

# Relatório de Vendas – 2024 / 1º Trimestre

NOMES: JOSÉ OTÁVIO RIBEIRO BAGGIO;  
HENRIQUE DE OLIVEIRA POZZOBON;

## [Objetivo Geral]

Este relatório, têm como objetivo principal analisar dados brutos repassados por uma empresa varejista americana, a fim de mostrar suas problemáticas e apresentar possíveis soluções mercadológicas acerca do desempenho encontrado.

## [Objetivos específicos]

- Análise de desempenho: analisar os dados obtidos e destacar seus resultados e seus principais problemas;
- Tendências do consumidor: avaliar quais produtos estão no foco do consumidor e quais são os mais visados em determinado departamento;
- Análise de produtos: destrinchar detalhadamente como os produtos estão se saindo nas vendas: seu lucro, descontos, vendas brutas e líquidas, devoluções;
- Soluções: recomendar possíveis soluções a ser seguidas ou não, a fim de melhorar o desempenho das vendas e aperfeiçoar o relacionamento dos clientes com o varejista;

## [Metodologia]

Os dados utilizados neste relatório foram obtidos a partir dos registros de vendas da empresa durante o período específico (1º Trimestre/2024). As vendas líquidas foram calculadas subtraindo os retornos, descontos e outros ajustes do total de vendas brutas. As análises foram realizadas com base nessas informações para identificar padrões e tendências significativas.

### 1. Visão Geral das Vendas Líquidas

As tabelas a seguir representa um panorama geral sobre as vendas líquidas da loja em questão no 1º trimestre:

Produtos	Quantidade Líquida	Frequência Relativa
<i>Basket</i>	1461	22,2%
<i>Art &amp; Sculpture</i>	1427	21,7%
<i>Jewelry</i>	991	15,0%
<i>Kitchen</i>	809	12,3%
<i>Christmas</i>	575	8,7%
<i>Home Decor</i>	404	6,1%
<i>Soapstone</i>	199	3,0%
<i>Kids</i>	140	2,1%
<i>Fair Trade Gifts</i>	110	1,7%
<i>Skin Care</i>	101	1,5%
<i>Recycled Art</i>	99	1,5%
<i>Music</i>	98	1,5%
<i>Accessories</i>	84	1,3%
<i>Textiles</i>	43	0,7%
<i>Furniture</i>	27	0,4%
<i>One-of-a-Kind</i>	12	0,2%
<i>unidentified product</i>	8	0,1%
<i>Easter</i>	1	0,0%
<i>Gift Baskets</i>	1	0,0%
<b>Total</b>	<b>6590</b>	<b>100%</b>

Nº Produtos	Min.	Máx.	Média	Desv. Padrão
19	1	1461	346,84	478,79

- Estas tabelas representam a quantidade líquida e a frequência relativa de produtos ofertados pelo varejista e dá uma ampla relação entre quantidade de produtos adquiridos pelo consumidor e sua porcentagem total. Aqui está uma análise:

#### ❖ I) Distribuição das vendas por categoria:

As categorias “**Basket**”, “**Art & Sculpture**” e “**Jewelry**” representam as maiores porcentagens das vendas totais, com 22,2%, 21,7% e 15,0% respectivamente. As categorias “**Kitchen**”, “**Christmas**” e “**Home Decor**” também têm uma participação significativa nas vendas, com 12,3%, 8,7% e 6,1% respectivamente.

#### ❖ II) Categorias com menor participação nas vendas:

Categorias como “**Easter**”, “**Gift Baskets**”, “**Furniture**” e “**One-of-a-Kind**” têm uma participação muito pequena nas vendas totais, representando menos de 1% cada.

#### ❖ III) Variação nas frequências relativas:

Há uma ampla variação nas frequências relativas das diferentes categorias, o que sugere que algumas categorias são mais populares do que outras entre os consumidores.

#### ❖ IV) Importância das categorias principais:

As categorias com as maiores frequências relativas (**Basket**, **Art & Sculpture**, **Jewelry**) são frequentemente as mais importantes em termos de volume de vendas e, portanto, podem ser focos-chave para estratégias de marketing e gerenciamento de estoque.

