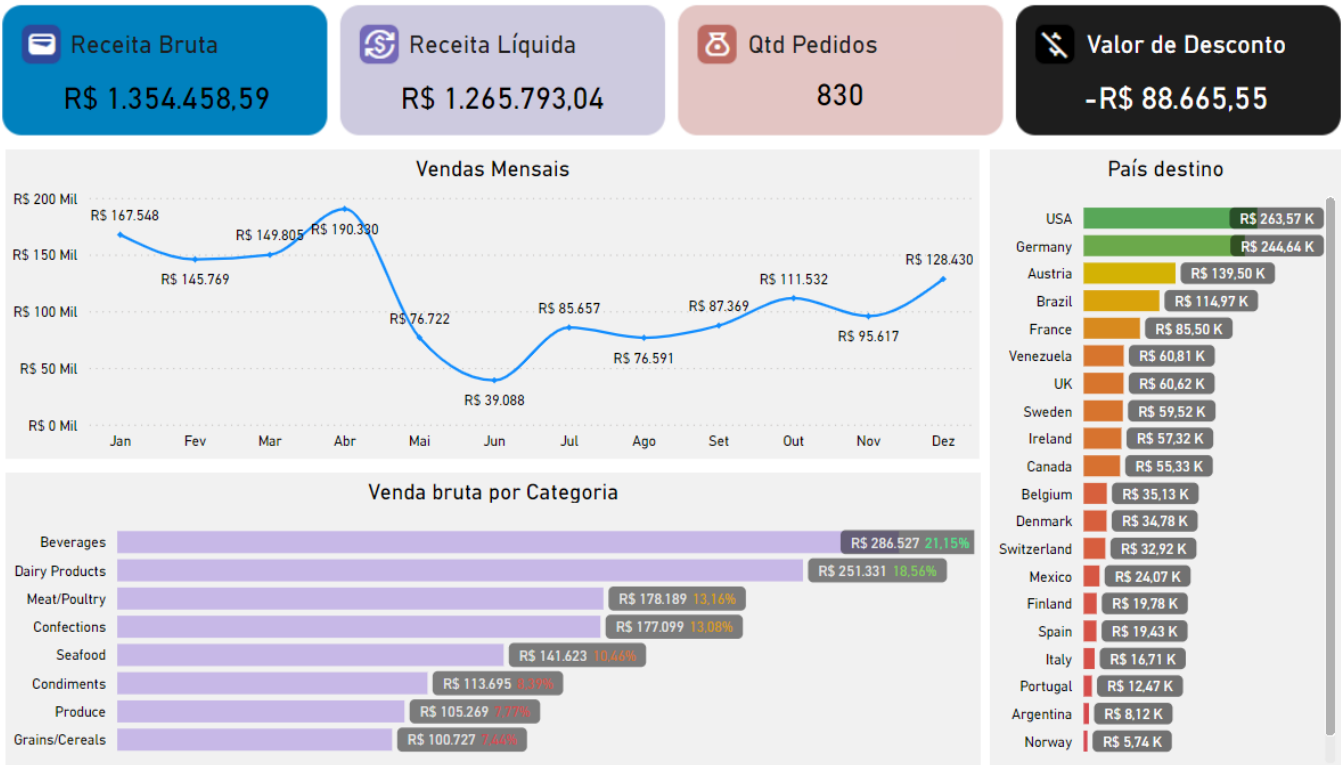
Análise por Categorias de Produtos

4 Categorias com Maior Receita Bruta:

Categoria	Receita Bruta	Percentual
Beverages	R\$ 286.527	21,15%
Dairy Products	R\$ 251.331	18,56%
Meat/Poultry	R\$ 178.189	13,16%
Confections	R\$ 177.099	13,08%

Ações Recomendadas:

- Para as categorias de Beverages e Dairy Products criar campanhas de cross-sell para aumentar o ticket médio.
- Focar em controle de estoque e logística para garantir o fornecimento contínuo.



2. Página ABC Produtos

Análise de produtos

Resumo:

- Total de Produtos: 77
- Classe A (Produtos Prioritários): 35 produtos
 - Representam 79,25% do faturamento.
- Classe B (Produtos com prioridade média): 23 produtos
 - Representam 15,59% do faturamento.
- Classe C (Produtos com baixa prioridade): 19 produtos
 - Representam 5,16% do faturamento.

5 Produtos mais rentáveis por Receita Bruta:

Produto	Receita Bruta	Percentual
Côte de Blaye	R\$ 149.984,20	11,07%
Thüringer Rostbratwurst	R\$ 87.736,40	6,48%
Raclette Courdavault	R\$ 76.296,00	5,63%
Camembert Pierrot	R\$ 50.286,00	3,71%
Tarte au sucre	R\$ 49.827,90	3,68%

Ação recomendada:

- Priorizar a gestão de estoque e controle rigoroso dos produtos Classe A.
- Investir em campanhas de vendas para produtos de alto desempenho.
- Entender quais são os produtos que são vendidos juntos na mesma compra para aumentar o ticket médio.



Receita Bruta

R\$ 1.354.458,59



Receita Líquida

R\$ 1.265.793,04



Qtd Pedidos

830



Valor de Desconto

-R\$ 88.665,55

Curva ABC

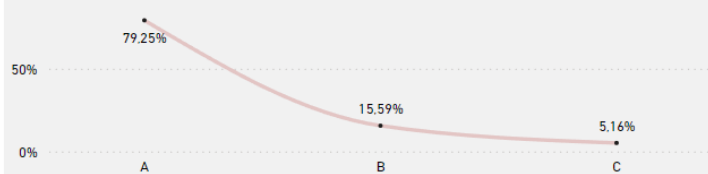
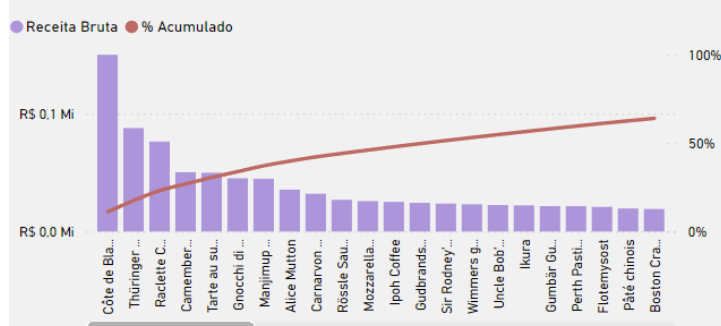


