

Análise de Vendas — Loja Online de Eletrônicos

Relatório Executivo

Autor: Samuel de Andrade da Silva

Ferramentas: Numpy, Pandas, Matplotlib

Objetivo: Avaliar desempenho comercial, perfil de clientes e eficiência operacional

Contexto e Objetivo

Este relatório apresenta os principais resultados da análise de dados de vendas de uma loja online fictícia de eletrônicos. O foco está em transformar dados em insights açãoáveis para apoio à tomada de decisão.

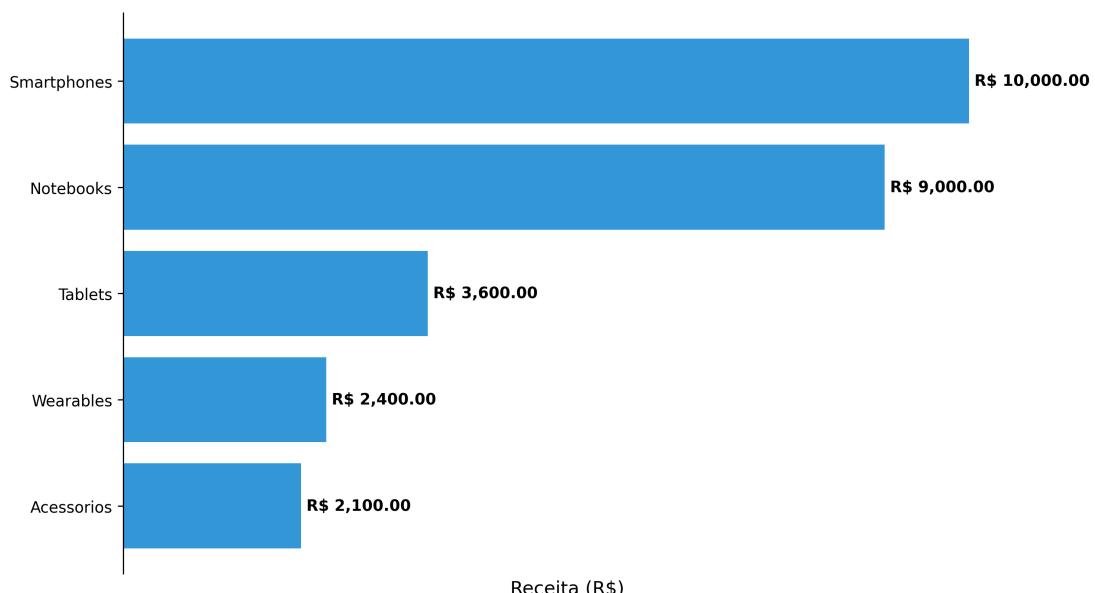
Metodologia

- Inspeção e limpeza dos dados
- Validação de regras de negócio
- Análise exploratória de vendas
- Análise de clientes
- Avaliação de eficiência operacional
- Consolidação de insights e recomendações

Desempenho Comercial

A análise de vendas mostra a distribuição da receita por categoria, permitindo identificar os principais produtos responsáveis pelo faturamento.