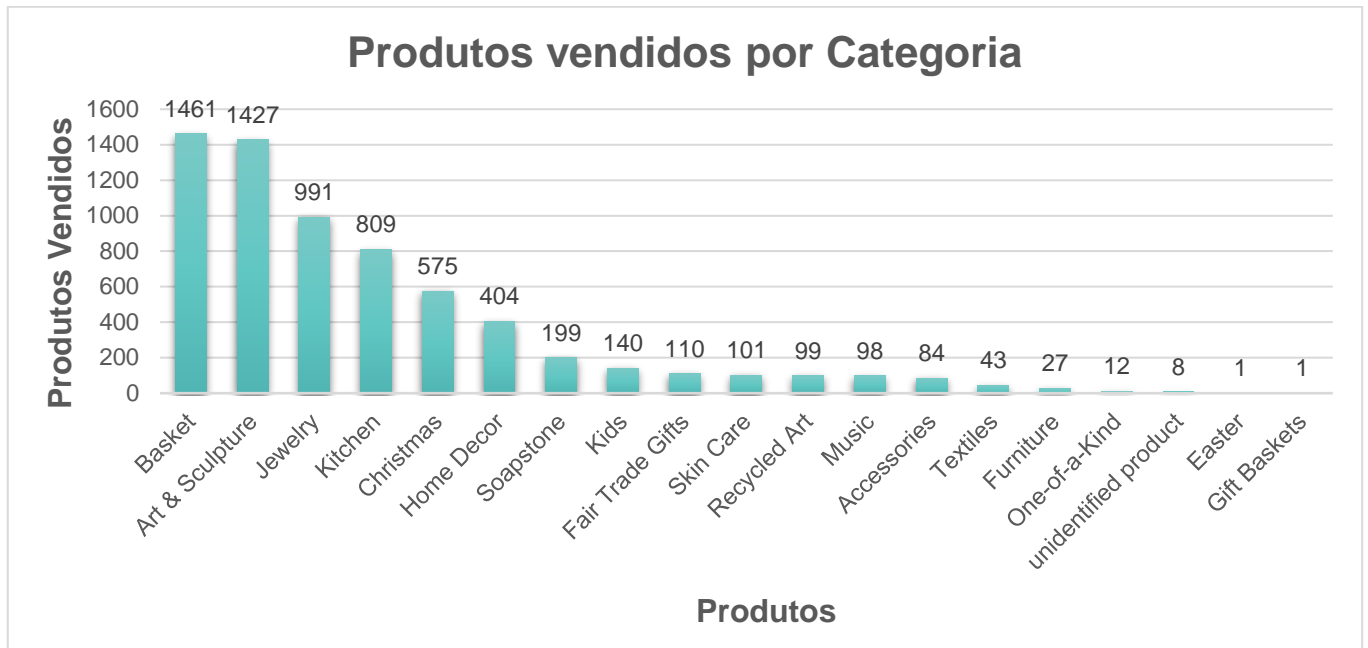
#### ❖ V) Categorias com potencial de crescimento:

Categorias como “**Soapstone**”, “**Kids**”, “**Fair Trade Gifts**” e “**Skin Care**”, embora representem uma proporção menor das vendas totais, ainda têm uma base de clientes significativa e podem apresentar oportunidades de crescimento com o desenvolvimento de estratégias direcionadas.

#### ❖ VI) Produtos não identificados:

- A categoria “**Undefined Product**” com 8 unidades não está claramente identificada e pode exigir investigação adicional para determinar sua natureza e contribuição para as vendas.

➔ Conforme o gráfico a baixo, representa-se o comparativo de produtos vendidos pelo varejista, referente a tabela de frequência relativa apresentada anteriormente, mas, de uma maneira mais simplificada e clara, no primeiro trimestre de 2024:

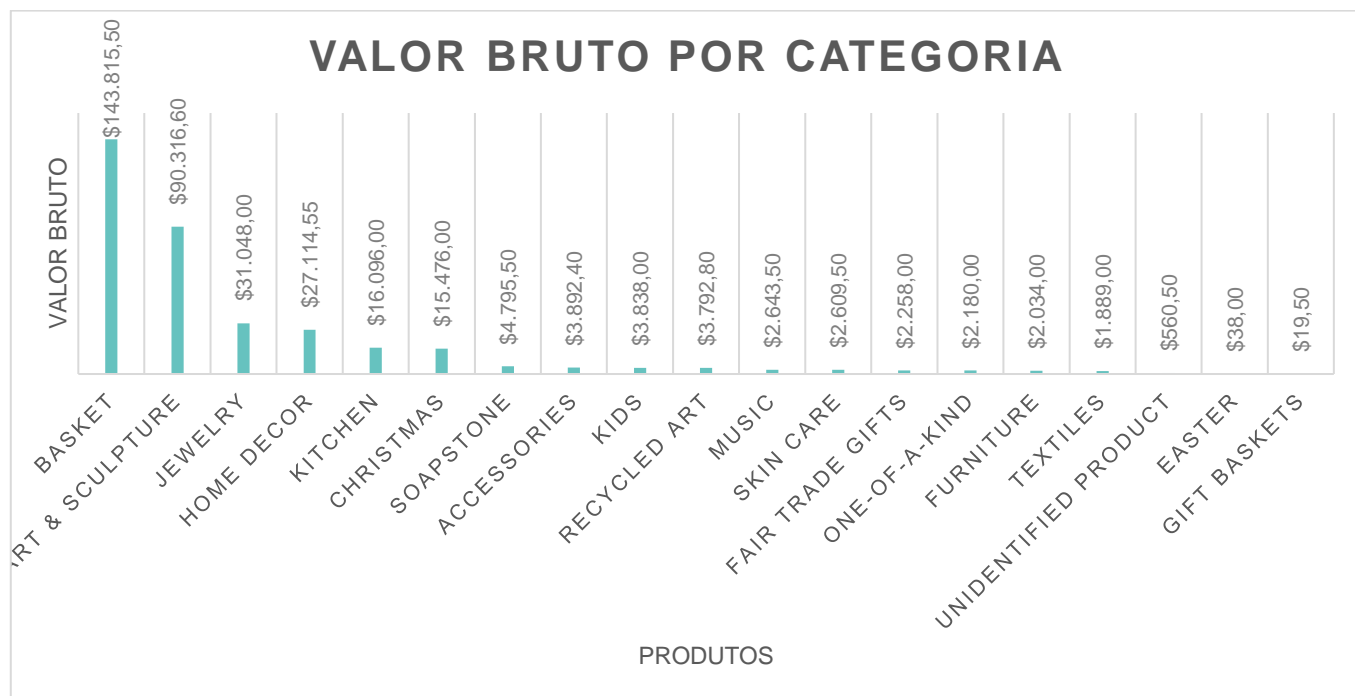


## 2. Análise comparativa entre as Vendas Brutas, Descontos e Reembolsos

Esta análise tem como objetivo fornecer um olhar panorâmico abrangente das vendas brutas, reembolsos e descontos nas operações comerciais. Ao entender esses aspectos-chave das transações, podemos identificar áreas de oportunidade para otimização e melhoria da rentabilidade.

### 2.1 Vendas Brutas

A seguir, veja a comparação entre os resultados das Vendas Brutas representado pelo gráfico e a tabela de frequência relativa:



Produto	Rendimento (US\$)	Frequência Relativa
<i>Basket</i>	\$ 143.815,50	40,6%
<i>Art &amp; Sculpture</i>	\$ 90.316,60	25,5%
<i>Jewelry</i>	\$ 31.048,00	8,8%
<i>Home Decor</i>	\$ 27.114,55	7,7%
<i>Kitchen</i>	\$ 16.096,00	4,5%
<i>Christmas</i>	\$ 15.476,00	4,4%
<i>Soapstone</i>	\$ 4.795,50	1,4%
<i>Accessories</i>	\$ 3.892,40	1,1%
<i>Kids</i>	\$ 3.838,00	1,1%
<i>Recycled Art</i>	\$ 3.792,80	1,1%
<i>Music</i>	\$ 2.643,50	0,7%
<i>Skin Care</i>	\$ 2.609,50	0,7%
<i>Fair Trade Gifts</i>	\$ 2.258,00	0,6%
<i>One-of-a-Kind</i>	\$ 2.180,00	0,6%
<i>Furniture</i>	\$ 2.034,00	0,6%
<i>Textiles</i>	\$ 1.889,00	0,5%
<i>unidentified product</i>	\$ 560,50	0,2%
<i>Easter</i>	\$ 38,00	0,0%
<i>Gift Baskets</i>	\$ 19,50	0,0%
<b>Total</b>	<b>\$ 354.417,35</b>	<b>100%</b>

