



TECHHIVE
GADGET STORE

INSIGHTS:

NOSSA LOJA ESTÁ COM UM TENDÊNCIA RUIM PARA AS VENDAS MENSAIS. NO COMEÇO DO ANO, PODEMOS NOTAR QUE AS VENDAS ESTÃO ÓTIMAS E, POR CONSEQUÊNCIA, O LUCRO TAMBÉM. MAS, NO MÊS DE MARÇO, NOSSA LOJA SOFRE UMA QUEDA GRANDE, GERANDO GRANDES IMPACTOS. DURANTE PRATICAMENTE TODO ANO, NOSSA LOJA FICA EM QUEDA, SUBINDO UM POUCO EM RELAÇÃO AO MÊS ANTERIOR, MAS EM QUEDA EM RELAÇÃO AOS PRIMEIROS MESES DO ANO. PODEMOS VER QUE EM SETEMBRO, TEMOS UMA ALTA MAIOR EM RELAÇÃO AOS MESES PASSADOS, MAS MESMO ASSIM NÃO É SUFICIENTE PARA ULTRAPASSAR NOSSO MELHOR MÊS.

EM QUE PODEMOS MELHORAR:

DE ACORDO COM NOSSOS GRÁFICOS GERADOS, AS 3 CATEGORIAS QUE MAIS GERAM RENDA PARA NOSSA LOJA SÃO: SMARTPHONES, GAMES E INFORMÁTICA. COM ISSO, PODERIAMOS AUMENTAR NOSSO NÍVEL TANTO DE PUBLICIDADE QUANTO DE ESTOQUE DESSAS CATEGORIAS. TENDO EM VISTA OS GRÁFICOS, OS PRODUTOS IPHONE 16, ROG ALLY E NOTEBOOK SÃO OS MAIS VENDIDOS DAS CATEGORIAS MAIS VENDIDAS, OU SEJA, PODEMOS DIRECIONAR MELHOR NOSSAS PUBLICIDADES PARA O PÚBLICO ALVO DESSERES PRODUTOS PARA QUE POSSAMOS TER MELHORES VENDAS E RESULTADOS. EM RELAÇÃO AOS MESES EM QUE AS VENDAS ESTÃO EM QUEDAS SIGNIFICATIVAS, PODERIAMOS PLANEJAR UM PERÍODO DE DESCONTO PARA CERTAS CATEGORIAS (POR EXEMPLO: "BLACK WEEKEND DE DRONES"), ISSO ATRAIRÁ CLIENTES PROCURANDO BOAS OFERTAS, AUMENTANDO NOSSAS VENDAS EM MESES DE QUEDA.