Receita Total por Categoria

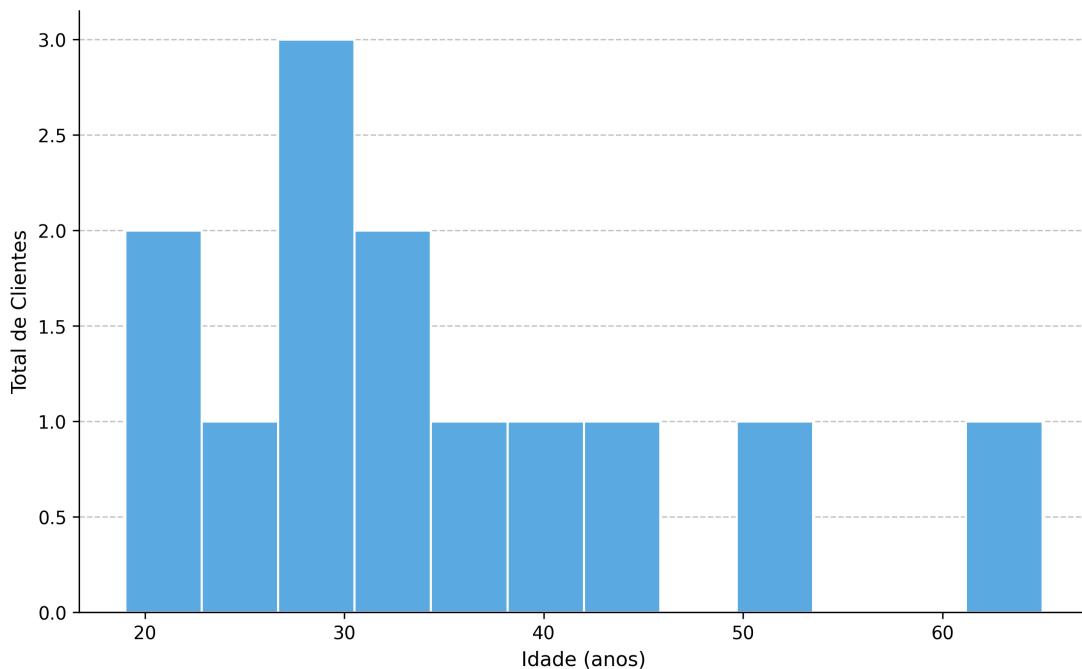


Observa-se que poucas categorias concentram a maior parte da receita, com destaque para produtos de maior valor unitário, como smartphones e notebooks.

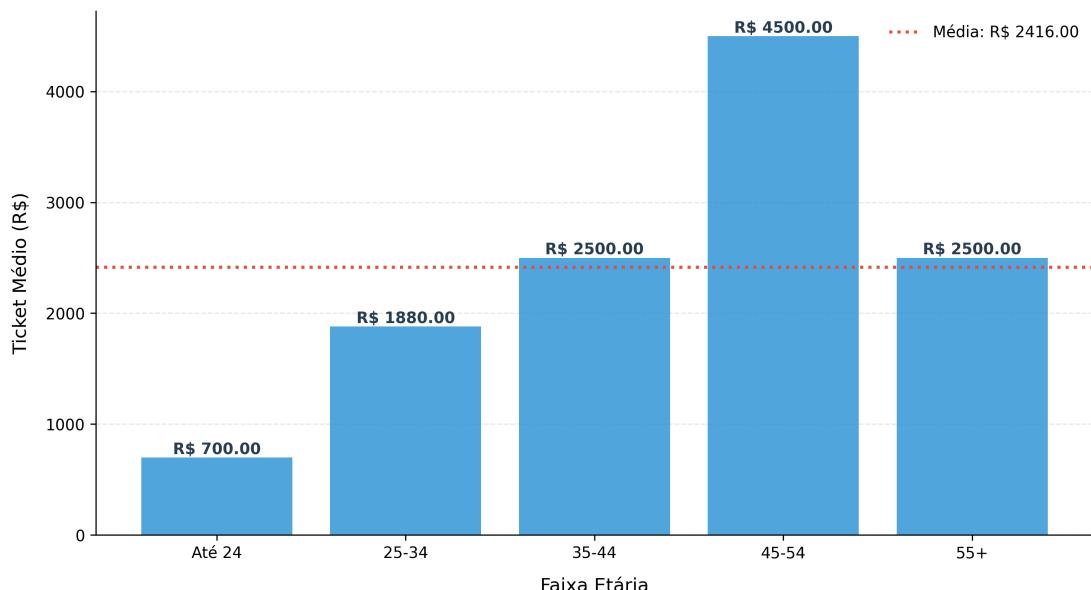
Perfil dos Clientes

Nesta seção, analisamos o perfil etário e o comportamento de consumo dos clientes da loja.

