

Receita: É o valor total vendido pelo site, o valor em reais líquido.

Ticket Médio: É o valor médio de cada produto.

EXEMPLO PRÁTICO

O time de marketing da empresa em que você trabalha solicitou uma análise para entender o motivo de mesmo estando com o mesmo volume de vendas diárias no site temos tido uma queda na Receita nas últimas semanas.

Para isso o time te disponibilizou os dados das últimas 4 semanas de vendas, sendo que a queda na receita começou na semana anterior. Também disponibilizou os produtos mais vendidos e o estoque.



Análise sem Storytelling, apenas dados Brutos:

- Vendas nas últimas duas semanas: 120
- Vendas nas duas primeiras Semanas: 122
- Receita nas últimas duas semanas: R\$10.5K
- Receita nas duas primeiras Semanas: R\$15.6K
- Ticket médio atual: R\$87,5
- Ticket Médio antigo: R\$ 127,8
- Produto mais vendido atual: Kit de Produtos B
- Produto mais vendido antigo: Kit Produtos A
- Estoque atual Kit Produtos A: 0
- Estoque nas primeiras duas semanas: 82

- Temos nesse tipo de análise a disposição dos dados mas **pouca informações analíticas.**
- Um cuidado que precisamos ter é que nossa análise **não seja apenas um demonstrativo dos dados.**
- Não há nessa análise insights ou sugestões diretas de soluções.
- Não fica claro qual a conclusão final, solicitante terá que tirar suas próprias conclusões dos dados. **Qual a mensagem que passamos?**
- Claramente os dados não foram refinados e não cativam o solicitante.

Análise COM Storytelling:

- Nas últimas 4 semanas o **número de vendas se manteve**.
- A **receita** em contrapartida teve uma **queda de 48% nos últimos 15 dias**.
- O **Ticket médio acompanhou essa queda**, indo de R\$120 para R\$87.
- Essa queda no ticket médio e receita se deu pois **nosso principal produto Kit A zerou em estoque** nas últimas 2 semanas, **fazendo com que nossos clientes optassem pelo Kit B**, que **tem menor valor**.
- Nossa **sugestão** é acompanharmos os **estoques diariamente através de um dashboard** para não perdermos receita.

- **Mais informações analíticas.** Usamos das **palavras** para comunicar e complementar os dados.
- Montamos uma **sequência da história** que queríamos contar, ligando as informações entre si de forma lógica. Nenhum dado ficou **desconectado**.
- Não é necessário que o ouvinte interprete os dados, **deixamos de forma clara** o motivo da queda de receita. Passamos nossa mensagem.
- Ao identificar de forma clara e convencer do motivo da queda trouxemos uma **solução certa**.