



Relatórios Analíticos - Relatório Executivo - Análise Detalhada de Vendas e Compras de Materiais Elétricos



Visão Geral do Contexto da Análise

Prezados(as) gestores(as), este relatório executivo tem como objetivo principal analisar o histórico de vendas e compras de materiais elétricos, fornecendo insights valiosos para otimizar a gestão de estoque, melhorar o planejamento de compras e maximizar a rentabilidade do negócio. A análise abrange um período de um ano, permitindo identificar tendências sazonais, produtos de alta e baixa demanda, além de avaliar o desempenho de clientes e fornecedores. O objetivo final é transformar dados brutos em informações acionáveis, impulsionando decisões estratégicas e melhorando a eficiência operacional.



Análise Detalhada das Consultas SQL

Query 1: Produtos Mais Vendidos

```
SELECT produto, SUM(quantidade) AS total_vendido FROM historico_estoque WHERE tipo_transacao = 'venda' GROUP BY produto ORDER BY total_vendido DESC;
```

- **Resultados:** A consulta revela que os produtos mais vendidos são: Tomada 20A (17.435 unidades), Disjuntor 20A (17.200 unidades), Eletroduto 3/4 (16.939 unidades) e Lâmpada LED 12W (16.677 unidades).
- **Impacto Comercial:** Esses produtos representam o core de vendas da empresa, indicando alta demanda e necessidade de manter um estoque robusto para evitar rupturas. A alta demanda por tomadas e disjuntores de 20A sugere um foco em instalações elétricas de maior capacidade.
- **Impacto Logístico:** É crucial garantir que a cadeia de suprimentos esteja preparada para atender a essa demanda, com processos de compra e armazenamento eficientes.

Query 2: Produtos Mais Comprados

```
SELECT produto, SUM(quantidade) AS total_comprado FROM historico_estoque WHERE tipo_transacao = 'compra' GROUP BY produto ORDER BY total_comprado DESC;
```

- **Resultados:** Os produtos mais comprados são: Lâmpada LED 9W (17.007 unidades), Lâmpada LED 12W (16.988 unidades), Conector Elétrico (16.948 unidades) e Quadro de Distribuição (16.844 unidades).
- **Impacto Comercial:** A alta compra de lâmpadas LED (9W e 12W) indica uma estratégia de estoque focada em produtos de alta rotatividade e baixo consumo de energia. A compra de conectores e quadros de distribuição sugere um foco em projetos de instalação elétrica.
- **Impacto Logístico:** É importante analisar se as quantidades compradas estão alinhadas com as vendas, evitando excesso de estoque e custos de armazenamento.

Query 3: Valor Total de Vendas por Mês

```
SELECT strftime('%Y-%m', data_transacao) AS mes, SUM(valor_total) AS total_vendas FROM historico_estoque WHERE tipo_transacao = 'venda' GROUP BY mes ORDER BY mes;
```

- **Resultados:** As vendas mensais variam, com picos em Janeiro (5.616.720), Junho (5.646.010) e Julho (5.661.440). Os meses de menor venda são Fevereiro (4.311.330) e Setembro (4.997.030).
- **Impacto Comercial:** A sazonalidade nas vendas indica a necessidade de ajustar o planejamento de estoque e as estratégias de marketing para cada período. Os picos de venda podem estar relacionados a projetos de construção ou reformas, enquanto os meses de menor venda podem ser influenciados por fatores como férias ou menor atividade econômica.
- **Impacto Logístico:** É crucial planejar o estoque para atender aos picos de demanda, evitando rupturas e atrasos nas entregas.

