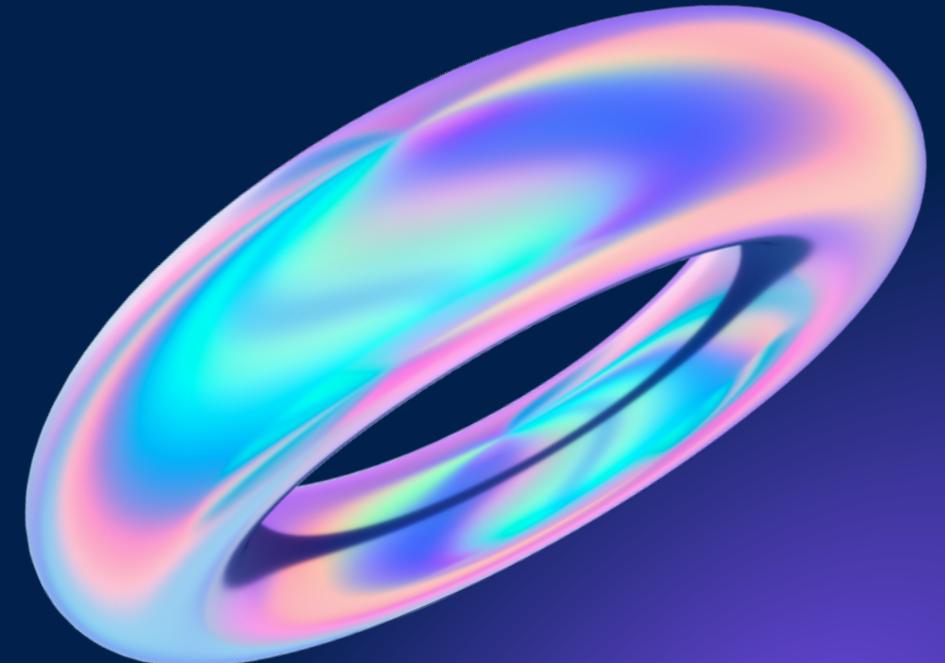




Analist Company

E-commerce





Analist Company

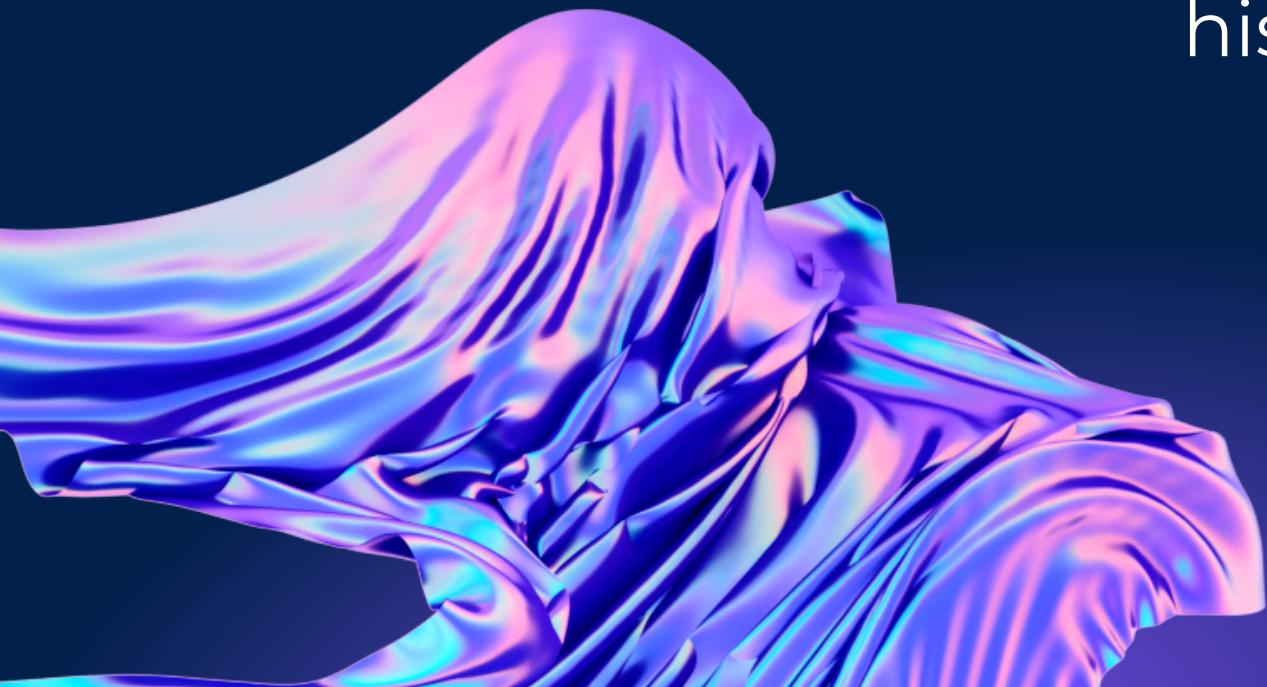
Somos uma Agência de consultoria de transformação digital que busca "apoiar nossos clientes na melhoria de seus negócios por meio de dados",





