

Relatório BrightBuy

Data do Relatório: 29/11/2023

Este relatório se propõe a realizar uma análise profunda do desempenho de vendas da BrightBuy, visando identificar oportunidades estratégicas que impulsionem o sucesso comercial da empresa. O método empregado combina a potência analítica do software R e a acessibilidade colaborativa do Google Sheets. O objetivo é fornecer não apenas informações, mas insights significativos, capacitando a tomada de decisões informadas e estratégicas. Ao navegar pelas nuances dos dados, buscamos não apenas entender o que aconteceu, mas também fornecer um roteiro para o que pode acontecer, capacitando a equipe a antecipar tendências e otimizar os esforços comerciais. Este relatório é, portanto, uma ferramenta essencial para orientar as ações da BrightBuy em direção a um crescimento sustentável e contínuo.

I. Análise da receita:

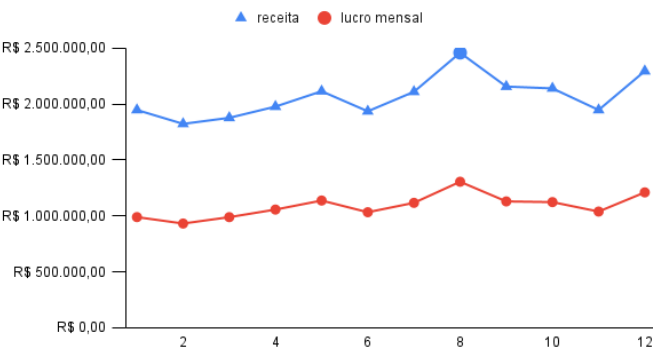
A. Anual:

Durante o ano em análise, observamos uma receita robusta de R\$ 24.781.383,53, resultante da venda total de 1.246.864 produtos. Os custos de produção totalizaram R\$ 12.960.179,10, culminando em um lucro expressivo de R\$ 13.065.741,93.

B. Mensal:

Ao analisarmos a distribuição mensal da receita, identificamos uma média consistente de R\$ 2.065.115,29 por mês, com uma venda média mensal de aproximadamente 103.906 produtos. Destaca-se o mês de agosto como o período de pico, com altas vendas de relógios femininos e utensílios de cozinha, registrando uma arrecadação de R\$ 2.458.892,77. Por outro lado, fevereiro apresentou a menor performance, com uma receita de R\$ 1.822.972,79. Essa variação é refletida no gráfico abaixo, evidenciando a correlação entre os padrões de receita e lucro ao longo do ano.

Receita e Lucro mensal

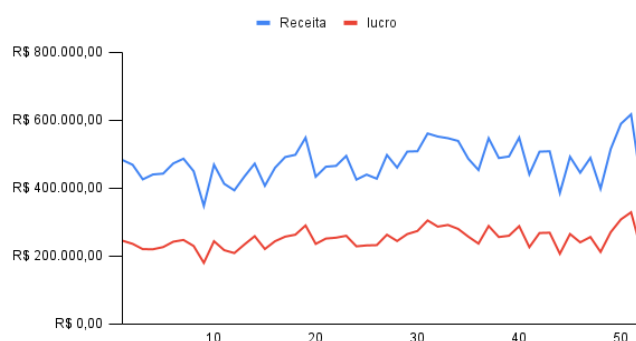


C. Semanal:

Ao examinar a distribuição semanal da receita, constatamos uma média sólida de R\$467.573,27. Destacamos a 51ª semana como o ápice, mantendo as mesmas famílias de destaque do mês de agosto, relógios femininos e utensílios de cozinha, com um registro impressionante de R\$617.263,83, seguido por uma queda de cerca de 32%, situando-se abaixo da média. Esse declínio sugere a necessidade de aprimorar as estratégias de vendas para o mês de dezembro, visando manter um desempenho mais consistente.

Em contrapartida, a 9ª semana revelou a menor performance, gerando uma receita de R\$347.967,57. Essa disparidade é claramente visualizada no gráfico subsequente, onde se evidencia a correlação entre os padrões de receita e lucro ao longo do ano.

Receita e Lucro semanal



II. Campanhas de Marketing para Dezembro:

A. Indicação de Famílias de Produtos

Família A: Relógios Femininos (Código 69)

Lucro: R\$121.532,30

Produtos Vendidos: 531.289

Destaque: Família mais vendida no ano

Variação Mensal: 3.999

Família B: Eletrodomésticos (Códigos CSF e MGP)

Lucro: R\$1.580.383,50

Produtos Vendidos: 7.653

Destaque: Grupo que gerou maior lucro

Variação Mensal: 1

Família C: Eletrônicos (Código 27)

Lucro: R\$815.948,10

Produtos Vendidos: 4.559

Variação Mensal: 5

Família D: Vídeo Games (Códigos DMA e ENT)

