

Relatório de Inteligência de Vendas – Ciclo 2023

Este relatório consolida os principais achados extraídos do dataset de vendas de 2023, utilizando ferramentas de programação e consultas a banco de dados para identificar padrões e oportunidades de negócio.

1. Principais Insights Encontrados

- Dominância da Categoria de Eletrônicos:** A análise consolidada mostra que a receita da empresa é sustentada por itens de alto ticket médio. O **Notebook** lidera isolado com um faturamento total de **R\$ 24.400,00**, seguido pelo **Smartphone** com **R\$ 17.700,00**. Juntos, eles representam a maior fatia da saúde financeira da operação.
- Alta Volatilidade Mensal:** Observamos picos de faturamento expressivos em **setembro (R\$ 9.530,00)** e **maio (R\$ 9.900,00)**. Em contrapartida, o mês de **junho (R\$ 1.175,00)** apresentou o desempenho mais baixo do ano, configurando um período de ociosidade crítica que demanda atenção.
- Acessórios como Itens de Baixa Performance Financeira:** O Gráfico Borboleta revela que, embora tenham saída, produtos como **Capinha, Cabo USB e Carregador** frequentemente registram os menores faturamentos mensais (muitas vezes abaixo de R\$ 200,00), evidenciando que o volume de vendas desses itens não compensa seu baixo preço unitário.
- Gargalos em junho:** A consulta SQL específica para junho identificou que o **Headset** e o **Smartwatch** tiveram apenas **1 unidade vendida** cada, reforçando a retração do consumidor nesse período específico.

2. Ações Sugeridas

- Estratégia de Cross-Selling:** Recomendamos a criação de "Combos de Produtividade". Dado que o Notebook é o carro-chefe, oferecer periféricos (Mouse/Teclado) ou acessórios (Capinhas) com desconto na compra conjunta pode elevar o faturamento dessas categorias estagnadas.
- Plano de Contingência para junho:** Para mitigar a queda brusca no meio do ano, sugere-se a antecipação de campanhas de marketing ou a criação de uma "Semana de Tecnologia" em junho, focando na liquidação de itens de menor giro para movimentar o caixa.
- Fidelização de Clientes Premium:** Como a receita depende de produtos caros, implementar um programa de garantia estendida ou suporte prioritário para compradores de eletrônicos pode aumentar a retenção desse público de alto valor.