Sobre nós

Minhas análises são voltadas ao Business Intelligence, que busca integrar, visualizar e analisar grandes volumes de dados históricos para apoiar uma tomada de decisões estratégicas



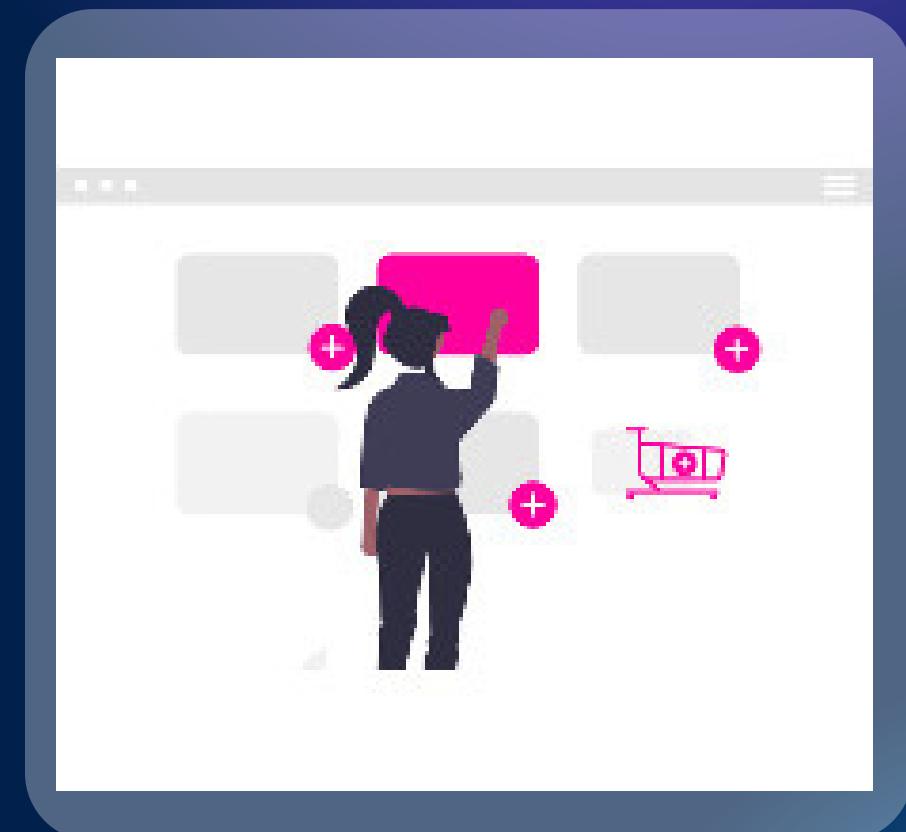
Introdução

Caros colegas e clientes da UK Merch,

É com grande entusiasmo que apresentamos os resultados de nosso projeto de transformação digital para a UK Merch. Nosso objetivo foi apoiar a empresa na melhoria de seus negócios por meio de dados, fornecendo insights valiosos e estratégias personalizadas para impulsionar seu crescimento e sucesso.