Lucro: R\$469.189,30

Produtos Vendidos: 37.069

Variação Mensal: 339

Família E: Hobbies (Código 190)
Lucro: R\$396.082,20
Produtos Vendidos: 17.226
Variação Mensal: 220

Família	Lucro total	Produtos vendidos	Variação mensal
Electronics	R\$ 815.948,10	4559	5
Hobbies	R\$ 396.082,20	17226	220
Home Appliances	R\$ 1.580.383,50	7653	1
Video Games	R\$ 469.189,30	37069	399
Womens Watches	R\$ 121,532,30	531289	3999

B. Metodologia para análise:

Para a seleção das famílias de produtos para as campanhas de marketing em dezembro, adotamos uma abordagem criteriosa, considerando o lucro gerado, o número de produtos vendidos e a variação mensal. Para avaliar esses aspectos de maneira equilibrada, aplicamos uma média ponderada, atribuindo pesos de 5, 3 e 2, respectivamente, às categorias mencionadas.

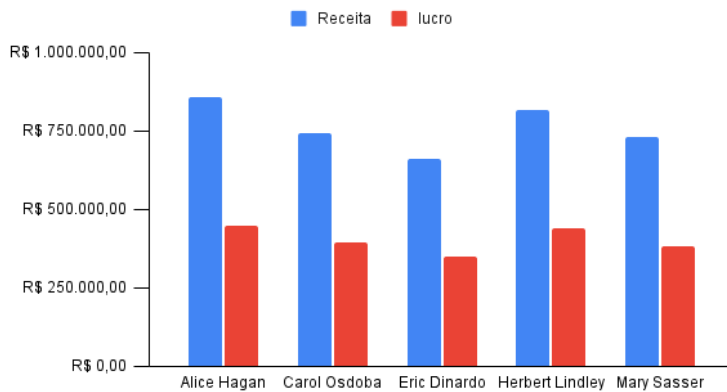
Através desse processo de avaliação, identificamos as 10 famílias com os melhores desempenhos, destacando-se em lucratividade, volume de vendas e estabilidade de vendas. Em seguida, refinamos nossa seleção, escolhendo as 5 famílias que apresentaram o maior potencial de crescimento, especialmente durante o período natalino característico de dezembro.

Essa abordagem meticulosa nos permitiu concentrar nossos esforços nas categorias que não apenas demonstraram um desempenho sólido ao longo do ano, mas também exibiram indicadores promissores para um aumento significativo durante a temporada crucial de compras de fim de ano.

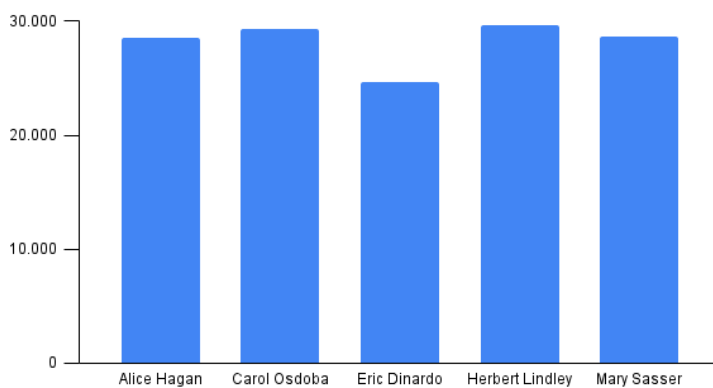
III. Performance dos Vendedores:

A. Indicadores de Performance:

Receita e lucro por vendedor Top 5



Número de produtos vendidos por vendedor Top 5



B. Melhores Vendedores em 2022:

1. Alice Hagan (521) das filiais 10 e 11
2. Carol Osdoba (548) das filiais 14 e 17
3. Eric Dinardo (589) das filiais 14 e 17
4. Herbert Lindley (480) das filiais 14 e 17
5. Mary Sasser (525) da filial 1

C. Estratégias para Aumentar Vendas:

Para aprimorar o desempenho dos vendedores, é crucial realizar uma análise individual de desempenho, identificando áreas de melhoria e implementando treinamentos personalizados. Essa avaliação vai além dos fatores básicos de higiene profissional, como salário e qualidade do ambiente de trabalho, conforme destacado no livro "Como Avaliar a Sua Vida?" recentemente lido. O livro ressalta a importância dos fatores motivacionais, que, ao contrário dos incentivos temporários, asseguram um esforço contínuo dos funcionários, uma vez que a motivação surge internamente.

Para concretizar essas melhorias, é essencial adotar estratégias específicas:

Primeiramente, oferecer treinamento contínuo é fundamental para aprimorar as habilidades dos vendedores, abrangendo técnicas de negociação, gestão de

relacionamento com o cliente (CRM) e conhecimento detalhado dos produtos. Além disso, a definição de metas claras, específicas, mensuráveis e alcançáveis para cada vendedor cria um senso de propósito e estimula o desempenho. Introduzir competições saudáveis, programas de incentivo e o uso de tecnologia de CRM são medidas que contribuem para criar uma cultura de desempenho elevado e melhor gerenciamento de oportunidades de vendas.