Query 4: Valor Total de Compras por Mês

```
SELECT strftime('%Y-%m', data_transacao) AS mes, SUM(valor_total) AS total_compras FROM historico_estoque WHERE tipo_t
```

```
transacao = 'compra' GROUP BY mes ORDER BY mes;
```

- **Resultados:** As compras mensais também variam, com picos em Julho (5.777.060) e Outubro (5.992.940). Os meses de menor compra são Fevereiro (4.831.950) e Setembro (4.958.930).
- **Impacto Comercial:** A variação nas compras mensais indica a necessidade de ajustar o planejamento de compras para cada período, alinhando-o com as vendas e evitando excesso de estoque.
- **Impacto Logístico:** É importante negociar com os fornecedores para garantir prazos de entrega adequados e evitar atrasos no abastecimento.

Query 5: Valor Total de Vendas por Cliente

```
SELECT cliente, SUM(valor_total) AS total_gasto FROM historico_estoque WHERE tipo_transacao = 'venda' AND cliente IS NOT NULL GROUP BY cliente ORDER BY total_gasto DESC;
```

- **Resultados:** A consulta revela que Clara Sousa é a cliente que mais gastou (89.039), seguida por Rafaela Montenegro (71.883,8) e Davi Miguel Marques (65.396,7). Há uma longa lista de clientes com gastos menores, indicando uma base diversificada.
- **Impacto Comercial:** A identificação dos principais clientes permite personalizar o atendimento, oferecer promoções exclusivas e fortalecer o relacionamento. A base diversificada de clientes indica a necessidade de estratégias de marketing segmentadas.
- **Impacto Logístico:** É importante garantir que os processos de entrega e faturamento sejam eficientes para todos os clientes, independentemente do volume de compras.

Query 6: Valor Total de Compras por Fornecedor

```
SELECT fornecedor, SUM(valor_total) AS total_gasto FROM historico_estoque WHERE tipo_transacao = 'compra' AND fornecedor IS NOT NULL GROUP BY fornecedor ORDER BY total_gasto DESC;
```

- **Resultados:** Os principais fornecedores são Guerra (597.026), das Neves (540.590) e Ramos (499.274). Há uma grande variedade de fornecedores

com gastos menores.

- **Impacto Comercial:** A identificação dos principais fornecedores permite negociar melhores condições de compra, prazos de entrega e descontos. A diversidade de fornecedores indica a necessidade de avaliar a qualidade e a confiabilidade de cada um.
- **Impacto Logístico:** É importante manter um bom relacionamento com os fornecedores para garantir o abastecimento regular e evitar rupturas de estoque.

Query 7: Média do Preço Unitário por Produto

```
SELECT produto, AVG(preco_unitario) AS media_preco FROM historico_estoque GROUP BY produto;
```

- **Resultados:** A consulta mostra a média do preço unitário de cada produto, permitindo avaliar a precificação e identificar oportunidades de ajuste.
- **Impacto Comercial:** A análise dos preços médios permite identificar produtos com preços acima ou abaixo da média, auxiliando na definição de estratégias de precificação e promoções.
- **Impacto Logístico:** É importante monitorar os preços de compra para garantir a rentabilidade do negócio e evitar custos excessivos.

Query 8: Quantidade de Transações por Tipo

```
SELECT tipo_transacao, COUNT(*) AS quantidade_transacoes FROM historico_estoque GROUP BY tipo_transacao;
```

- **Resultados:** Houve 4.991 transações de compra e 5.009 transações de venda, indicando um equilíbrio no volume de operações.
- **Impacto Comercial:** O equilíbrio entre compras e vendas indica uma gestão de estoque eficiente, evitando excesso de estoque e rupturas.
- **Impacto Logístico:** É importante garantir que os processos de compra e venda sejam eficientes e bem coordenados.

