

Relatório de Insights e Planos de Ação - Vendas 2023

Com base na limpeza, análise exploratória e estruturação via SQL do dataset de vendas simulado, destacam-se dois insights principais para direcionamento estratégico:

1. Desempenho Isolado e Concentração de Receita

- **Insight:** A análise agregada revelou forte concentração de faturamento na categoria de Móveis. O produto **Mesa** liderou o ranking anual, gerando R\$ 117.444,67 em receita. Em contrapartida, recortes temporais demonstraram baixa adesão em categorias secundárias; em junho de 2023, o item **Teclado** registrou o pior desempenho, com apenas 10 unidades comercializadas.
- **Ações Sugeridas:** Recomenda-se aproveitar a alta tração das Mesas para criar campanhas de venda cruzada (*cross-selling*), oferecendo o Teclado (ou outros acessórios de baixa saída) com desconto na compra do produto principal. Se a baixa conversão de acessórios persistir, a área de compras deve avaliar a redução de estoque desses itens.

2. Volatilidade e Tendência Temporal

- **Insight:** O gráfico de tendência demonstra que o faturamento de 2023 apresentou alta volatilidade. O ápice de vendas ocorreu em abril (R\$ 52.898,41), seguido por uma queda abrupta que atingiu seu ponto mais crítico (vale) exatamente no mês de junho (R\$ 14.480,85), evidenciando a não-linearidade da demanda.
- **Ações Sugeridas:** A equipe de *Supply Chain* (Cadeia de Suprimentos) deve utilizar o mapeamento desse ciclo histórico para otimizar o capital de giro, evitando compras excessivas nos períodos de baixa projeção (como o meio do ano). O setor comercial deve programar promoções preventivas focadas nesses meses de retração para estabilizar o fluxo de caixa.