

# Como Aumentar a Venda de Camisas de Times Europeus

Uma análise para descobrir oportunidades de crescimento em um mercado em expansão

NINOSKA CONTRERAS

# O que estamos procurando?

Explorar o mercado de camisas de times europeus para identificar onde e como podemos potencializar nossas vendas.

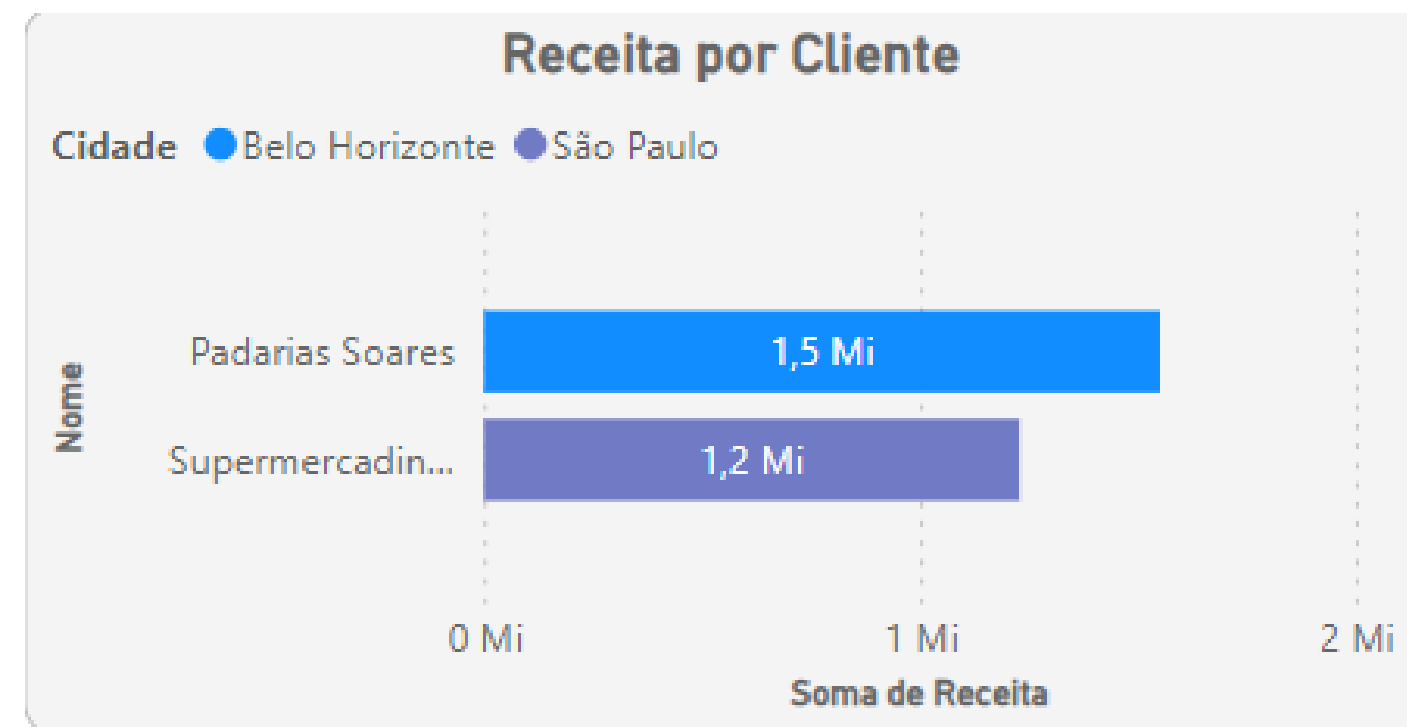
O mercado de camisas de futebol está em alta, mas... estamos aproveitando ao máximo essa oportunidade?



# Nossas Estrelas em Vendas

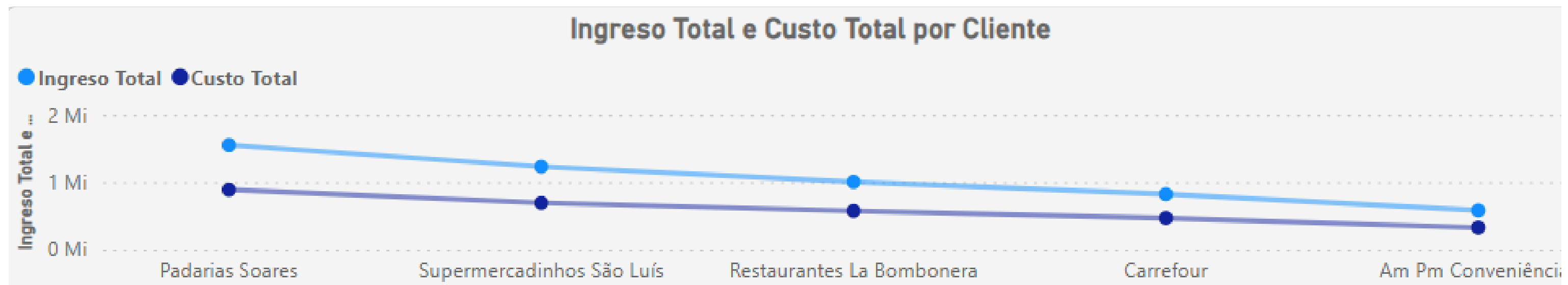
Padarias Soares e Supermercadinhos São Luís estão liderando com R\$ 2,78 milhões em receita.

Essas lojas são exemplos de sucesso. Mas, como podemos fazer esse sucesso se replicar em outras localidades?



# Otimização dos Custos para Maximizar Lucros

Am Pm e Supermercadinhos São Luís apresentam as maiores margens de lucro (0,78% e 0,77%). Já Carrefour possui custos mais elevados e margem mais baixa.



Cada real que economizamos nos custos é um real que vira lucro. No Carrefour, temos uma oportunidade oculta que pode fazer uma grande diferença.

# Times que Conquistam os Fãs

Liverpool e Arsenal dominam as vendas, com 20.751 e 10.355 unidades vendidas, respectivamente.



A lealdade dos torcedores é nossa vantagem. Com esses times, temos uma mina de ouro em mãos que podemos tornar ainda mais lucrativa.”

# Conhecendo Nossos Clientes

**Am Pm atrai um cliente exigente, que busca qualidade.  
La Bombonera atrai um cliente amigável e tradicional.**

**Cada cliente tem necessidades distintas. Ao entender o que eles buscam, podemos oferecer algo único que garanta sua lealdade.**



# Recomendações Estratégicas para Crescer

## Recomendação 1: Foco em Lojas de Alto Desempenho

“Potencializar nossas campanhas promocionais e aumentar o estoque na Padarias Soares e no Supermercadinhos São Luís, onde as vendas já são altas.”

## Recomendação 2: Otimização de Custos no Carrefour

“Reduzir custos no Carrefour, buscando maior margem em uma de nossas lojas com alto potencial.”

## Recomendação 3: Aumentar o Inventário de Liverpool e Arsenal

“Aproveitar a popularidade desses times oferecendo maior visibilidade e disponibilidade em lojas-chave.”

## Recomendação 4: Personalização do Atendimento para Diferentes Perfis de Clientes

“Implementar atendimento especializado na Am Pm para clientes exigentes e um atendimento mais acolhedor e próximo na La Bombonera para clientes tradicionais.”