

Teste Analytics - Vinicius Bardelin

Quod

1

1. Resumo das Análises

A análise dos dados de vendas forneceu insights importantes sobre o desempenho dos produtos e categorias ao longo do ano, destacando períodos de pico e queda nas vendas, bem como categorias que contribuíram de forma expressiva para o faturamento total.

2. Análise & Insights

Com base nas análises realizadas, os gráficos revelam tendências importantes nas vendas ao longo de 2023:

1. Tendência Mensal (Gráfico 1): Observamos estabilidade nas vendas durante os primeiros sete meses do ano, com valores entre R\$ 20.000 e R\$ 25.000. Em setembro, ocorre uma queda bastante intensa, seguida por uma forte recuperação em outubro e novembro, atingindo o maior valor da série. Esse comportamento pode indicar sazonalidade ou influência de campanhas promocionais específicas.

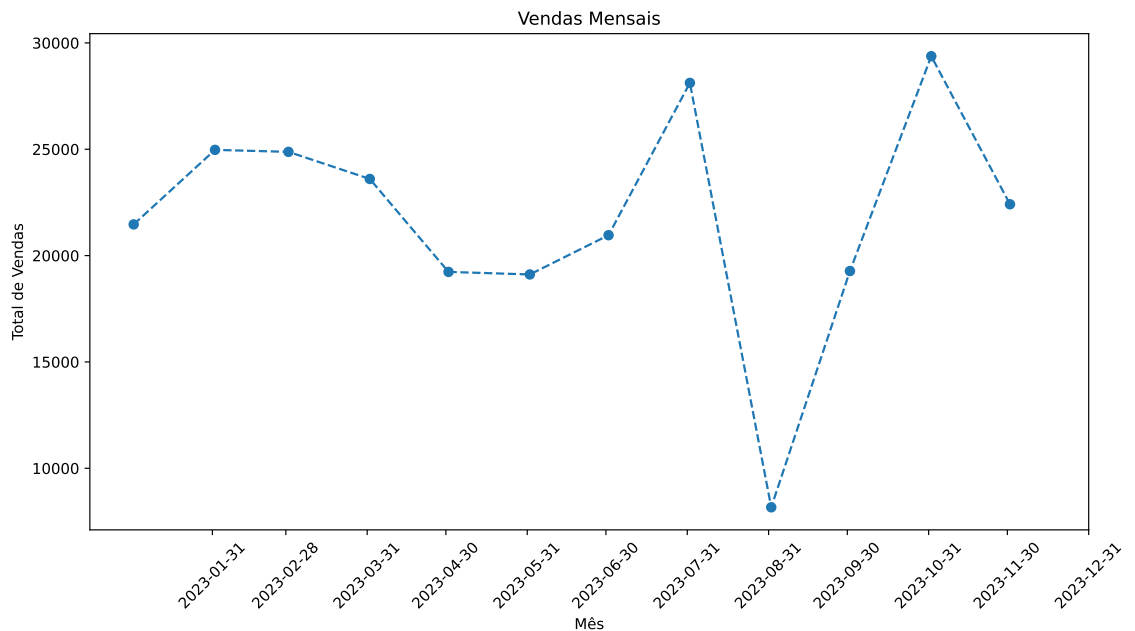


Figure 1. Tendência Mensal.

2. Vendas por Categoria Mensal (Gráfico 2): O impacto da queda em setembro é evidente em todas as categorias, principalmente na categoria de "Móveis". Em outubro, "Eletrônicos" lidera a recuperação, indicando que promoções ou eventos específicos (Dia das Crianças) podem ter impulsionado essa categoria.

