

Insights Localizados nos gráficos.

## 1 – Sazonalidade e Tendência: O Fenômeno de Outubro/2025

Ao analisarmos o gráfico de linhas, identificamos que outubro não foi apenas o mês de maior faturamento, mas também o de maior atividade operacional:

- **Volume de Transações:** Outubro registrou o ápice de atividade com **18 vendas**, volume que representa mais do que o dobro do registrado em janeiro e setembro, os meses como os segundos mais movimentados.
- **Concentração de Receita (High Tickets):** O sucesso do mês foi impulsionado por **3 vendas estratégicas com valores iguais ou superiores a R\$ 3.000,00**.
- **Perfil de Compra:** Esse comportamento sugere que, em outubro, houve uma combinação de alta demanda volumétrica com o fechamento de contratos de maior valor (Cliente de Tecnologia).

## 2 – Composição e Parte do Todo: Dominância da Categoria Hardware

O gráfico de rosca mostra que a categoria **Hardware** é o pilar central da receita, representando **72,4% (R\$ 15,45 Mil)** do faturamento total.

- **Impacto dos Grandes Pedidos:** Essa dominância é explicada diretamente pela Visão Detalhada: 3 das 4 maiores vendas registradas (acima de R\$ 3.000,00), pertencem à categoria Hardware.
- **Sazonalidade Tecnológica:** Duas dessas transações de alto valor ocorreram em **outubro**, tendo como cliente uma **empresa do segmento de Tecnologia**.

O desempenho da Tech Solutions está fortemente atrelado ao ciclo de compras de grandes players tecnológicos. Enquanto Hardware traz o volume financeiro (*faturamento*), as categorias de Periféricos (21,32%) e Acessórios (6,28%) funcionam como suporte ao mix de produtos.

## 3 – Comparativo: Análise de Performance por Vendedor

O gráfico de barras revela uma disparidade significativa na eficiência de vendas entre os membros da equipe:

- **Liderança em Faturamento:** **Ana Pereira** consolidou-se como a principal vendedora, atingindo **R\$ 6,3 Mil** em vendas totais.

- **O "Super Fechamento" de Dezembro:** O diferencial da Ana não foi a quantidade, mas o ticket médio. Ela foi responsável pela **maior venda individual registrada no dataset (R\$ 6.000,00)**, realizada em dezembro. Esse único fechamento representa cerca de **95%** de todo o seu faturamento no período.
- **Volume vs. Valor:** É interessante notar o contraste entre **Ana Pereira e Luiza Souza**. Ambas realizaram o mesmo volume de transações (**3 vendas cada**), porém, enquanto Ana atingiu o topo do ranking, Luiza encerrou o período com **R\$ 1,4 Mil**.

Isso indica que a Ana Pereira tem uma atuação voltada para clientes corporativos de grande porte (*High Tickets*), enquanto a Luiza atua em vendas de menor valor unitário.

#### 4 - Análise Regional: Volume vs. Performance Estratégica

A distribuição geográfica das vendas revela um equilíbrio competitivo entre as duas principais regiões de atuação:

- **Liderança do Sul:** A região **Sul** detém o maior faturamento total, somando **R\$ 11,4 Mil**. Este resultado é sustentado por um volume maior de transações (9 vendas), incluindo a **1ª e a 4ª maiores vendas** de todo o período.
- **Eficiência do Sudeste:** O **Sudeste** apresenta um faturamento de **R\$ 9,9 Mil**. Apesar de possuir um volume menor (6 vendas), a região demonstra alta relevância estratégica, concentrando a **2ª e a 3ª maiores vendas** do portfólio.

**O "Fator Outubro":** O mês de outubro foi o ponto de convergência para ambas as regiões:

- No **Sudeste**, as duas maiores vendas da região ocorreram simultaneamente em outubro, sendo o motor do pico de faturamento mensal.
- No **Sul**, a 4ª maior venda também foi registrada neste mês, reforçando a tese de uma forte concentração de grandes tickets em um único período.