Outras práticas essenciais incluem compreender as necessidades dos clientes, estabelecer processos de vendas eficientes, fornecer feedback construtivo regular e manter os vendedores atualizados sobre produtos e tendências de mercado. A automatização de processos, o desenvolvimento de habilidades interpessoais e a implementação de uma avaliação de desempenho justa são igualmente cruciais. Por fim, encorajar a participação em eventos do setor e oportunidades de networking visa construir relacionamentos que possam resultar em novas oportunidades de vendas.

No sentido de estimular melhorias específicas, apresentamos uma lista de cinco colaboradores com desempenho que indica a necessidade de aprimoramento:

1. Doris Rosales (584) da filial 16
2. Dorothy Sicard (474) da filial 16
3. Sean Figley (626) da filial 11
4. Marlene Barringer (378) da filial 16
5. Winnifred Davis (640) das filiais 14 e 16

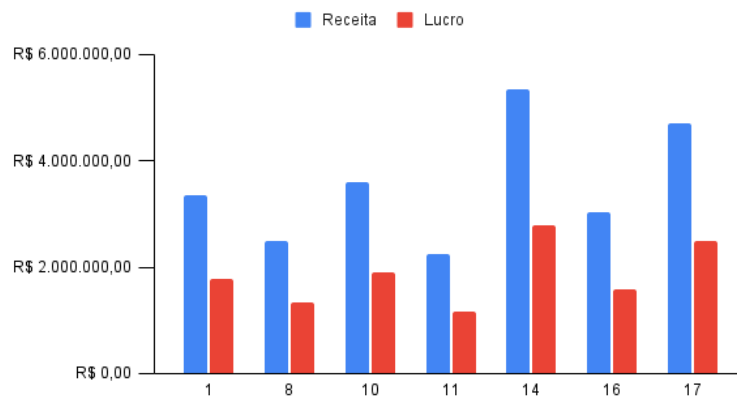
Esses profissionais são identificados como prioritários para intervenções que visem impulsionar o seu desempenho, contribuindo para o sucesso global da equipe de vendas.

IV. Análises Adicionai:

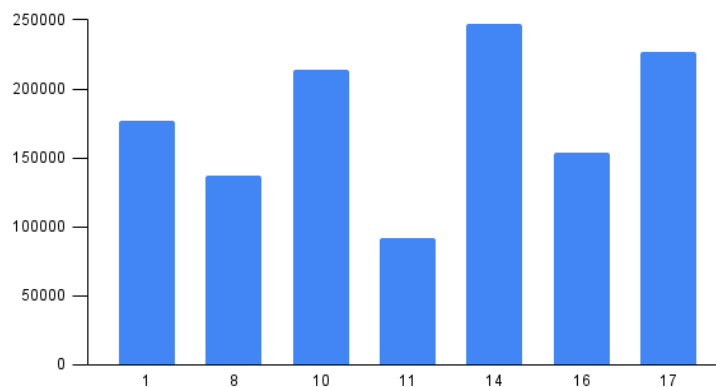
A. Análise das Filiais:

Neste contexto, observamos que a Filial 14 se destaca como líder em desempenho, evidenciado pelos critérios de receita, lucro e quantidade de produtos vendidos, seguida de perto pela Filial 17. Em contraste, a Filial 11 registra a menor receita, número de produtos vendidos e lucro, com a Filial 8 seguindo a mesma tendência. Entretanto, é importante ressaltar que a ausência de certos dados, como a localização, pode justificar as discrepâncias no desempenho entre essas filiais. A consideração desses fatores adicionais é fundamental para uma análise mais abrangente e precisa.

Receita e lucro por filial:



Produtos vendidos por filial:



B. Perfil dos Clientes Mais Frequentes:

É válido destacar a importância de analisar o perfil dos clientes mais frequentes, notadamente os de ID 341769, 796513 e 782568, que compõem o top três. Esses clientes demonstram uma notável versatilidade ao efetuarem compras em mais de 44 famílias diferentes. Realizar uma análise aprofundada desse perfil proporciona insights valiosos, permitindo-nos oferecer sugestões de compra personalizadas, o que, por sua vez, pode contribuir significativamente para otimizar o desempenho dos funcionários.

Conclusão:

Este relatório proporciona uma visão abrangente do desempenho de vendas, destaca oportunidades para campanhas de marketing e propõe indicadores-chave para avaliar a performance dos vendedores. As análises adicionais oferecem insights valiosos para o gerente comercial tomar decisões informadas. A implementação dessas sugestões pode resultar em melhorias significativas nos resultados comerciais.