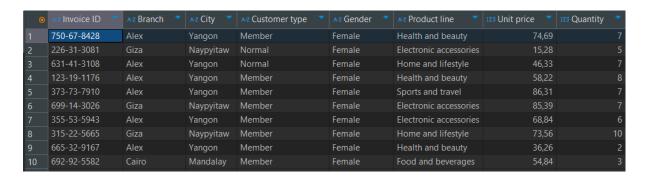
Resultados da Análise de Vendas de Supermercado



1. Análise Geral dos Dados

 Amostra de Dados: Foram visualizados os primeiros 10 registros da tabela para melhor compreensão da estrutura e conteúdo dos dados.

2. Preferências de Compra por Linha de Produto



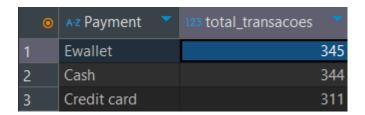
 Total Vendido por Linha de Produto: A análise revelou que algumas categorias de produtos apresentaram volume de vendas significativamente maior do que outras. A categoria "Electronic accessories" (Acessórios eletrônicos) se destacou entre os produtos mais vendidos, indicando uma forte demanda por itens eletrônicos A categoria "Electronic accessories" liderou as vendas, com um total de 971 unidades, enquanto a categoria "Health and beauty" ficou em último lugar, com 854 unidades.



3. Avaliação dos Produtos por Gênero

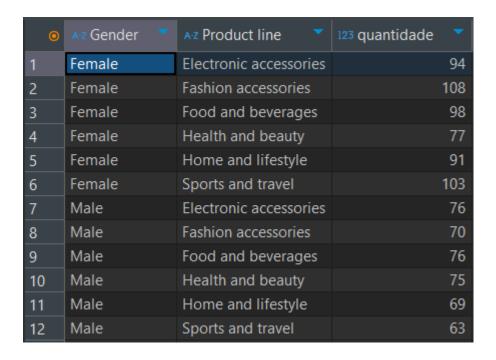
 Avaliação Média: Homens apresentaram uma média de avaliação de 6,9899, enquanto mulheres obtiveram uma média de 6,9597. Embora a diferença seja pequena, ela indica que os homens tendem a avaliar os produtos um pouco mais positivamente.

•



4. Métodos de Pagamento

 Popularidade dos Métodos de Pagamento: As carteiras digitais (E-wallet) foram identificadas como o método de pagamento mais popular, seguidas por pagamentos em dinheiro e cartões de crédito. Essa tendência indica uma preferência crescente por pagamentos eletrônicos e sem contato, revelando oportunidades para campanhas de marketing que incentivem esses métodos.



5. Segmentação por Gênero e Linha de Produto

- Preferências de Gênero: A análise detalhada das vendas revelou que:
 - Mulheres: Mostraram maior interesse em produtos relacionados a "Moda",
 "Saúde e Beleza" e "Alimentos e Bebidas".
 - Homens: Demonstraram maior preferência por produtos da linha "Acessórios Eletrônicos" e "Esportes e Viagens".

A análise inicial indica que há diferenças nas preferências de compra entre homens e mulheres. No entanto, é importante ressaltar que essas são tendências gerais e que existem muitas variações individuais. Uma análise mais detalhada e com um conjunto de dados maior permitiria identificar padrões mais precisos e complexos.

6. Insights e Recomendações

A análise dos dados de vendas revelou insights valiosos sobre o comportamento dos consumidores, abrindo oportunidades para otimizar estratégias de negócio.

Há um claro interesse por produtos eletrônicos, especialmente entre o público masculino. A preferência por pagamentos digitais também demonstra a necessidade de acompanhar tendências do mercado e oferecer soluções mais convenientes para os clientes. A segmentação por gênero expôs nuances nas preferências de cada público, possibilitando ações de marketing mais direcionadas e personalizadas.

Este, no entanto, é apenas o começo da jornada. O dataset utilizado apresenta grande potencial para análises mais aprofundadas.