Gráfico Pareto



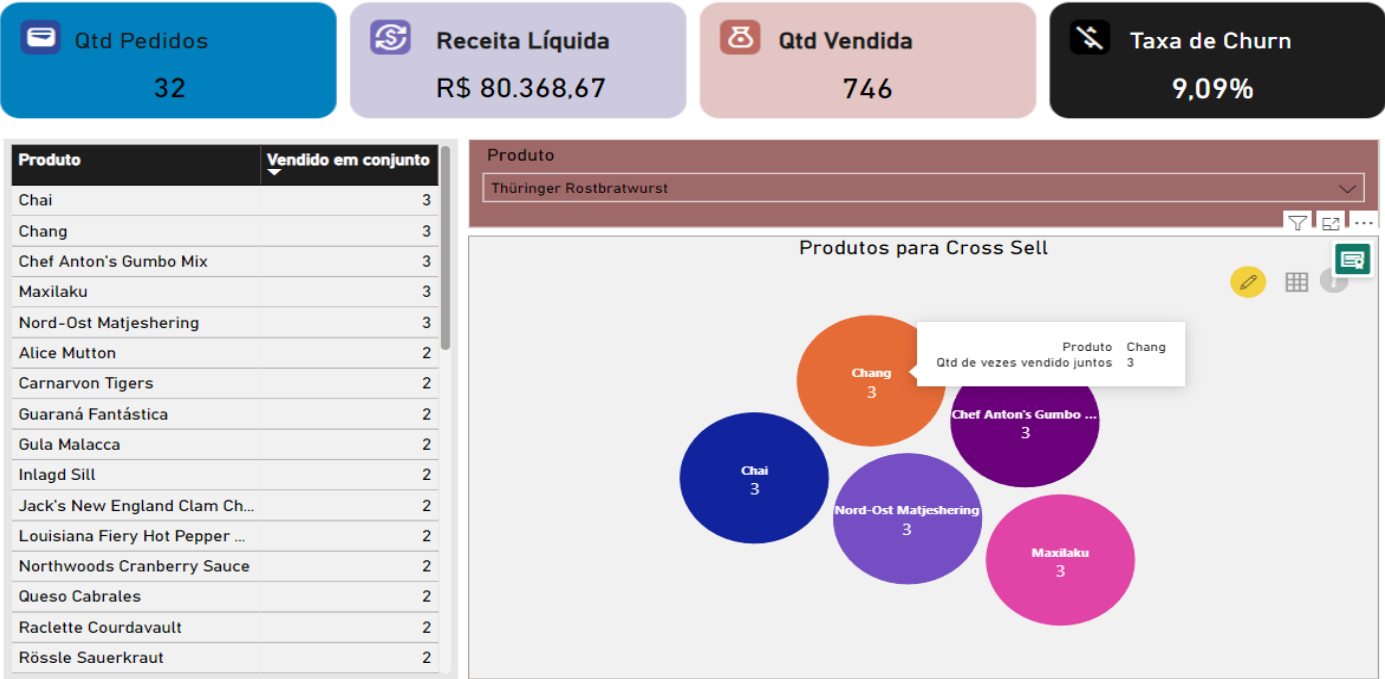
Produto	Receita Bruta	Qtd Vendida	Classe
1 Côte de Blaye	R\$ 149.984,20	623	A
2 Thüringer Rostbratwurst	R\$ 87.736,40	746	A
3 Raclette Courdavault	R\$ 76.296,00	1.496	A
4 Camembert Pierrot	R\$ 50.286,00	1.577	A
5 Tarte au sucre	R\$ 49.827,90	1.083	A
6 Gnocchi di nonna Alice	R\$ 45.121,20	1.263	A
7 Manjimup Dried Apples	R\$ 44.742,60	886	A
8 Alice Mutton	R\$ 35.482,20	978	A
9 Carnarvon Tigers	R\$ 31.987,50	539	A
10 Rössle Sauerkraut	R\$ 26.865,60	640	A
11 Mozzarella di Giovanni	R\$ 25.738,80	806	A
12 Ipoh Coffee	R\$ 25.079,20	580	A
13 Gudbrandsdalsost	R\$ 24.307,20	714	A
14 Sir Rodney's Marmalade	R\$ 23.635,80	313	A
15 Wimmers gute Semmelkn...	R\$ 23.009,00	740	A
16 Uncle Bob's Organic Dried	R\$ 22.464,00	763	A

3. Página Cross Sell

A partir dos produtos mais vendidos observou-se que os mesmos são geralmente vendidos em conjunto.


Produto	Produto vendido junto
Côte de Blaye	Flotemysost
	Scottish Longbreads
Thüringer Rostbratwurst	Chai
	Chang

A partir do filtro de “Produto” no print abaixo observa-se que ao selecionarmos um produto é observado quais outros produtos são geralmente vendidos juntos, podendo assim oferecer em conjunto na hora da venda.



4. Página gestão de Estoques

Com base na classe de priorização dos produtos, é importante definir o estoque mínimo de cada item. Assim, quando o estoque chegar nesse limite, será acionado um “alerta” de compra, garantindo que não falem produtos e nenhuma venda seja perdida.

Categoria	Estoque Atual	Estoque Mínimo	Necessidade de Compra
Mozzarella di Giovanni	14	0	Não é Necessário
Queso Cabrales	22	30	Comprar
Queso Manchego La Pastora	86	0	Não é Necessário
Raclette Courdavault	79	0	Não é Necessário
 Grains/Cereals			
Filo Mix	38	25	Não é Necessário
Gnocchi di nonna Alice	21	30	Comprar
Gustaf's Knäckebröd	104	25	Não é Necessário
Ravioli Angelo	36	20	Não é Necessário
Singaporean Hokkien Fried	26	0	Não é Necessário
Tunnbröd	61	25	Não é Necessário
Wimmers gute Semmelknödel	22	30	Comprar
 Meat/Poultry			
Alice Mutton	0	0	Não é Necessário

Entendimento da classificação

Classe	% Faturamento	Ações Prioritárias
A	79,25%	Controle rigoroso de estoque, definição de estoque mínimo.
B	15,35%	Monitoramento periódico e otimização de vendas.
C	5,05%	Redução de custos e menor foco em controle.

Neste caso, independentemente da classe, há um controle de estoque mínimo para cada produto com base nas especificações da tabela de Produtos. No entanto, os produtos classificados como classe A devem ter um estoque mínimo com uma margem extra para evitar imprevistos, especialmente nos meses de maior demanda.


