

Apresentação

A empresa '**Superstore**' é uma cadeia de supermercados de propriedade da gigante canadense de varejo de alimentos Loblaw Companies com histórico de vendas de 2014 a 2017 encontra-se em todo o território dos EUA e entregas em todo o mundo.

O Banco de Dados utilizado nesta análise apresenta 21 colunas por 995 linhas, no idioma inglês, mas traduzidas para esta análise.

Contém informações da **Venda** como ID de Venda, Data de Venda e de Postagem, Tipo Postagem. Relacionadas ao **Cliente** como ID Cliente, Categoria Cliente, Cidade, Código Postal, Região e País. Relacionadas ao **Produto** como ID do Produto, Categoria e Subcategoria, Vendas. E relacionadas ao **Financeiro** como Vendas, Quantidade, Desconto e Faturamento.



Histórico

A empresa **'Superstore'** oferece produtos de diversos departamentos como arte, eletrônicos, móveis, acessórios e papelaria em geral, com vendas para todos os estados dos Estados Unidos, com 4 opções de envio, Padrão, 1 e 2 Classes e Mesmo Dia.



Dados e informações selecionados

Os principais objetos selecionados para a análise foram agrupados em **Venda, Faturamento, Cliente e Produto**.

Para **vendas** explora-se o andamento das mesmas ao longo dos anos, exibindo o total delas e o faturamento. Assim como um gráfico de vendas por mês a fim de pesquisar o desempenho das transações ao longo do ano, identificando possíveis períodos de queda e diminuição de faturamento, e outros de altas com aumento da atividade logística.

Para a análise voltada ao setor financeiro, busca-se confrontar o valor de vendas com o de faturamento, a fim de apontar produtos ou categorias que signifiquem um faturamento maior por uma quantidade menor de produtos, com maior valor agregado. Assim como levantar dados que possam ser relevantes e que sejam relacionados, qual teve o maior valor, faturamento, quantidade de produtos e o desconto aplicado.

Quando o foco é o **Cliente** e suas características, dados como ID Cliente, Categoria Cliente, Cidade, Código Postal, Região e País podem mostrar detalhes que ajudariam a empresa em direcionar melhor sua linguagem de comunicação e marketing.

Para o objetivo de explorar as personalidades de venda do **Produto**, as informações que contém o ID do Produto, Categoria e Subcategoria, Vendas, demonstram os departamentos da empresa que tem atraído mais compradores. Saber o que o cliente busca, qual produto ele vem comprar quando procura a empresa e por que ele procura esse produto podem ser indicativos de boas promoções ou uma comunicação mais assertiva.



Ferramenta de Análise de Dados

Ao analisar os dados e buscar soluções para alguns problemas organizacionais como faturamento, produtos mais vendidos, lugares e clientes que mais compram ou que mais gastam, quais produtos são os campeões de venda, assim como uma análise nas próprias vendas ao longo do tempo e buscando alimentar áreas da empresa como vendas, marketing e gestão, com números e relatos das atividades da empresa o mais atualizado e preciso possível.

Para isso foi utilizado o arquivo Sample – Superstore.xlsm como fonte de dados, criando-se gráficos de pizza, rosca, de colunas, de barras, de dispersão, listas cartões e mapas para formar um dashboard de apresentação no software Power BI.



Relações e Correlações Geradas

- Observa-se que a empresa vem aumentando o faturamento anualmente, conseguindo em 2017 atingir 2,3 milhões de dólares em vendas, obtendo um lucro \$286 mil.
- A empresa concentra mais de 1/3 das suas vendas, em apenas 2 estados: Califórnia e Nova Iorque.
- Entorno a 1 em cada 5 vendas, são enviadas para o estado de Nova Iorque.
- 30% das compras são feitas por empresas e 18% das vendas são para Home Office.
- Apenas em 2 meses vende abaixo de 100 mil USD, sendo o mês de fevereiro o mais fraco,
- No final do ano nos meses de outubro, novembro e dezembro as vendas ultrapassam os 300 mil USD, representando assim, a melhor época de vendas.



Relações e Correlações Geradas

No setor financeira conseguimos observar que dos 2,3 milhões vendidos:

- A maior venda foi realizada por um, valor de 22.638 USD.
- Com um total de 37.873 produtos vendidos.
- A transação com mais produtos continha 14 unidades obtendo um lucro de 8.399 USD.
- O maior desconto dado foi de 80%.
- As vendas divididas por categoria são muito equivalentes, entretanto, o lucro obtido com os produtos de tecnologia representa metade do lucro da empresa. Ao traçar uma relação entre Vendas e Lucro, esperava-se uma linearidade entre as variáveis, contudo observou-se pontos desconexões no gráfico de dispersão.



Diagnóstico

Entre as vendas identificou-se pontos onde o lucro foi negativo, onde mesmo havendo uma compra de 5 produtos, no valor de 4.500 USD, com um desconto de 70% a empresa acabou tem um prejuízo de 6.599 USD na venda de uma impressora 3D Cubify.



Diagnóstico

Já para a venda de uma Unidade de Videoconferência Cisco, o valor de venda de 22.638 USD representou um prejuízo de 1.811 USD para a empresa por causa de um desconto de 50% na venda com outros 5 produtos.