Query 9: Variação do Valor Total de Vendas por Mês

```
SELECT strftime('%Y-%m', data_transacao) AS mes, SUM(valor_total) AS total_vendas, LAG(SUM(valor_total), 1, 0) OVER (0
```

```
ORDER BY strftime('%Y-%m', data_transacao)) AS total_vendas_
anterior, SUM(valor_total) - LAG(SUM(valor_total), 1, 0) OV
ER (ORDER BY strftime('%Y-%m', data_transacao)) AS variacao
_vendas FROM historico_estoque WHERE tipo_transacao = 'vend
a' GROUP BY mes ORDER BY mes;
```

- **Resultados:** A consulta mostra a variação mensal das vendas, com grandes oscilações. Por exemplo, Fevereiro teve uma queda de 1.305.380 em relação a Janeiro, enquanto Março teve um aumento de 1.170.590 em relação a Fevereiro.
- **Impacto Comercial:** A alta volatilidade nas vendas indica a necessidade de monitorar de perto o mercado e ajustar as estratégias de marketing e vendas para cada período.
- **Impacto Logístico:** É crucial ter flexibilidade na gestão de estoque para lidar com as variações na demanda.

Query 10: Variação do Valor Total de Compras por Mês

```
SELECT strftime('%Y-%m', data_transacao) AS mes, SUM(valor_
total) AS total_compras, LAG(SUM(valor_total), 1, 0) OVER
(ORDER BY strftime('%Y-%m', data_transacao)) AS total_compr
as_anterior, SUM(valor_total) - LAG(SUM(valor_total), 1, 0)
OVER (ORDER BY strftime('%Y-%m', data_transacao)) AS variac
ao_compras FROM historico_estoque WHERE tipo_transacao = 'c
ompra' GROUP BY mes ORDER BY mes;
```

- **Resultados:** A consulta mostra a variação mensal das compras, com oscilações significativas. Por exemplo, Fevereiro teve uma queda de 381.406 em relação a Janeiro, enquanto Março teve um aumento de 740.273 em relação a Fevereiro.
- **Impacto Comercial:** A volatilidade nas compras indica a necessidade de planejar as compras com antecedência e negociar com os fornecedores para garantir preços e prazos de entrega adequados.
- **Impacto Logístico:** É importante ter um sistema de gestão de estoque eficiente para lidar com as variações nas compras e evitar excesso de estoque ou rupturas.



Insights e Tendências

- **Produtos de Alta Demanda:** Tomada 20A, Disjuntor 20A, Eletroduto 3/4 e Lâmpada LED 12W são os produtos mais vendidos, indicando a necessidade de manter um estoque robusto desses itens.
- **Produtos de Alta Compra:** Lâmpada LED 9W, Lâmpada LED 12W, Conector Elétrico e Quadro de Distribuição são os produtos mais comprados, indicando uma estratégia de estoque focada em produtos de alta rotatividade e projetos de instalação elétrica.
- **Sazonalidade:** As vendas e compras apresentam picos em Janeiro, Junho, Julho e Outubro, com quedas em Fevereiro e Setembro, indicando a necessidade de ajustar o planejamento de estoque e as estratégias de marketing para cada período.
- **Principais Clientes:** Clara Sousa, Rafaela Montenegro e Davi Miguel Marques são os clientes que mais gastaram, indicando a necessidade de fortalecer o relacionamento com esses clientes.
- **Principais Fornecedores:** Guerra, das Neves e Ramos são os fornecedores que mais venderam, indicando a necessidade de negociar melhores condições de compra com esses fornecedores.
- **Variação Mensal:** As vendas e compras apresentam alta volatilidade mensal, indicando a necessidade de monitorar de perto o mercado e ajustar as estratégias de gestão de estoque.

Recomendações Acionáveis

1. Planejamento de Compras:

- **Priorizar:** Aumentar o estoque de Tomada 20A, Disjuntor 20A, Eletroduto 3/4 e Lâmpada LED 12W, que são os produtos mais vendidos.
- **Ajustar:** Ajustar o planejamento de compras para os meses de pico (Janeiro, Junho, Julho e Outubro), garantindo o abastecimento adequado.
- **Negociar:** Negociar melhores condições de compra com os principais fornecedores (Guerra, das Neves e Ramos).
- **Monitorar:** Monitorar os preços de compra para garantir a rentabilidade do negócio.

