

Interpretação dos resultados

Com base nas etapas de análise em Python e em SQL, além do gráfico gerado a partir dos dados do *dataset* simulado, podemos tirar alguns *insights* interessantes e, a partir deles, traçarmos estratégias para impulsionar as vendas do estabelecimento.

Insights:

1. Maior fonte de receita:

- 'Produtos de beleza' é a categoria que mais gerou receita para a farmácia ao longo do ano de 2023, especialmente no mês de março;
- 'Protetor solar' foi o produto que teve a maior participação na receita gerada pela categoria.

2. Baixa das vendas no mês de maio:

- Foi identificada uma baixa nas vendas dos produtos de quase todas as categorias no mês de maio, com exceção da categoria 'Remédios', que apresentou uma crescente.

3. Poucas unidades de preservativos vendidas:

- Os preservativos tiveram uma quantidade de unidades vendidas e de receita gerada muito baixa durante o ano.

4. Baixo volume de vendas de hidratante labial no mês de junho:

- Apesar do hidratante labial ser um produto sazonal, a performance das suas vendas no mês de junho foi muito abaixo do esperado.

5. Baixa na receita no fim de ano:

- Todas as categorias tiveram baixa nas vendas na época de fim de ano.

Ações:

1. Promoções e campanhas de marketing:

- Promoção de hidratantes labiais próximo à época de inverno;
- Campanhas antes e durante o período de Carnaval, com o intuito de aumentar a venda de preservativos;
- Campanhas de final de ano com foco em alavancar as vendas.

2. Pesquisa de mercado:

- Realizar uma pesquisa de mercado a fim de descobrir o motivo da baixa nas vendas de maio e no fim do ano

3. Monitoramento contínuo:

- Realizar um monitoramento contínuo das vendas da farmácia ao longo do próximo ano.