Diagnóstico

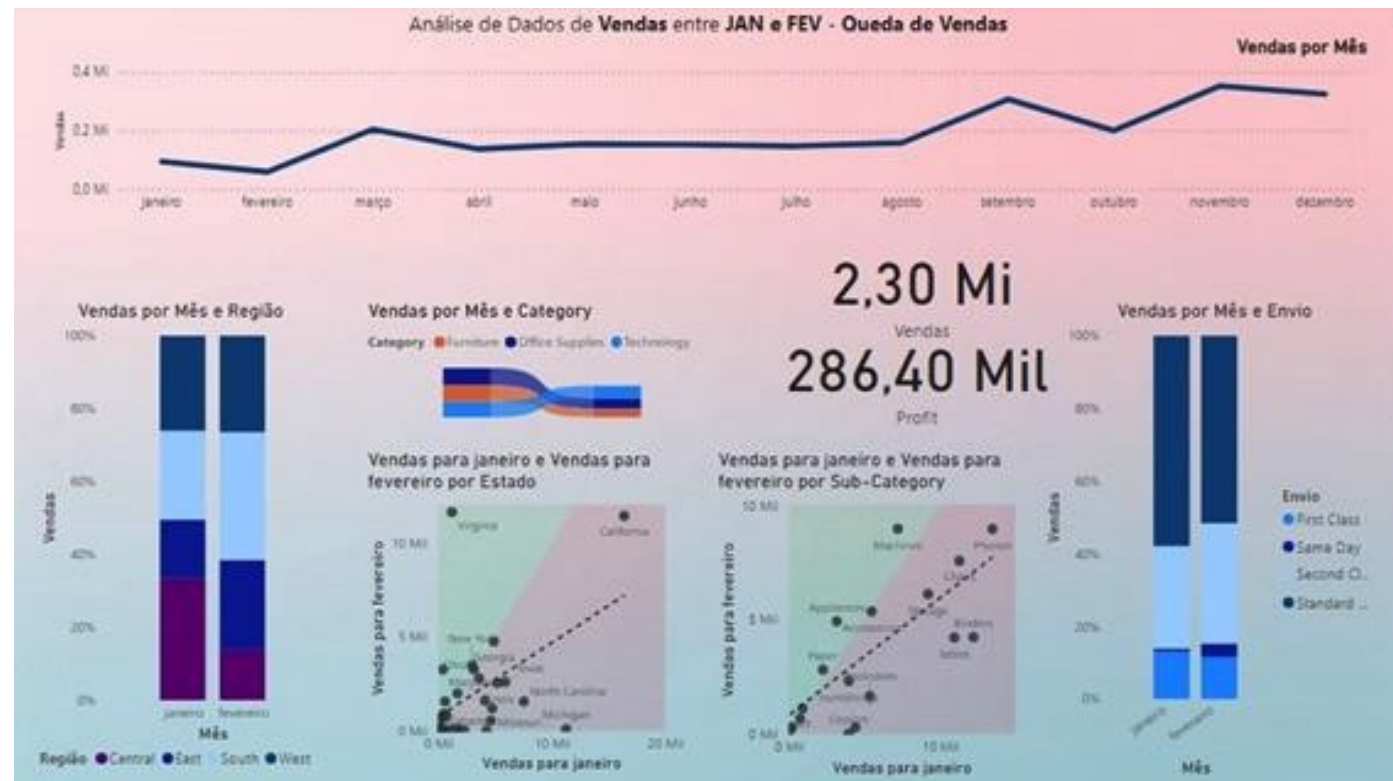
Analisando os meses de janeiro e fevereiro, observa-se que:

As vendas da região Central diminuíram sendo o contrário para a região do Sul onde teve um aumento.

As vendas de produtos como móveis e materiais de escritório diminuem e o de tecnologia se torna o mais vendido.

Os pontos chave que mais vendem são os estados da Califórnia para os produtos telefone, cadeiras e máquinas.

As vendas para entrega no mesmo dia aumentam, o que pode indicar uma necessidade das pessoas por receber o quanto antes neste período.



Objetivo da Análise

Os dados apresentados e investigados visam orientar o departamento de marketing a alocar os recursos da empresa em estratégias que procurem aumentar as vendas nos meses de janeiro e fevereiro permitindo preparar os estoques e o setor de entregas para os meses de novembro e dezembro que são meses de alta demanda.

Assim como a própria logística da empresa pode ser repensada para ser distribuída em virtude da disposição geográfica do seus maiores volumes de venda, para os estados da Califórnia e Nova Iorque.



Ações Resultantes

Como obra resultante desta análise de vendas, as seguintes ações são sugeridas a empresa 'Superstore':

- A procura de manter um alto volume de vendas após dezembro, o setor de marketing organizar campanhas publicitárias e promoções de venda para janeiro e fevereiro que se relacionem com os produtos mais atraentes da área onde irá ser aplicada a campanha.
- No mês de outubro o departamento de entregas começar a deslocar 20% do seu estoque para o estado de Nova Iorque para que ganhe agilidade de entrega e aumente a satisfação do cliente.
- O departamento financeiro realizar uma investigação e planeamento de uma inversão quanto ao limite de desconto possível, disponível para as ações de promoção do marketing, para assim a empresa não apresentar prejuízo.
- Pensando na alta demanda de artigos tecnológicos representando mais do 50% das vendas pensar em ampliar a oferta de produtos.



Referências Bibliográficas

IBC INSTITUTO BRASILEIRO DE COACHING. Aprenda como fazer um diagnóstico organizacional.

Disponível em < <https://www.ibccoaching.com.br/portal/metas-e-objetivos/aprenda-fazer-diagnostico-organizacional/> >. Acesso em 13 mar. 2022.

ESTADÃO. Quais as características mais importantes na hora de escolher o banco de dados.

Disponível em < <https://economia.estadao.com.br/noticias/releases-ae,quais-as-caracteristicas-mais-importantes-na-hora-de-escolher-o-banco-de-dados,70001668099> >. Acesso em 13 mar. 2022.

Dataset Superstore. <Disponível em:

<https://community.tableau.com/s/question/0D54T00000CWeX8SAL/sample-superstore-sales-excelxls>> Acesso em 13 mar.2022

