

Análise de Desempenho e Estratégias de Melhoria

A análise dos dados revelou padrões significativos no desempenho dos produtos e categorias, veja abaixo o dataframe gerado, que contém o total de vendas por produto.

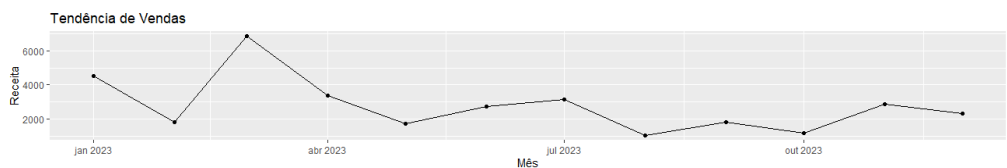
	Produto	total
1	Gol	9463.74
2	Onix	6707.47
3	Civic	6319.45
4	Cruze	4554.86
5	Golf	3299.77
6	Polo	3049.66

Vemos que a Volkswagen totaliza R\$ 15.813,17, Chevrolet R\$ 11.262,33 e a Honda 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. Além disso, devemos estudar maneiras de replicar seu sucesso as demais marcas.

Outro fator importante é o desempenho das vendas do veículo Gol, entender o porque ele foi o mais vendido e aumentar o estoque desse veículo são medidas importantes para atender e manter a alta demanda.

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



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.