## Análise de Desempenho e Estratégias de Melhoria

A análise dos dados revelou padrões significativos no desempenho dos produtos e categorias (foram escolhidas três categorias para a amostra: Volkswagen, Chevrolet e Honda). Veja abaixo o dataframe/tabela que contém o total de vendas por produto.



Tabela gerada no script: 1.Gerando dataset.R

Com base na marca/categoria dos veículos listados acima, vemos que a Volkswagen totaliza R\$ 15.813,17 (composta pelos veículos: Gol, Polo e Golf), Chevrolet R\$ 11.262,33 (Composto pelos veículos: Onix e Cruze) e a Honda (composta pelo veículo Civic) R\$ 6.319,45.

Desse modo, torna-se perceptível que a Volkswagen se destacou, sendo a categoria que mais gerou receita. Nesse âmbito, essa categoria é chave para nos guiarmos, visto que devemos focar em estratégias que consolidem ainda mais o desempenho da marca. Sendo assim, deve-se replicar as estratégias utilizadas no marketing dela, de modo que seja possível elevar o sucesso das outras marcas.

Outro fator importante é o desempenho das vendas do veículo Gol, uma estratégia seria entender o porquê ele foi o mais vendido, através do recolhimento de feedbacks dos clientes e a comparação entre períodos anteriores (em anos passados). Essa analise permite identificar se sempre houve uma alta demanda por esse veículo, ou se foi algo pontual no período analisado.

Ademais, outra análise de extrema importância é relacionada a grande oscilação das vendas, como é possível observar no gráfico abaixo.

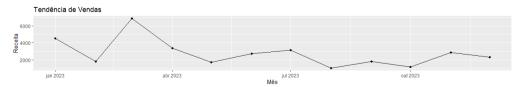


Gráfico gerado no script: 2.Grafico\_tendencia.R

Uma estratégia para tentar mitigar as grandes baixas evidenciadas pelo gráfico é aumentar as campanhas promocionais, criar eventos que aproximem o público alvo, criar programas de incentivo e também parcerias. Variar entre essas estratégias durante os períodos de baixa pode gerar impactos significantes. E claro, replicar o que deu certo nos meses mais fortes é também uma medida positiva.