5. Página ABC Clientes

Análise de Clientes


- **Total de Clientes:** 90
- **Classe A (Clientes Prioritários):** 33 clientes
 - Representam **79,61%** do faturamento.
 - **Manter um alto nível de relacionamento**, oferecendo benefícios exclusivos para fidelizar esses clientes de maior impacto no faturamento.
- **Classe B (Clientes em Potencial):** 26 clientes
 - Representam **15,35%** do faturamento.
 - **Realizar o cross sell para elevar o ticket médio**, oferecendo promoções específicas ou pacotes que incentivem um maior volume de compras.
- **Classe C (Clientes com Baixo Desempenho):** 32 clientes
 - Representam **5,05%** do faturamento.
 - **Analisar comportamentos e necessidades desses clientes** para determinar ações de recuperação ou segmentação mais eficiente.

Top 5 Clientes por Receita Bruta:

Cliente	País	Receita Bruta
QUICK-Stop	Germany	R\$ 117.483,39
Save-a-lot Markets	USA	R\$ 115.673,39
Ernst Handel	Austria	R\$ 113.236,68
Hungry Owl All-Night Grocers	Ireland	R\$ 57.317,39
Rattlesnake Canyon Grocery	USA	R\$ 52.245,90

 Receita Bruta


R\$ 1.354.458,59

 Receita Líquida

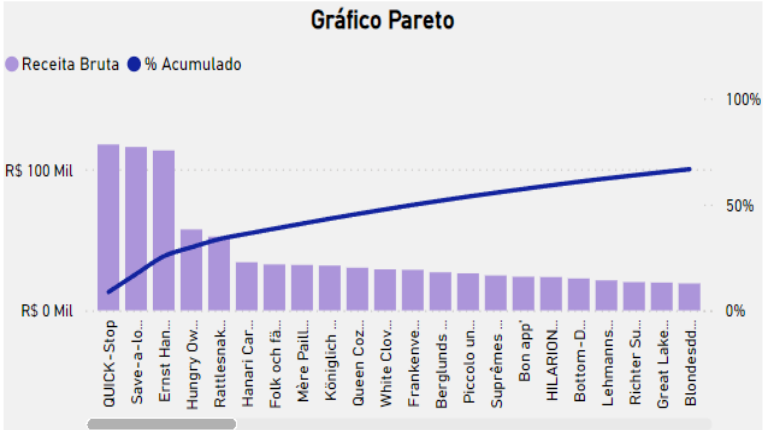
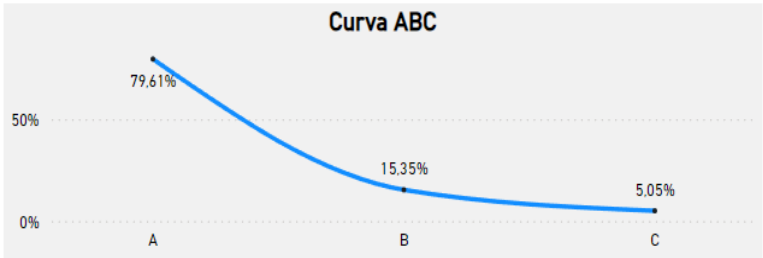
R\$ 1.265.793,04

 Qtd Pedidos

830

 Taxa de Churn

9,09%



Empresa	País	Receita Bruta	Qtd Ve
1 QUICK-Stop	Germany	R\$ 117.483,39	
2 Save-a-lot Markets	USA	R\$ 115.673,39	
3 Ernst Handel	Austria	R\$ 113.236,68	
4 Hungry Owl All-Night Grocers	Ireland	R\$ 57.317,39	
5 Rattlesnake Canyon Grocery	USA	R\$ 52.245,90	
6 Hanari Carnes	Brazil	R\$ 34.101,15	
7 Folk och få HB	Sweden	R\$ 32.555,55	
8 Mère Paillarde	Canada	R\$ 32.203,90	
9 Königlich Essen	Germany	R\$ 31.745,75	
10 Queen Cozinha	Brazil	R\$ 30.226,10	
11 White Clover Markets	USA	R\$ 29.073,45	
12 Frankenversand	Germany	R\$ 28.722,71	
13 Berglunds snabbköp	Sweden	R\$ 26.968,15	
14 Piccolo und mehr	Austria	R\$ 26.259,95	
15 Suprêmes délices	Belgium	R\$ 24.704,40	
16 Bon app'	France	R\$ 22.850,85	

6. Página Churn

Resumo:

Número de Clientes: 90

Clientes Ativos: 81

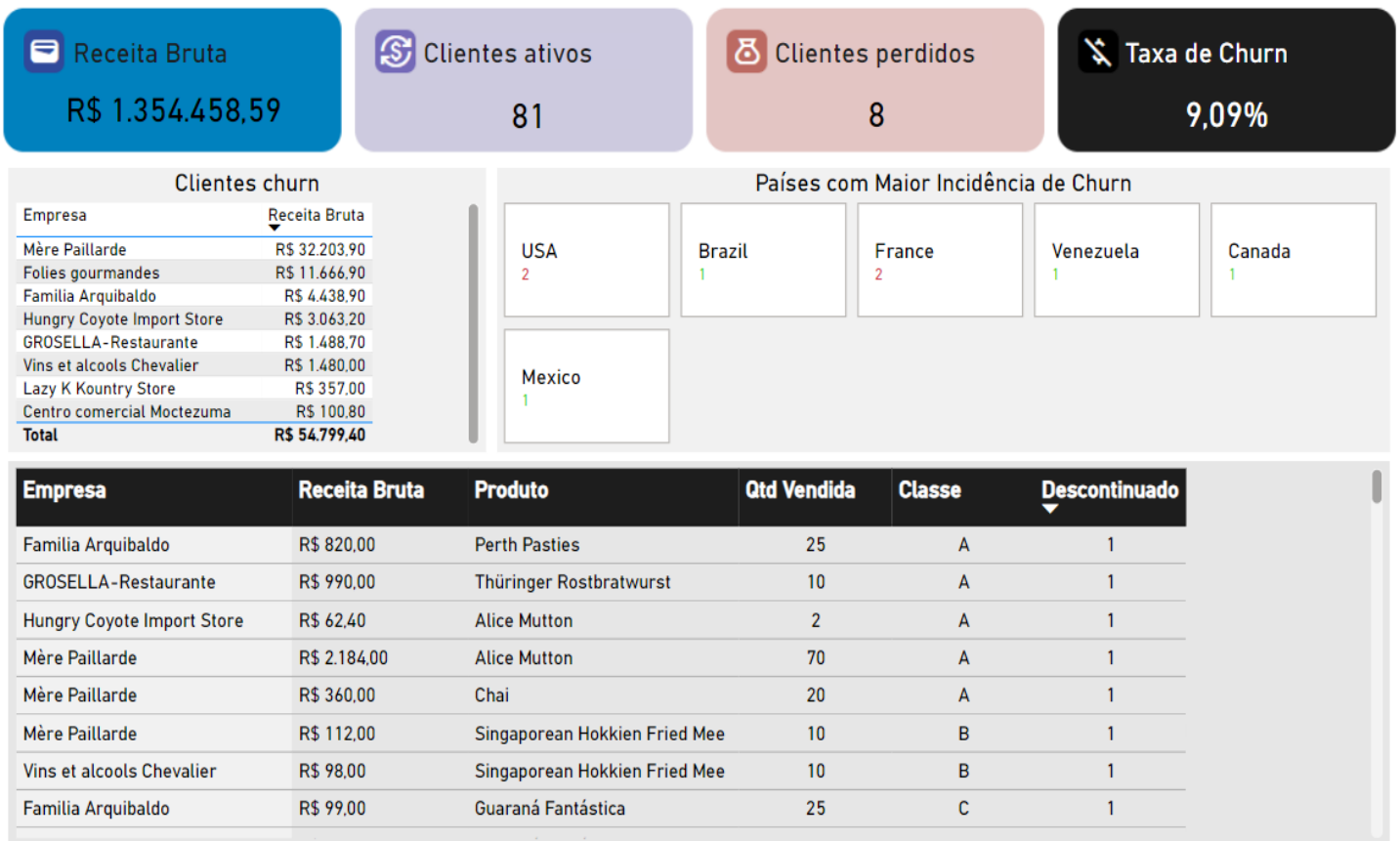
Clientes Perdidos: 8

Taxa de Churn: 9,09%

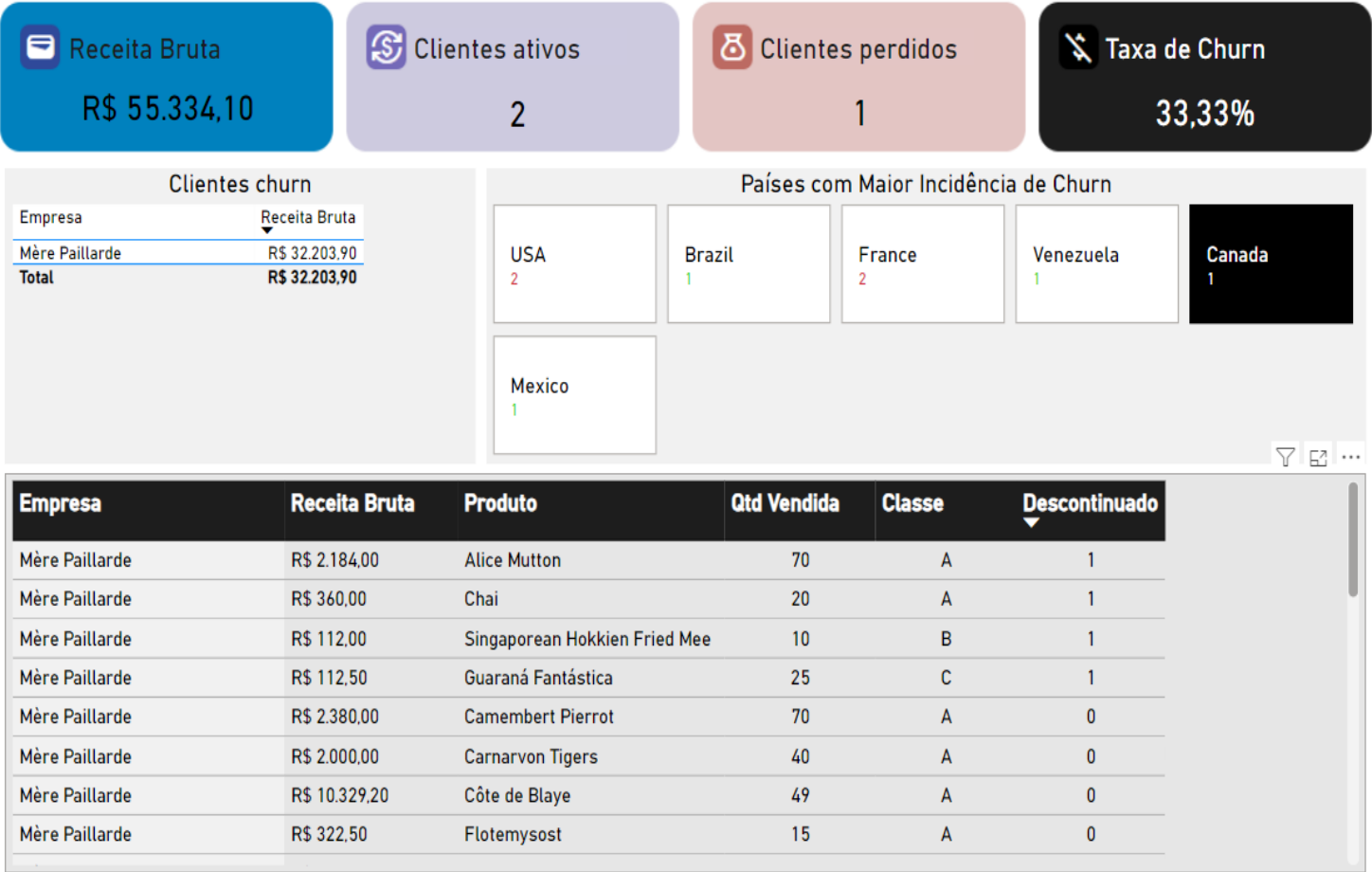
Para considerar um cliente como churn, foi considerado os clientes que realizaram compras em 1996 ou 1997 e deixaram de comprar em 1998.

Reduzindo o Churn:

Uma das possíveis causas para a perda de clientes está relacionada à descontinuação de produtos. Observou-se que, em alguns casos, os clientes compravam regularmente um produto específico que foi posteriormente descontinuado, o que pode ter levado à sua inatividade.



O país que sofreu churn com maior representação de faturamento foi o Canadá.