Contexto

- Ao iniciar nosso trabalho, identificamos alguns desafios enfrentados pela UK Merch. A empresa, embora jovem e promissora, estava com dificuldades em entender seu desempenho de vendas, engajamento do cliente e estratégias de marketing. Com dados incompletos e uma estratégia genérica, a UK Merch estava perdendo oportunidades de crescimento e eficiência.



Abordagens

Para resolver esses desafios, adotamos uma abordagem abrangente, que incluiu as seguintes etapas:

- **Média de Vendas por Mês: 20,25Mil-** Esta métrica fornece uma visão geral do desempenho das vendas ao longo do tempo, permitindo identificar padrões e tendências.
- **Número de Vendas por Mês: 1.460Mil** - A análise mensal das vendas ajuda a entender a sazonalidade e os períodos de maior demanda.

Abordagens

Para resolver esses desafios, adotamos uma abordagem abrangente, que incluiu as seguintes etapas:

- **Mês com Maior Volume de Vendas: 4.652** - Identificamos o mês de [Inserir mês] como o de maior volume de vendas, o que pode indicar oportunidades de promoção e estratégias de marketing direcionadas.
- **Clientes Mais Importantes:** Identificamos **146** clientes como os mais importantes, com base em critérios como frequência de compra e valor monetário.

Abordagens

Para resolver esses desafios, adotamos uma abordagem abrangente, que incluiu as seguintes etapas:

- **Análise de Coorte:**
- Utilizamos a análise de coorte para entender o comportamento de compra dos clientes ao longo do tempo, segmentando-os com base na data de sua primeira compra. Isso nos permitiu identificar padrões de retenção e fidelização de clientes, essenciais para a elaboração de estratégias de marketing e retenção.

Abordagens

Para resolver esses desafios, adotamos uma abordagem abrangente, que incluiu as seguintes etapas:

- **Segmentação RFM:**
- **Recência, Frequência e Valor Monetário** são as principais métricas que utilizamos para segmentar os clientes em grupos distintos. Isso nos permitiu identificar os clientes mais valiosos e entender seu comportamento de compra, possibilitando a personalização de estratégias de marketing e vendas.

Estratégia

- **Personalização da Estratégia de Marketing:** Com base na segmentação RFM, recomendamos a personalização das estratégias de marketing para cada segmento de cliente, visando aumentar a fidelização e o valor médio de compra.
- **Melhoria da Eficiência Operacional:** Identificamos oportunidades para otimizar a cadeia de suprimentos e reduzir custos operacionais, o que poderá aumentar a margem de lucro da empresa.
- **Expansão Internacional:** Com base na análise de vendas por país, recomendamos uma estratégia de expansão internacional focada nos países com maior potencial de crescimento.

Conclusão:

Em suma, nosso objetivo é fornecer a vocês uma visão abrangente e detalhada do desempenho de seu negócio, acompanhada de recomendações práticas e acionáveis para impulsionar o crescimento e a eficiência da UK Merch. Estamos confiantes de que as estratégias propostas levarão a empresa a novos patamares de sucesso.

Estamos à disposição para discutir qualquer aspecto deste relatório e colaborar com vocês na implementação das estratégias recomendadas. Agradecemos a oportunidade de trabalhar juntos neste projeto e esperamos contribuir ainda mais para o sucesso da UK Merch.

