

Relatório Análise Banco de Dados AdventureWorks

Pelas análises realizadas via SQL e PowerBI, conseguimos concluir alguns pontos sobre a venda dos produtos:

A região que menos vendeu no primeiro semestre de 2014 foi Northeast com 769 vendas enquanto a maior foi Southwest com 7.508. Como a descrição dos produtos na base de dados não é confiável, não conseguimos ter uma análise mais profunda do motivo desta diferença de vendas, para sabermos o motivo real e o comportamento dos clientes nessas regiões.

Em relação aos produtos vendidos na região de Northeast, temos o produto AWC Logo Cap como o produto mais vendido, com total de 4 unidades e vários produtos com apenas 1 unidade vendida. Em comparação com a região Southwest, os produtos mais vendidos foram Water Bottle 30 oz, com 130 vendas, e Patch Kit/8 Patches, com 107 vendas. Estes dois produtos tiveram apenas 1 venda no território Northeast, acredito que realizar uma campanha para aumentarmos a venda deste produto seja um caminho para melhorarmos a nossa quantidade de vendas da região.

Sobre as lojas, a base de dados não dispõe de uma informação confiável, pois, todas as lojas aparecem com a mesma quantidade de vendas, 754. Acredito que há um erro na base de dados, que comprometeu essa análise.

Finalizando, precisamos melhorar as vendas da região Northeast e acredito que o melhor caminho é olhar para as regiões com mais vendas e analisar os melhores produtos, para assim, fazermos uma campanha/promoção, para atrairmos mais clientes e assim melhorar as vendas no segundo semestre de 2014.