Importante destacar

Tendo em vista que alguns clientes que tiveram seus produtos descontinuados são churn, alguns dos produtos mais vendidos e rentáveis também estão sendo descontinuados oque pode acarretar em mais clientes se tornando churn.

Considerando que estamos olhando produtos definidos como “Classe A”, esses devem ser tratados com prioridade.

▲	Produto	Receita Bruta	Qtd Vendida	Classe	Descontinuado	% Representação
1	Côte de Blaye	R\$ 149.984,20	623	A	0	11,07%
2	Thüringer Rostbratwurst	R\$ 87.736,40	746	A	1	6,48%
3	Raclette Courdavault	R\$ 76.296,00	1.496	A	0	5,63%
4	Camembert Pierrot	R\$ 50.286,00	1.577	A	0	3,71%
5	Tarte au sucre	R\$ 49.827,90	1.083	A	0	3,68%
6	Gnocchi di nonna Alice	R\$ 45.121,20	1.263	A	0	3,33%
7	Manjimup Dried Apples	R\$ 44.742,60	886	A	0	3,30%
8	Alice Mutton	R\$ 35.482,20	978	A	1	2,62%
9	Carnarvon Tigers	R\$ 31.987,50	539	A	0	2,36%
10	Rössle Sauerkraut	R\$ 26.865,60	640	A	1	1,98%
11	Mozzarella di Giovanni	R\$ 25.738,80	806	A	0	1,90%
12	Ipoh Coffee	R\$ 25.079,20	580	A	0	1,85%
13	Gudbrandsdalsost	R\$ 24.307,20	714	A	0	1,79%
14	Sir Rodney's Marmalade	R\$ 23.635,80	313	A	0	1,75%
15	Wimmers gute Semmelkn...	R\$ 23.009,00	740	A	0	1,70%

Conclusões e Próximos Passos

O presente relatório de análise de indicadores da Northwind apresenta uma visão ampla e detalhada sobre o desempenho da empresa, com foco nos principais pilares estratégicos como aumento do ticket médio, redução da taxa de churn e otimização do gerenciamento de estoques e produtos. A análise consolidada, abrangendo o período de 1996 a 1998, possibilitou identificar tendências e oportunidades que, se bem exploradas, podem impulsionar os resultados da empresa.

Destacam-se os seguintes pontos principais:

- **Receita Bruta:** Embora 1997 tenha apresentado o maior volume de vendas, é importante destacar que foi o único ano analisado em sua totalidade. Para avaliações mais justas e precisas, métricas ajustadas, como médias mensais ou projeções anuais, devem ser consideradas para evitar conclusões enviesadas e identificar de forma mais clara o desempenho e as tendências de crescimento da Northwind.
- **Mercados Prioritários:** Estados Unidos e Alemanha lideram a receita bruta, representando quase 40% do faturamento. Investimentos nesses mercados, aliados à exploração de mercados emergentes como a França, podem alavancar a atuação global da Northwind.
- **Categorias:** As categorias "Beverages" e "Dairy Products" concentram a maior fatia do faturamento, reforçando a importância de ações de cross-sell e controle logístico para essas áreas. Produtos de Classe A também exigem atenção especial, tanto na gestão de estoques quanto no planejamento de vendas.
- **Produtos:** Alguns dos produtos mais vendidos e que representam uma parte considerável da receita que serão descontinuados devem ser substituídos por algum semelhante para não correr o risco de churn e redução da receita.
- **Ticket Médio:** Com base nas análises para aumentar o ticket médio é imprescindível oferecer os produtos que mais são comprados juntos com base na página de Cross Sell.

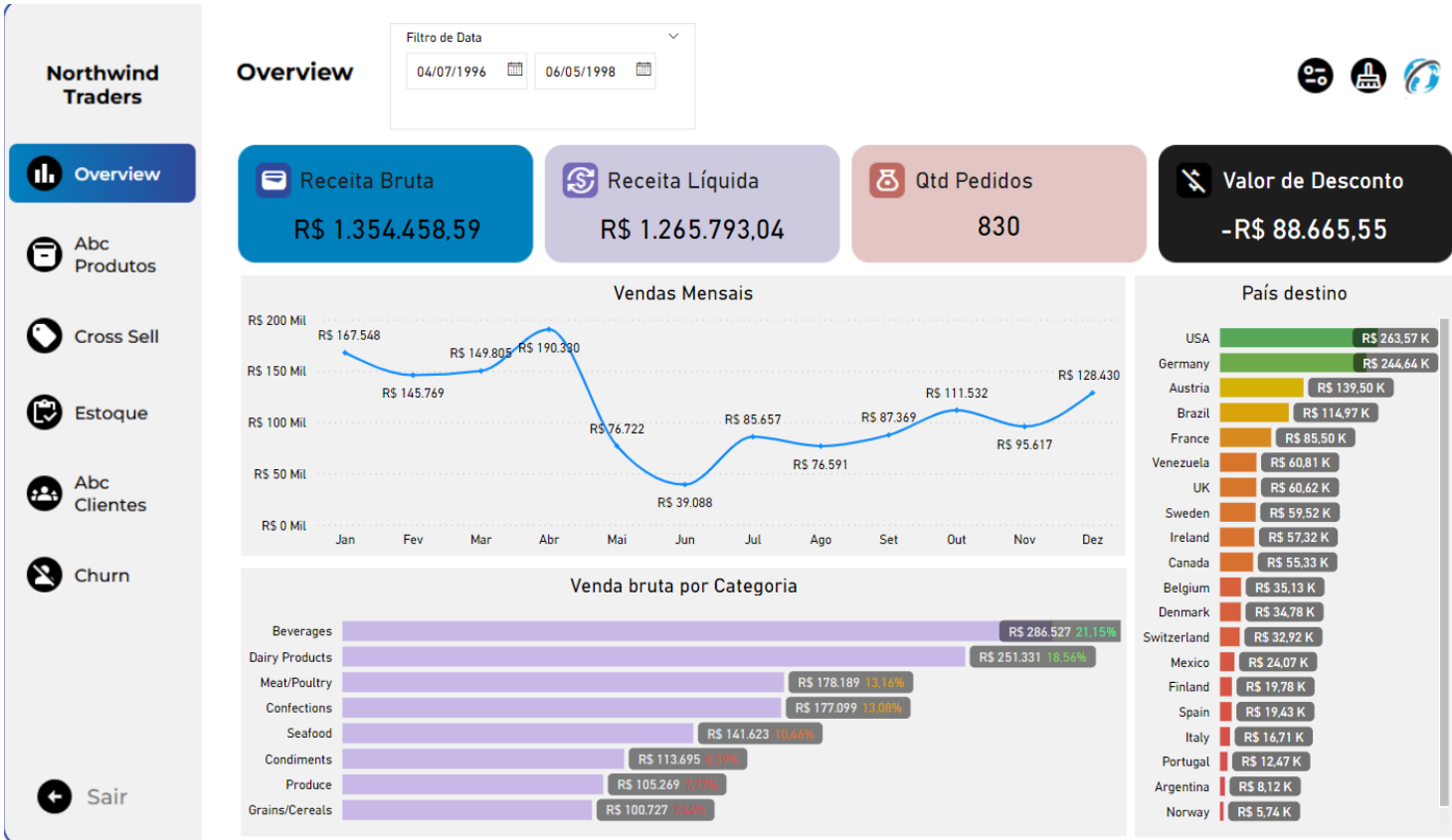
- **Gestão de Estoques:** O controle de estoque mínimo, especialmente para produtos Classe A, foi identificado como uma ação essencial para evitar rupturas e manter a estabilidade nas vendas.
- **Clientes e Churn:** Com 9,09% de taxa de churn, a análise sugere a descontinuação de produtos como um fator de perda de clientes. Reverter essa tendência com ações específicas para fidelizar clientes prioritários e resgatar os inativos pode contribuir para a redução da taxa de churn.