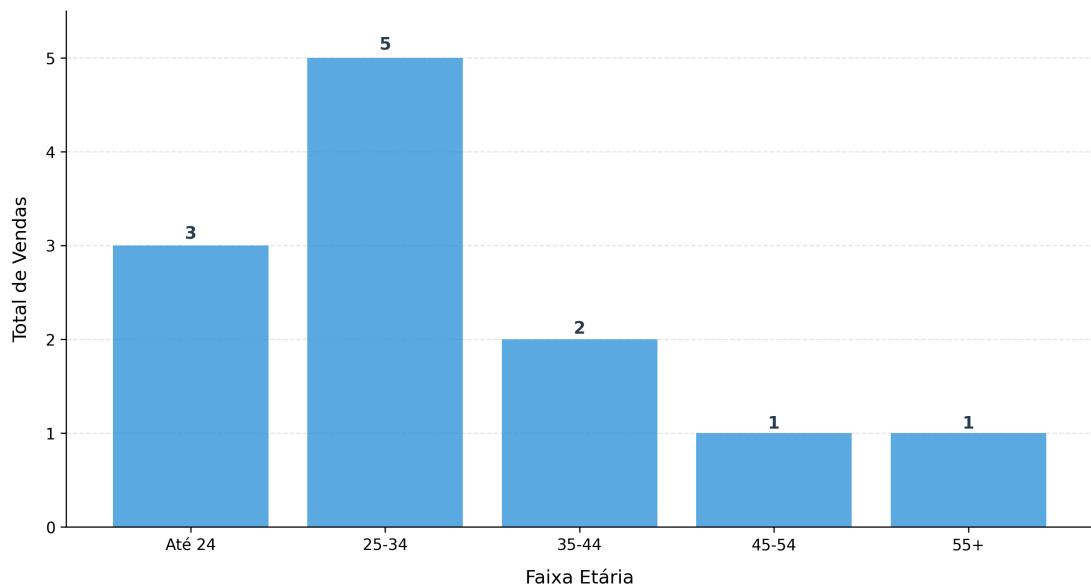
Distribuição de Idade dos Clientes



Ticket Médio por Faixa Etária



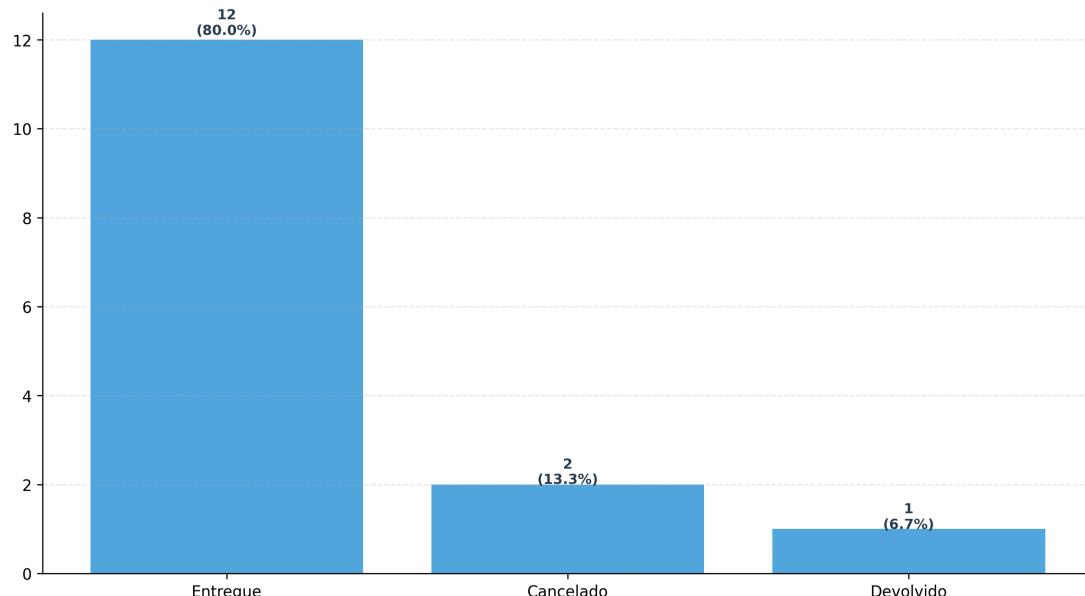
Quantidade de Vendas por Faixa Etária