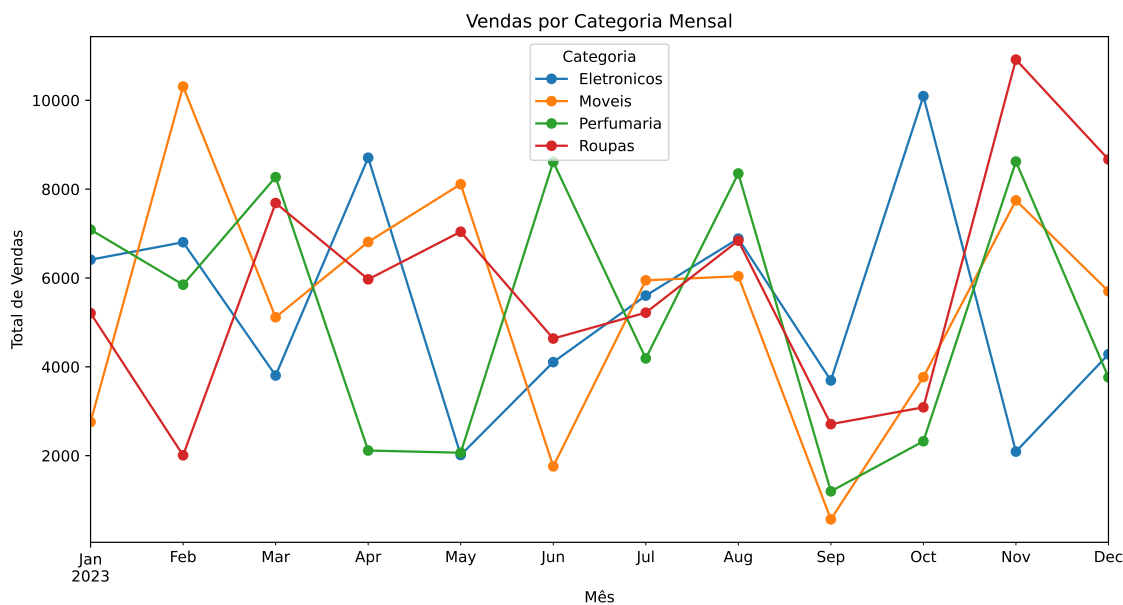


Figure 2. Vendas por Categoria Mensal.

3. Distribuição Mensal por Categoria (Gráfico 3): A análise mostra a importância de "Roupas" e "Eletrônicos" para o faturamento total anual. A categoria de "Roupas" teve forte desempenho no final do ano (11/2013 e 12/2023), enquanto "Eletrônicos" foi o destaque em outubro.

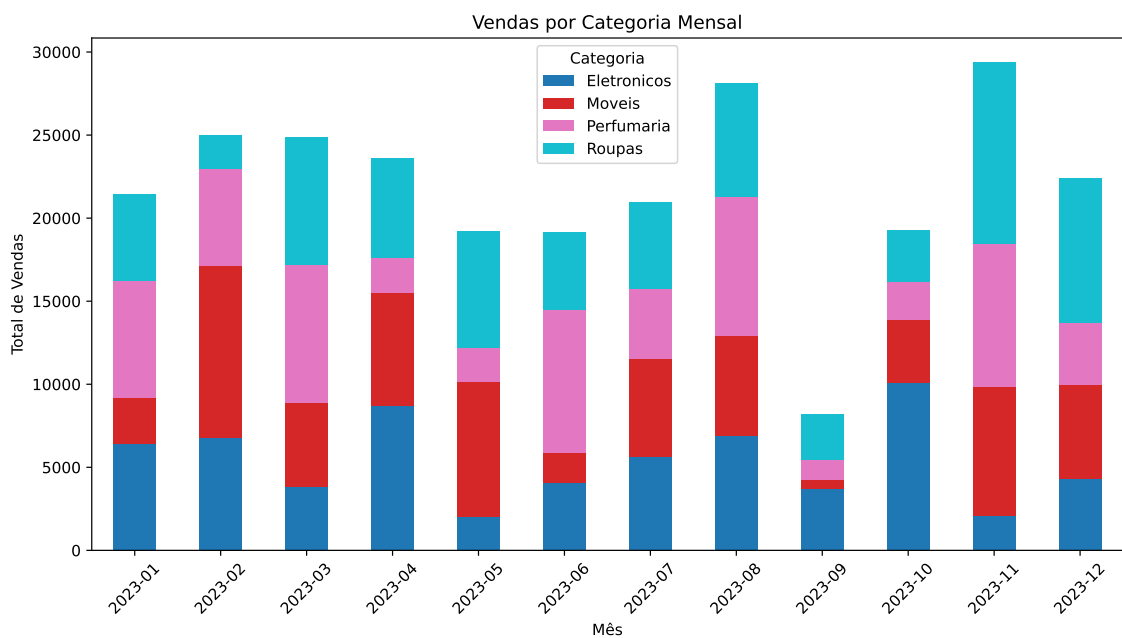


Figure 3. Contribuição por Categoria Mensal.

Sugestões de Ações:

1. Campanhas para Setembro: Reforçar promoções e diversificar estratégias para evitar quedas generalizadas nas vendas.
2. Aproveitar Outubro/Novembro: Repetir as estratégias de sucesso que alinharam bem com a demanda desses meses.
3. Foco em Eletrônicos e Roupas: Explorar bundles e descontos exclusivos para potencializar o desempenho dessas categorias.