Com base nas evidências apresentadas, é recomendável que a Northwind concentre esforços em estratégias direcionadas de marketing e vendas, priorizando mercados, produtos e clientes de alto impacto. Além disso, o fortalecimento do controle de estoques e a análise contínua do comportamento dos clientes são elementos-chave para o crescimento sustentável. Por fim, a implementação das recomendações aqui descritas deverá ser acompanhada de monitoramento periódico dos indicadores, garantindo que as decisões estejam alinhadas com as mudanças e demandas do mercado.

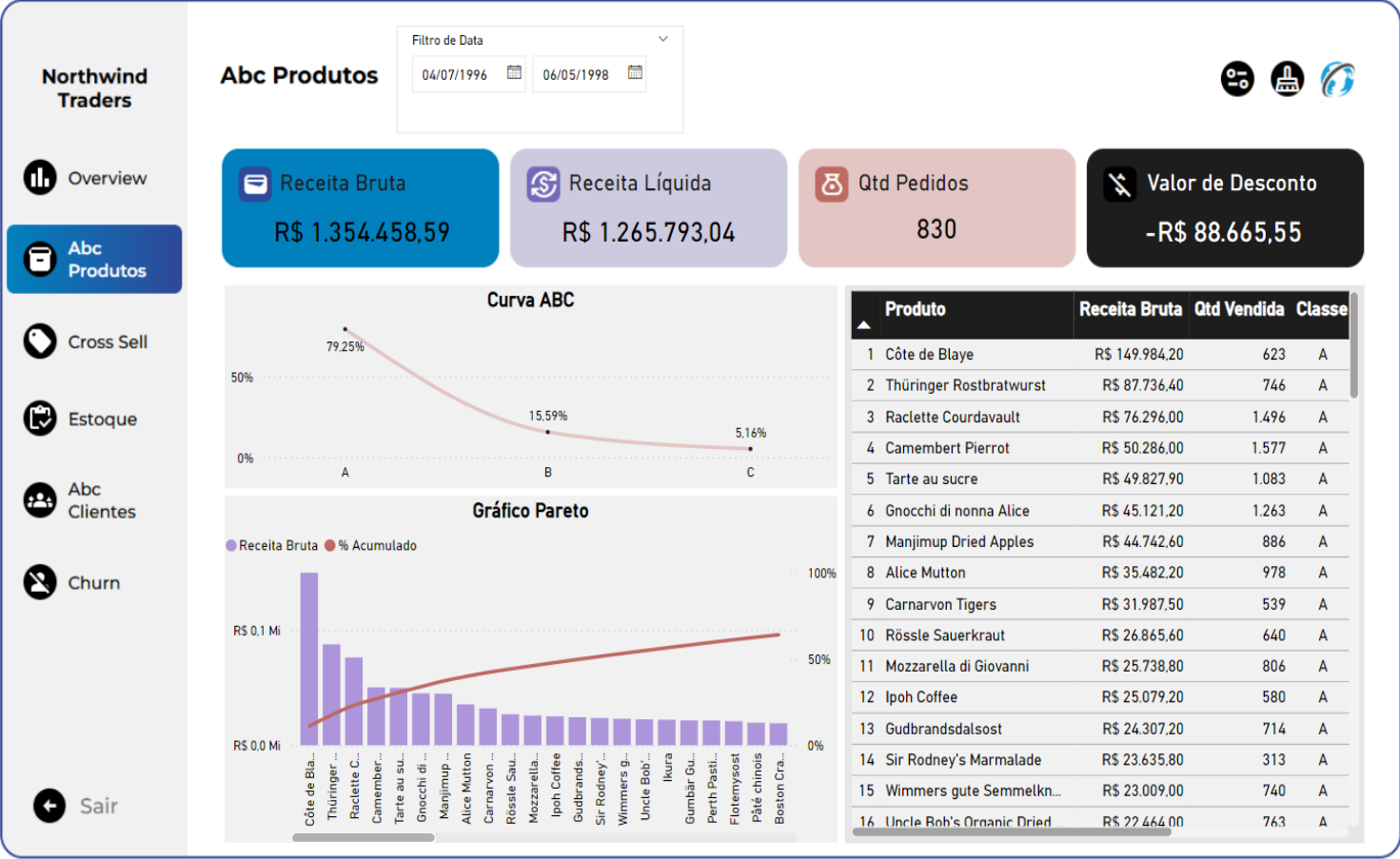
Link para o dashboard:

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiOTI5N2M2OTctNzkzOC00OWE5LTg3YTYtMmZjY2Q4NGFkNzhjIiwidCI6IjhlY2ZlZjRhLWI3YWQtNDE2YS1iODQ1LWY4NzY3OWE5MDYwZCJ9>