Nº Produtos	Min.	Máx.	Média	Desv. Padrão
19	\$19,50	\$143.815,50	\$18.653,54	\$ 36.912,47

→ Sobre os dados obtidos pelo gráfico e a tabela de frequência, podemos pressupor as seguintes informações:

- ❖ O total de vendas brutas no período analisado foi de **USD 354.417,35**, com uma distribuição variada entre as diferentes categorias de produtos. As vendas brutas representam o total de vendas antes de qualquer dedução.
- ❖ As categorias com as maiores vendas brutas são “**Basket**”, “**Art & Sculpture**” e “**Jewelry**”, representando uma parcela significativa das vendas totais, com uma frequência relativa de 40,6%, seguida por **Art & Sculpture** (25,5%) e **Jewelry** (8,8%).
- ❖ Categorias como “**Home Decor**”, “**Kitchen**” e “**Christmas**” também têm frequências relativas significativas, contribuindo com 7,7%, 4,5% e 4,4% das vendas brutas, respectivamente.
- ❖ As categorias “**Easter**” e “**Gift Baskets**” têm vendas brutas muito baixas, contribuindo apenas com uma fração mínima do total.

## 2.2 Descontos

Veremos agora, uma tabela representando os valores descontados em dólar de cada produto e sua frequência relativa:

Produtos	Desconto em (US\$)	Frequência Relativa
<i>Basket</i>	\$ -4.584,42	40,9%
<i>Art &amp; Sculpture</i>	\$ -2.955,82	26,4%
<i>Home Decor</i>	\$ -991,21	8,8%
<i>Jewelry</i>	\$ -965,85	8,6%
<i>Kitchen</i>	\$ -431,11	3,8%
<i>Christmas</i>	\$ -345,19	3,1%
<i>Furniture</i>	\$ -169,04	1,5%
<i>Kids</i>	\$ -116,66	1,0%
<i>Textiles</i>	\$ -112,90	1,0%
<i>Accessories</i>	\$ -107,02	1,0%
<i>Soapstone</i>	\$ -96,91	0,9%
<i>Recycled Art</i>	\$ -88,64	0,8%
<i>Music</i>	\$ -82,19	0,7%
<i>One-of-a-Kind</i>	\$ -71,99	0,6%
<i>Fair Trade Gifts</i>	\$ -53,33	0,5%
<i>Skin Care</i>	\$ -37,70	0,3%
<i>Easter</i>	\$ -3,80	0,0%
<i>Gift Baskets</i>	\$ -	0,0%
<i>unidentified product</i>	\$ -	0,0%
<b>Total</b>	<b>\$ -11.213,78</b>	<b>100%</b>

Nº Produtos	Min.	Máx.	Média	Desv. Padrão
19	\$-	\$-4.584,42	\$-590,20	\$ 1.189,20

→ Com os valores obtidos, avaliamos que:

- ❖ O total de descontos é de U\$D 11.213,78. Os descontos representam a redução no valor das vendas devido a promoções ou outros motivos.
- ❖ Impacto dos Descontos: Os descontos são substanciais em várias categorias de produtos, como **"Basket"**, **"Art & Sculpture"**, **"Home Decor"** e **"Jewelry"**. Isso indica que uma parcela significativa das vendas nessas categorias foi realizada com descontos. Ou seja, grande parte dos consumidores se ve atraída por produtos que determinadas ofertas o favoreçam.
- ❖ **"Easter"** e **"Gift Baskets"** não têm descontos registrados, o que pode indicar que essas categorias não estão sujeitas a promoções ou descontos. Porém, seria interessante fazer testes com esses produtos, realizando ofertas em determinadas épocas do ano onde cada produto se ve mais atrativo aos olhos do consumidor.

