

Relatório de Análise de Vendas

1. Pico de Vendas Atípico no Primeiro Semestre

- **Observação:** A análise mensal revelou um padrão de vendas incomum, com o pico de faturamento do ano ocorrendo em **Fevereiro (R\$ 84 mil)**, seguido por **Maio (R\$ 83 mil)**. Isso indica que os principais impulsionadores de receita da empresa estão concentrados na primeira metade do ano.
- **Implicação e Ação:** É crucial entender o que causou o sucesso nestes meses (campanhas, produtos específicos) para replicar a estratégia. A investigação deve focar se o produto de maior receita, '**Dolores Quos**', teve seu desempenho máximo nesse período, e usar essa informação para planejar ações futuras.

2. Grande Oportunidade Perdida no Final do Ano

- **Observação:** Contrariando a tendência geral do varejo, o último trimestre apresentou o desempenho mais fraco, com **Dezembro** sendo o mês de **menor receita do ano (R\$ 37,5 mil)**.
- **Implicação e Ação:** A empresa não está capitalizando no período de maior consumo (Black Friday/Natal), o que representa uma grande oportunidade perdida. Recomenda-se a criação urgente de uma estratégia de marketing e promoções focada no último trimestre, possivelmente utilizando produtos de baixo giro, como o '**Pariatur Expedita**', em ofertas para estimular a demanda.

3. Elasticidade de Preço como Alavanca Estratégica

- **Observação:** A análise estatística confirmou uma forte correlação negativa (**-0.69**) entre o preço e a quantidade vendida, provando que, quanto maior o preço, menor a tendência de venda por transação.
- **Implicação e Ação:** O preço é uma ferramenta poderosa para influenciar o volume. Recomenda-se o uso de promoções de preço de forma estratégica, especialmente nos meses de baixa (como Dezembro), para estimular a demanda e reverter o fraco desempenho histórico.

Conclusão

A análise revelou uma empresa com um ciclo de vendas atípico e oportunidades claras de melhoria na estratégia de marketing para o final do ano e na gestão de preços. As ações recomendadas visam capitalizar sobre os pontos fortes já existentes e mitigar os riscos identificados nos períodos de baixa.