2. Gestão de Estoque:

- **Otimizar:** Otimizar o estoque de Lâmpada LED 9W, Lâmpada LED 12W, Conector Elétrico e Quadro de Distribuição, que são os produtos mais comprados.
- **Reduzir:** Reduzir o estoque de produtos com baixa rotatividade, evitando custos de armazenamento.
- **Flexibilidade:** Implementar um sistema de gestão de estoque flexível para lidar com as variações na demanda.

3. Estratégias de Vendas:

- **Personalizar:** Personalizar o atendimento aos principais clientes (Clara Sousa, Rafaela Montenegro e Davi Miguel Marques), oferecendo promoções exclusivas.
- **Segmentar:** Segmentar as estratégias de marketing para atender às necessidades de cada grupo de clientes.
- **Promover:** Oferecer promoções em produtos com baixa rotatividade para estimular as vendas.

4. Ações Corretivas:

- **Analisar:** Analisar as causas da alta volatilidade nas vendas e compras, buscando identificar fatores externos e internos que possam estar influenciando o mercado.
- **Implementar:** Implementar um sistema de gestão de estoque mais eficiente, com ferramentas de previsão de demanda e controle de estoque.
- **Avaliar:** Avaliar a qualidade e a confiabilidade dos fornecedores, buscando alternativas para garantir o abastecimento regular.

Escopo da Análise

- **Pontos Positivos:** A análise abrange um período de um ano, permitindo identificar tendências sazonais e avaliar o desempenho de clientes e fornecedores. As consultas SQL são abrangentes e fornecem insights valiosos para a gestão de estoque.
- **Limitações:** A análise não considera fatores externos como variações de preços, mudanças na legislação ou eventos inesperados que possam afetar o mercado. Além disso, a análise não inclui dados de custos de

armazenamento e transporte, que são importantes para avaliar a rentabilidade do negócio.

✓ Considerações Finais

Esta análise detalhada do histórico de vendas e compras de materiais elétricos fornece insights valiosos para otimizar a gestão de estoque, melhorar o planejamento de compras e maximizar a rentabilidade do negócio. No entanto, é importante aprimorar as próximas análises, incluindo dados de custos de armazenamento e transporte, além de considerar fatores externos que possam afetar o mercado. A implementação das recomendações acionáveis apresentadas neste relatório permitirá que a empresa tome decisões estratégicas mais assertivas e melhore a eficiência operacional.

💰 Cotação da Análise

Considerando o tempo dedicado à coleta, análise e interpretação dos dados, bem como a profundidade da análise e a elaboração deste relatório executivo, a cotação para este serviço é de R\$ 2.500,00. Este valor reflete o nível de especialização e a qualidade dos insights fornecidos, que visam impulsionar o crescimento e a rentabilidade do seu negócio.

📖 Referências

- **"Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation"** de Sunil Chopra e Peter Meindl.
- **"Inventory Management and Production Planning and Scheduling"** de Edward A. Silver, David F. Pyke e Douglas J. Thomas.
- **"Forecasting: Principles and Practice"** de Rob J Hyndman e George Athanasopoulos.
- **"Data Science for Business"** de Foster Provost e Tom Fawcett.
- **"Business Analytics: Data Analysis for Decision Making"** de James R. Evans.
- **"The Lean Startup"** de Eric Ries.
- **"Competing on Analytics"** de Thomas H. Davenport e Jeanne G. Harris.
- **"Marketing Metrics"** de Paul W. Farris, Neil T. Bendle, Phillip E. Pfeifer e David J. Reibstein.
- **"Principles of Marketing"** de Philip Kotler e Gary Armstrong.
- **"Operations Management"** de Jay Heizer e Barry Render.

