Relatório Final

A análise de dados das vendas revelou importantes insights, partindo de um dataset bem estruturado.

Principais Insights

- Limpeza de Dados: A base inicial possuía 35 registros corrompidos, resultando em 125 registros válidos após a limpeza;
- Produtos com Maior Valor de Vendas: O Notebook Dell Inspiron gerou maior valor total de vendas (R\$21.000,00), representando alta lucratividade;
- Produtos Mais Vendidos: O cabo HDMI 4K 2m liderou em número de vendas, com 27 unidades, destaque como item de alta saída;
- Tendências Sazonais: Novembro (35% das vendas) e janeiro (17%) foram os meses com maiores vendas, indicando impacto de promoções;
- Lucros: Notebooks e Acessórios dominaram o faturamento com 42% e 19%, respectivamente, mas representaram apenas 12% e 10% em questão de quantidade de vendas. Isso mostra que acessórios possuem maior volume de vendas, enquanto Notebooks têm maior valor agregado;
- Quantidades: Notebooks e Acessórios dominaram o faturamento com 42% e 19%, mas representaram apenas 12% e 10% em questão de quantidade de vendas. Isso aponta que acessórios possuem maior volume de vendas, enquanto notebooks têm maior valor agregado.

Ações Recomendadas

- Promoções Estratégicas: A expansão de campanhas em novembro e janeiro podem alavancar vendas, com foco em produtos de alta margem de lucro;
- Análise de Margem de Lucro: Fazer uma análise financeira detalhada para priorizar produtos que combinam volume e rentabilidade;
- Destaque para Acessórios: Investir em acessórios de alto volume (como cabos HDMI) para atrair clientes e aumentar vendas adicionais;
- Otimização de Estoque: Ajustar estoques de produtos com baixa saída, especialmente itens que apresentam alta ocupação (como cadeiras) e baixa rotatividade.

Conclusão

A análise revelou que Notebooks dominaram o faturamento, mas acessórios tiveram maior volume de vendas. É recomendável que haja a otimização dos estoques, foco nos produtos de alta margem e ampliação de campanhas sazonais para maximizar lucros.