

## Interpretação de Resultados

O script apresentou crescimento constante até meio de 2023, com um aumento significativo entre maio e julho. O pico ocorreu em janeiro de 2024, provavelmente devido a promoções ou eventos. Contudo, após esse período, as vendas caíram significativamente, sugerindo que a demanda retornou ao normal ou que faltaram estratégias para sustentar o interesse dos clientes. Os meses de junho e novembro de 2024 mostraram resultados irregulares. Em junho, produtos como **brinco1** (54 vendas) e **Pulseira Borboleta** (48 vendas) tiveram desempenho modesto, enquanto o **brinco2** não registrou vendas. Isso indica uma baixa demanda ou falhas na divulgação.

## Recomendações

- Promoção de Produtos Menos Vendidos: Focar em campanhas para itens como o **brinco2**, destacando seus diferenciais para melhorar a atratividade.
- Sustentação Pós-Promoção: Planejar ações contínuas para manter o engajamento após picos, como o de janeiro de 2024, com promoções menores e frequentes.
- Análise de Fatores Externos: Investigar irregularidades em meses críticos, como junho e novembro, ajustando estratégias para minimizar impactos negativos.
- Monitoramento Constante: Acompanhar tendências para antecipar mudanças na demanda e alinhar ações promocionais com períodos de maior potencial de vendas.