→ Relação entre Descontos e Vendas Brutas:

- ❖ Há uma correlação entre as categorias com maiores descontos e aquelas com maiores vendas brutas. Por exemplo, **"Basket"** e **"Art & Sculpture"** têm os maiores valores de desconto e também estão entre as categorias com maiores vendas brutas.

## 2.3 Reembolsos

A seguir, podemos analisar as tabelas representando o valor perdido em relação aos descontos e sua medida proporcional:

Produtos	Reembolso (US\$)	Frequência Relativa
<i>Basket</i>	\$ -4.439,69	46,4%
<i>Art &amp; Sculpture</i>	\$ -2.879,93	30,1%
<i>Christmas</i>	\$ -670,00	7,0%
<i>Jewelry</i>	\$ -509,20	5,3%
<i>Home Decor</i>	\$ -423,35	4,4%
<i>Kitchen</i>	\$ -328,07	3,4%
<i>Music</i>	\$ -142,41	1,5%
<i>Textiles</i>	\$ -97,00	1,0%
<i>Soapstone</i>	\$ -69,50	0,7%
<i>Accessories</i>	\$ -	0,0%
<i>Easter</i>	\$ -	0,0%
<i>Fair Trade Gifts</i>	\$ -	0,0%
<i>Furniture</i>	\$ -	0,0%
<i>Gift Baskets</i>	\$ -	0,0%
<i>Kids</i>	\$ -	0,0%
<i>One-of-a-Kind</i>	\$ -	0,0%
<i>Recycled Art</i>	\$ -	0,0%
<i>Skin Care</i>	\$ -	0,0%
<i>unidentified product</i>	\$ -	0,0%
<b>Total</b>	<b>\$ -9.559,15</b>	<b>100%</b>

Nº Produtos	Min.	Máx.	Média	Moda	Desv. Padrão
19	\$ -	\$ -4.439,69	\$ -503,11	\$ -	\$ 1.160,10

→ Representam-se nas tabelas os seguintes fatores a serem observados:

- ❖ O total de reembolsos foi de U\$D 9.559,15, Os reembolsos representam o valor devolvido aos clientes devido a produtos devolvidos ou transações canceladas.
- ❖ Assim como nos descontos, as categorias “**Basket**”, “**Art & Sculpture**” e “**Christmas**” têm os maiores valores de reembolso, porem não há uma relação direta entre o volume de vendas brutas e os reembolsos. Por exemplo, “**Basket**” tem o maior valor de reembolso, mas também é uma das categorias com maior demanda deste varejista, o que pode indicar uma alta incidência de



devoluções nessas categorias, porém, certas melhorias aplicadas no produto podem ser economicamente viáveis futuramente.

- ❖ “**Easter**” e “**Gift Baskets**” têm reembolsos nulos, o que pode sugerir uma baixa taxa de devoluções ou cancelamentos nessas categorias.
- ❖ É importante analisar mais detalhadamente as razões por trás dos altos descontos e reembolsos nessas categorias para otimizar a rentabilidade e minimizar as perdas.

### 3. Análise dos Lucros obtidos

A partir daqui iremos abordar as margens de lucro que este varejista obteve no Primeiro Trimestre/2024. A seguir veja as tabelas com os dados obtidos sobre seu faturamento líquido:

Produto	Lucro (US\$)	Frequência Relativa
<i>Basket</i>	\$ 134.791,39	40,4%
<i>Art &amp; Sculpture</i>	\$ 84.480,85	25,3%
<i>Jewelry</i>	\$ 29.572,95	8,9%
<i>Home Decor</i>	\$ 25.699,99	7,7%
<i>Kitchen</i>	\$ 15.336,82	4,6%
<i>Christmas</i>	\$ 14.460,81	4,3%
<i>Soapstone</i>	\$ 4.629,09	1,4%
<i>Accessories</i>	\$ 3.785,38	1,1%
<i>Kids</i>	\$ 3.721,34	1,1%
<i>Recycled Art</i>	\$ 3.704,16	1,1%
<i>Skin Care</i>	\$ 2.571,80	0,8%
<i>Music</i>	\$ 2.418,90	0,7%
<i>Fair Trade Gifts</i>	\$ 2.204,67	0,7%
<i>One-of-a-Kind</i>	\$ 2.108,01	0,6%
<i>Furniture</i>	\$ 1.864,96	0,6%
<i>Textiles</i>	\$ 1.679,10	0,5%
<i>unidentified product</i>	\$ 560,50	0,2%
<i>Easter</i>	\$ 34,20	0,0%
<i>Gift Baskets</i>	\$ 19,50	0,0%
<b>Total</b>	<b>\$ 333.644,42</b>	<b>100%</b>