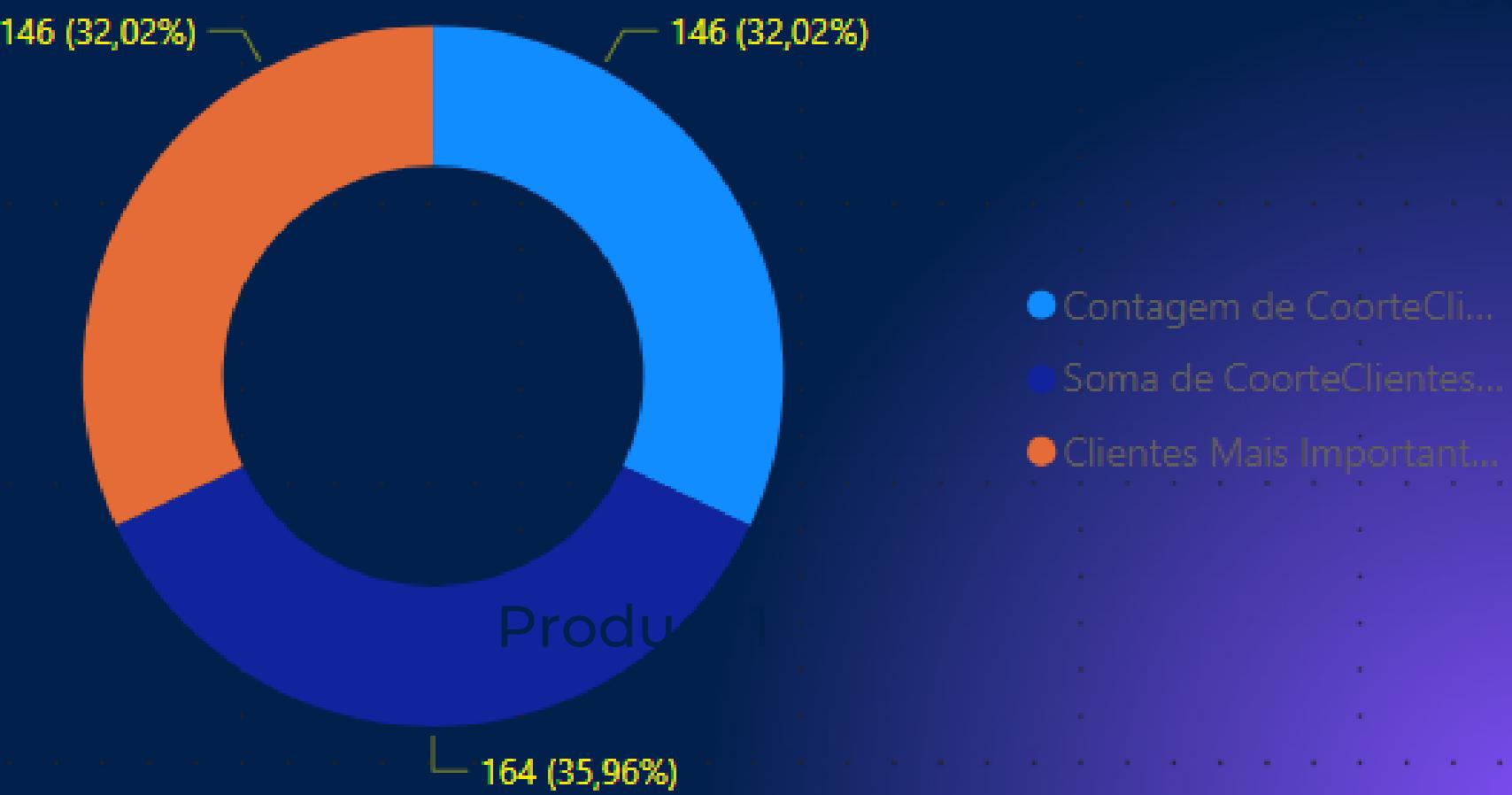
20,25 Mil
MediaValor

1460
Soma de VendasPorMes

4652
Mês com Maior Volume de Vend...

146
Clientes Mais Importantes

Contagem de Coorte Clientes, Soma de Coorte Clientes mes e Clientes Mais Importantes



111
Primeiro Segmento RFM

146
Soma de Quartil Valor Monetário

213 Mil
Product 3
Soma de Recência

Resultados

Os resultados de nosso trabalho foram significativos e impactantes para a UK Merch. Com base em nossa análise, a empresa agora possui uma compreensão mais profunda de seu negócio, seus clientes e suas oportunidades de crescimento. Além disso, pudemos identificar recomendações específicas para melhorar sua estratégia de marketing, focando nos clientes mais lucrativos e implementando ações para aumentar a fidelidade do cliente.

Samantha Lobo

Analista de dados Júnior

Thank You



@eusousamanthalobo



samanthaocireulobo93@gmail.com



(11) 94244 - 3416