

Relatório insights

Limpeza e Análise Exploratória de Vendas

- **1° Insight: Sazonalidade - Dia dos Pais e Fim de Ano**

O gráfico mostrou picos de vendas nos meses de julho, agosto, novembro e dezembro.

Essa variação é diretamente influenciada por datas comemorativas: o Dia dos Pais (julho e agosto) e o Natal com o fim de ano (novembro e dezembro).

- **2° Insight: Queda de Vendas em Setembro e Outubro - Dia das Crianças**

Em contrapartida, o gráfico evidencia uma queda acentuada nas vendas nos meses de setembro e outubro. Essa redução é notável, considerando o potencial do Dia das Crianças.

A empresa não conseguiu capitalizar da mesma forma que fez com Dia dos Pais e o fim de ano.

- **Possíveis ações**

É necessário desenvolver novas estratégias de marketing, como campanhas de parcerias com influenciadores digitais para conteúdo infantil, e a personalização de produtos exclusivos para a data, por exemplo calças com desenhos coloridos, ou criação de novos produtos para crianças como meias infantis.

Interpretação do SQL

- **1° Insight: Variação de vendas por produto**

Observa-se uma grande variação nas vendas entre os diferentes produtos, mesmo dentro da mesma categoria. Por exemplo, há uma discrepância enorme das vendas de tênis para as vendas do colar, sendo que ambos são acessórios.

- **2° Insight: Igualdade de vendas das categorias**

Somando as vendas de todos os produtos da categoria roupas e acessórios, há os totais de venda de 3663 mil e 3618 mil, respectivamente. Isso mostra um equilíbrio das vendas por categoria desta empresa.

- **Possíveis ações**

Há necessidade de promoções e descontos para produtos com menor saída, como o tênis e a camiseta, incentivando as vendas desses produtos. Ademais, é

importante otimizar a gestão de estoque, evitando falta de produtos com alta demanda como a calça e colar, e excesso de produtos com baixas vendas.