Nº Produtos	Min.	Máx.	Média	Desv. Padrão
19	\$19,50	\$134.791,39	\$17.560,23	\$ 34.575,16

➔ Analisando as tabelas, obtivemos as seguintes observações:

- ❖ Observa-se que a categoria **"Basket"** é tanto a mais vendida quanto a mais lucrativa com 40,4% do total de lucros, em seguida, **"Art & Sculpture"** e **"Jewelry"** contribuem com 25,3% e 8,9% do lucro total, respectivamente, mostrando-se como categorias lucrativas, o que sugere uma forte demanda e rentabilidade nessa linha de produtos.
- ❖ Por outro lado, categorias como **"Furniture"**, **"One-of-a-Kind"** e **"Textiles"** têm uma participação muito baixa tanto nas vendas quanto no lucro, o que pode indicar a necessidade de revisão ou melhorias nessas áreas.
- ❖ Além disso, é importante considerar a relação entre a quantidade vendida e o lucro gerado ao tomar decisões sobre quais produtos promover, expandir ou descontinuar.

➔ Agora, quando analisamos a seguir o gráfico de Lucro por Produtos Vendidos, poderemos fazer comparações favoráveis em futuras tomadas de decisões:



➔ Ao analisar o gráfico de lucro por produto e a tabela de lucro com frequência relativa, podemos observar o seguinte:

❖ I) Distribuição do Lucro por Produto Vendido (U\$D):

- ✓ A categoria **"One-of-a-Kind"** possui o maior lucro por produto vendido, com U\$D 175,67, seguida por **"Basket"** (U\$D 92,26) e **"Art & Sculpture"** (U\$D 59,20).
- ✓ Por outro lado, **"Easter"** e **"Gift Baskets"** têm os menores lucros por produto vendido, com U\$D 34,20 e U\$D 19,50, respectivamente.
- ✓ Essa tabela fornece uma visão detalhada do desempenho de cada categoria em termos de lucratividade individual.

❖ II) Distribuição do Lucro com Frequência Relativa:

- ✓ A categoria que contribui com o maior lucro em termos absolutos é **"Basket"**, com U\$D 134.791,39, representando 40,4% do total de lucro.
- ✓ Seguindo **"Basket"**, **"Art & Sculpture"** contribui com U\$D84.480,85, representando 25,3% do total de lucro.
- ✓ As categorias com menor contribuição para o lucro total são **"Easter"** e **"Gift Baskets"**, cada uma representando apenas 0,0% do total de lucro.
- ✓ Essa tabela destaca as categorias que são mais significativas em termos de contribuição para o lucro geral da empresa

❖ III) Produtos com Lucro Negativo:

- ✓ Não há produtos listados com lucro negativo na tabela. Isso é uma boa indicação, pois sugere que todos os produtos estão gerando algum lucro, pelo menos em uma base individual.

❖ IV) Análise Comparativa:

- ✓ Podemos comparar as duas tabelas para identificar discrepâncias entre o lucro por produto vendido e o lucro total em termos de frequência relativa.

- ✓ Por exemplo, "**One-of-a-Kind**" tem um lucro relativamente alto por produto vendido, mas contribui com apenas 0,6% do lucro total. Isso pode indicar que, embora os itens dessa categoria tenham um lucro individual alto, eles podem ter uma demanda menor em comparação com outras categorias.
  
- Em resumo... a análise desses dados fornecem informações valiosas sobre a lucratividade de cada categoria de produto e sua contribuição para o lucro total da empresa. Isso pode orientar decisões estratégicas, como alocação de recursos e desenvolvimento de produtos, para otimizar o desempenho financeiro da empresa a fim de melhorar o relacionamento com o cliente, e que o mesmo o veja como uma empresa cada vez mais necessária em seu cotidiano.