

Manual de Interpretação de Dados - Datalyze

Introdução

O **Datalyze** é uma ferramenta de análise inteligente de negócios que permite aos pequenos empresários extrair insights valiosos sobre vendas, comportamento dos clientes e impacto de mudanças no negócio. Este manual ajudará a interpretar os resultados gerados pelo sistema.

1. Previsão de Vendas

A análise de previsão de vendas utiliza um modelo de **Regressão Linear** para estimar vendas futuras com base em variáveis como **dia da semana, horário e temperatura**.

Como interpretar o gráfico?

- O **gráfico de linhas** mostra a comparação entre as vendas reais e a previsão do modelo.
- **Tendências**: Se as previsões acompanham as vendas reais, o modelo está funcionando bem.
- **Grande discrepância**: Pode indicar variáveis externas (promoções, feriados, eventos).

Como usar essa informação no seu negócio?

- Planejar estoque com base nas previsões.
 - Ajustar horários de funcionamento conforme demanda.
 - Adaptar estratégias à influência da temperatura (ex.: promoções em dias quentes/frios).
-

2. Clusterização de Clientes

A clusterização agrupa clientes com comportamentos semelhantes com base em **idade, frequência de compra e gasto médio**.

Como interpretar o gráfico?

- Cada ponto representa um cliente; cores indicam grupos.
- Grupos diferentes = **perfis de clientes** com padrões distintos de compra.

Como usar essa informação no seu negócio?

- Criar ofertas e campanhas específicas para cada grupo.
- Identificar clientes de alto valor e criar programas de fidelização.
- Melhorar abordagem de vendas por perfil.

Exemplos de Grupos Identificados

- **Grupo 1 (Jovens, baixa renda):** Compram mais, gastam pouco. **Estratégia:** Ofertas e descontos.
 - **Grupo 2 (Adultos, renda média):** Compram regularmente. **Estratégia:** Fidelização.
 - **Grupo 3 (Clientes premium):** Gastam muito, compram menos. **Estratégia:** Atendimento VIP.
-

3. Testes Estatísticos

Verificam se mudanças no negócio (promoções, alterações de preço) impactaram vendas.

Como interpretar o resultado do teste T ou ANOVA?

- **p-valor < 0.05:** Diferença estatisticamente significativa (impacto real).
- **p-valor \geq 0.05:** Sem diferença significativa (mudança ineficaz).

Como usar essa informação no seu negócio?

- Avaliar se novas estratégias de preço aumentaram vendas.
 - Testar impacto de layouts ou promoções.
 - Evitar mudanças sem comprovação estatística.
-

Conclusão

Com as análises do **Datalyze**, pequenos empresários podem:

- Tomar decisões baseadas em dados.
- Otimizar estoque, marketing e operações.
- Identificar oportunidades e evitar riscos.