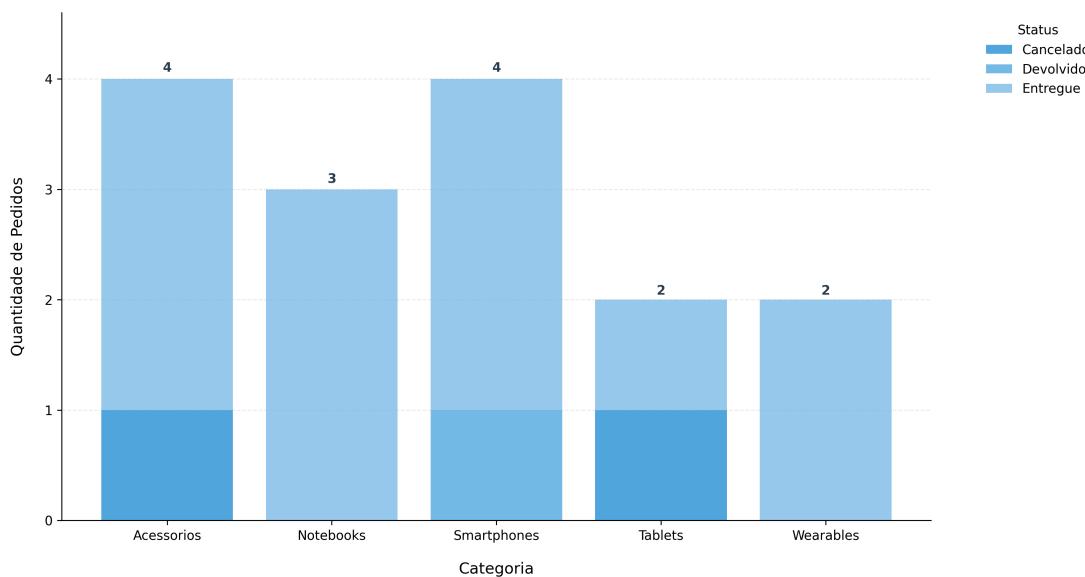
Eficiência Operacional

A análise operacional avalia o status dos pedidos, destacando taxas de entrega, cancelamento e devolução.

