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 especifico (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 trimeste:





* 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 frequêmcia relativa apresentada anteriormente, mas, de uma maneira mais simplificada e clara, no primeiro trimestre de 2024:

1. 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:





* 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 **U$D 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.
  1. Descontos

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





* 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.
  1. Reembolsos

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





* 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.

1. 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:





* Analisando as tabelas, obtivemos as seguintes observalções:
* 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.