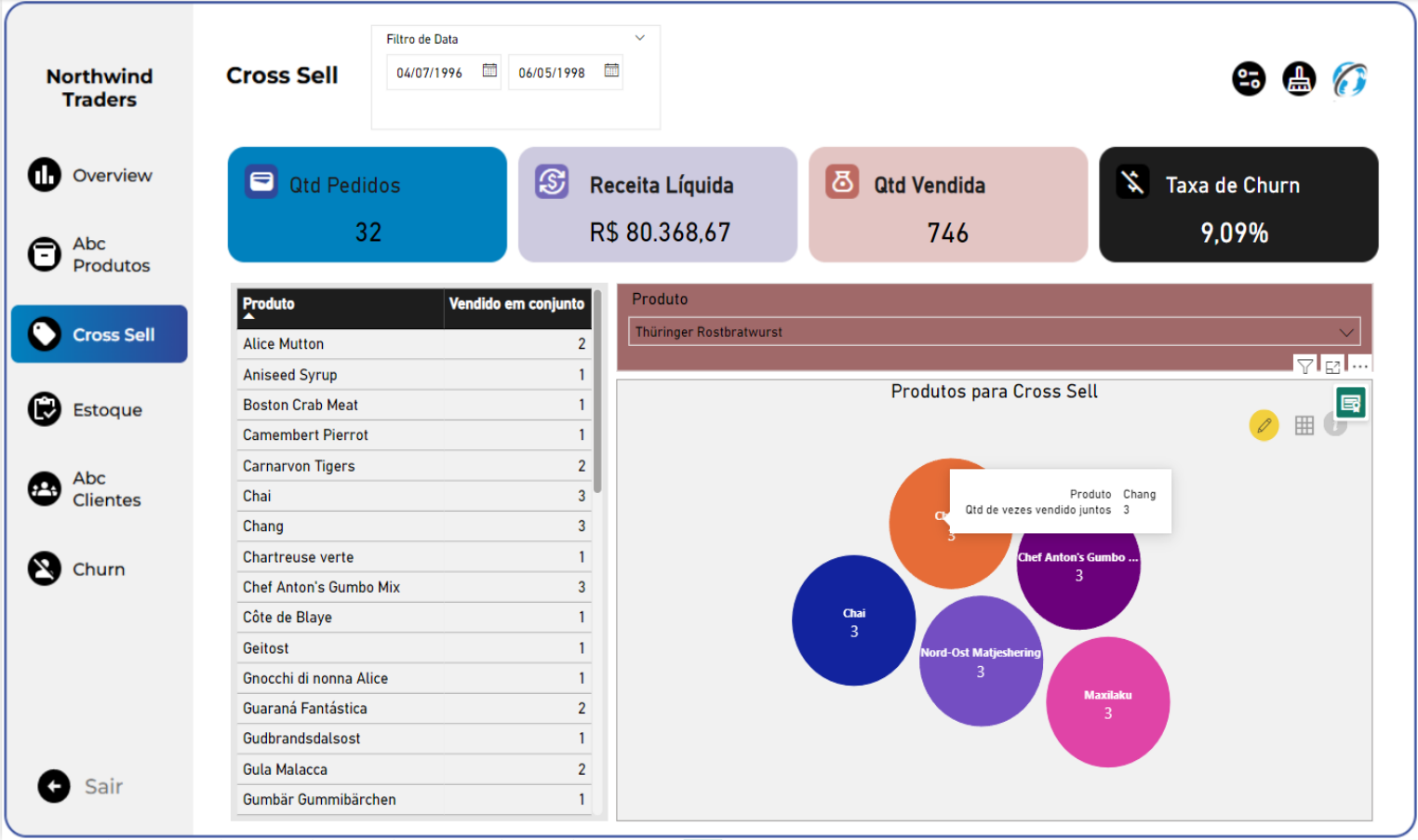
Overview



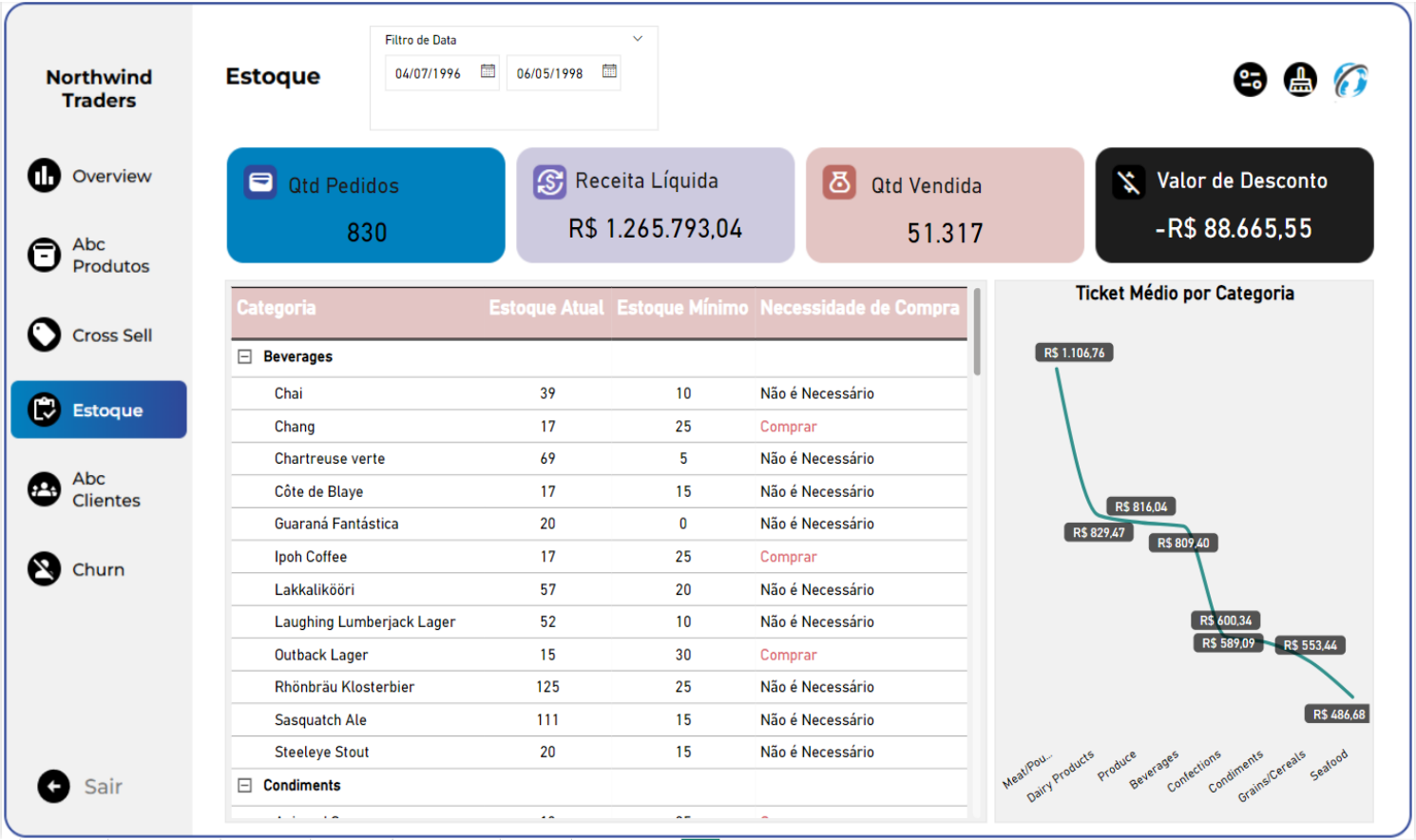
ABC Produtos



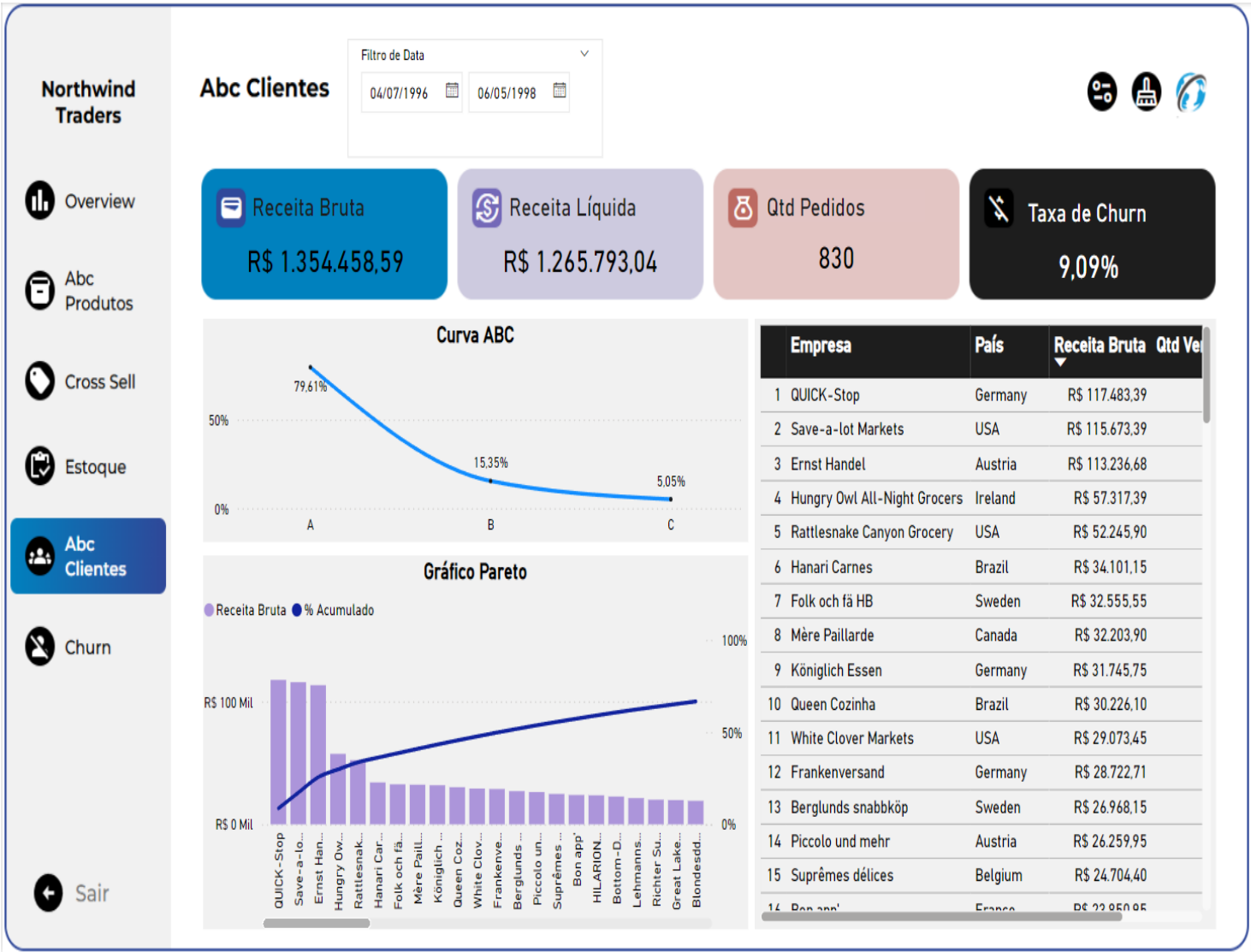
Cross Sell



Estoque



ABC Clientes



Churn

Northwind Traders

Overview

Abc Produtos

Cross Sell

Estoque

Abc Clientes

Churn

Sair

Churn

Filtro de Data

04/07/1996

06/05/1998

Receita Bruta

R\$ 1.354.458,59

Clientes ativos

81

Clientes perdidos

8

Taxa de Churn

9,09%

Clientes churn

Empresa	Receita Bruta
Mère Paillarde	R\$ 32.203,90
Folies gourmandes	R\$ 11.666,90
Familia Arquibaldo	R\$ 4.438,90
Hungry Coyote Import Store	R\$ 3.063,20
GROSELLA- Restaurante	R\$ 1.488,70
Vins et alcools Chevalier	R\$ 1.480,00
Lazy K Kountry Store	R\$ 357,00
Centro comercial Moctezuma	R\$ 100,80
Total	R\$ 54.799,40

Países com Maior Incidência de Churn

USA
2

Brazil
1

France
2

Venezuela
1

Canada
1

Mexico
1

Empresa	Receita Bruta	Produto	Qtd Vendida	Classe	Descontinuado
Familia Arquibaldo	R\$ 820,00	Perth Pasties	25	A	1
GROSELLA- Restaurante	R\$ 990,00	Thüringer Rostbratwurst	10	A	1
Hungry Coyote Import Store	R\$ 62,40	Alice Mutton	2	A	1
Mère Paillarde	R\$ 2.184,00	Alice Mutton	70	A	1
Mère Paillarde	R\$ 360,00	Chai	20	A	1
Mère Paillarde	R\$ 112,00	Singaporean Hokkien Fried Mee	10	B	1
Vins et alcools Chevalier	R\$ 98,00	Singaporean Hokkien Fried Mee	10	B	1
Familia Arquibaldo	R\$ 99,00	Guaraná Fantástica	25	C	1