Distribuição do Status dos Pedidos



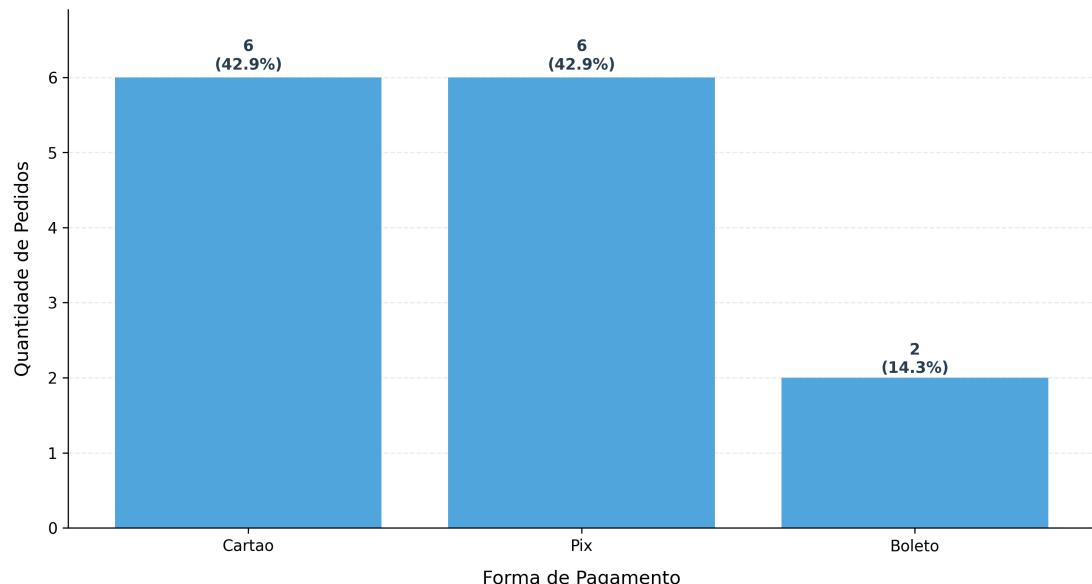
Status dos Pedidos por Categoria



Formas de Pagamento

A análise das formas de pagamento permite identificar preferências dos clientes e possíveis relações com cancelamentos e valores dos pedidos.

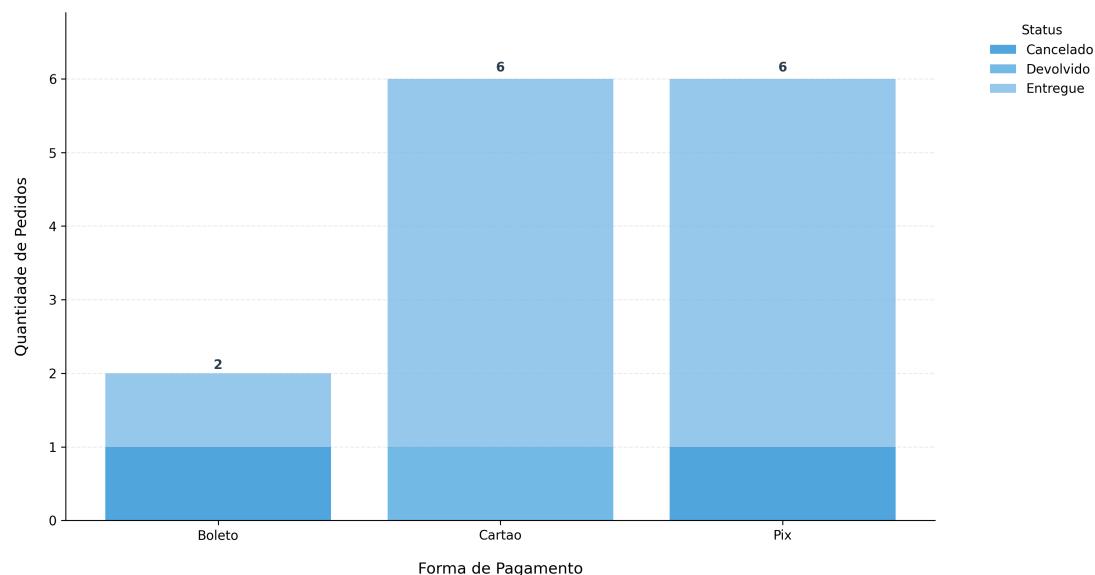
Distribuição das Formas de Pagamento



Valor Médio dos Pedidos por Forma de Pagamento



Status dos Pedidos por Forma de Pagamento



Principais Insights

- A receita está concentrada em poucas categorias.
- Clientes em faixas etárias intermediárias apresentam maior ticket médio.
- Cancelamentos estão associados a categorias e formas de pagamento específicas.

Recomendações

- Priorizar categorias com maior impacto na receita.
- Investigar causas de cancelamento em categorias críticas.
- Revisar fluxos de pagamento associados a maior taxa de cancelamento.
- Explorar segmentação de clientes para campanhas direcionadas.

Limitações

Este relatório é baseado em dados fictícios e em um período limitado, não refletindo necessariamente um cenário real de mercado.