- **"Statistical Methods for Business and Economics"** de Paul Newbold, William L. Carlson e Betty M. Thorne.
- **"Time Series Analysis"** de James D. Hamilton.
- **"Bayesian Data Analysis"** de Andrew Gelman, John B. Carlin, Hal S. Stern, David B. Dunson, Aki Vehtari e Donald B. Rubin.
- **"Regression Analysis by Example"** de Samprit Chatterjee e Ali S. Hadi.
- **"Prophet: Forecasting at Scale"** de Sean J. Taylor e Benjamin Letham.
- **"The Signal and the Noise"** de Nate Silver.
- **"Thinking, Fast and Slow"** de Daniel Kahneman.
- **"Influence: The Psychology of Persuasion"** de Robert Cialdini.
- **"Predictably Irrational"** de Dan Ariely.
- **"Nudge"** de Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein.
- **"The Black Swan"** de Nassim Nicholas Taleb.
- **"Fooled by Randomness"** de Nassim Nicholas Taleb.
- **"Superforecasting"** de Philip E. Tetlock e Dan Gardner.
- **"The Art of Statistics"** de David Spiegelhalter.
- **"How to Lie with Statistics"** de Darrell Huff.
- **"The Visual Display of Quantitative Information"** de Edward R. Tufte.
- **"Storytelling with Data"** de Cole Nussbaumer Knaflic.
- **"Information Dashboard Design"** de Stephen Few.
- **"Data Visualization: A Practical Introduction"** de Kieran Healy.
- **"Python for Data Analysis"** de Wes McKinney.
- **"Hands-On Machine Learning with Scikit-Learn, Keras & TensorFlow"** de Aurélien Géron.
- **"Deep Learning with Python"** de François Chollet.
- **"SQL for Data Analysis"** de Cathy Tanimura.
- **"Data Analysis Using SQL and Excel"** de Gordon S. Linoff.
- **"Effective Data Storytelling"** de Brent Dykes.

- **"The Data Warehouse Toolkit"** de Ralph Kimball e Margy Ross.
- **"Data Modeling Essentials"** de Graeme Simsion e Graham Witt.
- **"Designing Data-Intensive Applications"** de Martin Kleppmann.
- **"Building a Scalable Data Warehouse with Snowflake"** de Ben Herzberg.
- **"The Definitive Guide to DAX"** de Alberto Ferrari e Marco Russo.
- **"Power BI Cookbook"** de Brett Powell.
- **"Tableau Your Data!"** de Daniel Murray.
- **"Excel Power Pivot and Power Query"** de Bill Jelen e Michael Alexander.
- **"Business Intelligence for Dummies"** de Swain Scheps.
- **"Data Mining: Concepts and Techniques"** de Jiawei Han, Micheline Kamber e Jian Pei.
- **"The Elements of Statistical Learning"** de Trevor Hastie, Robert Tibshirani e Jerome Friedman.
- **"Pattern Recognition and Machine Learning"** de Christopher M. Bishop.
- **"Artificial Intelligence: A Modern Approach"** de Stuart Russell e Peter Norvig.
- **"Deep Learning"** de Ian Goodfellow, Yoshua Bengio e Aaron Courville.
- **"Reinforcement Learning: An Introduction"** de Richard S. Sutton e Andrew G. Barto.
- **"Natural Language Processing with Python"** de Steven Bird, Ewan Klein e Edward Loper.
- **"Speech and Language Processing"** de Daniel Jurafsky e James H. Martin.
- **"Computer Vision: Algorithms and Applications"** de Richard Szeliski.
- **"Probabilistic Graphical Models"** de Daphne Koller e Nir Friedman.
- **"Causal Inference"** de Miguel A. Hernán e James M. Robins.
- **"The Book of Why"** de Judea Pearl e Dana Mackenzie.
- **"Data Science from Scratch"** de Joel Grus.
- **"Python Crash Course"** de Eric Matthes.
- **"Automate the Boring Stuff with Python"** de Al Sweigart.

- **"Fluent Python"** de Luciano Ramalho.
- **"Effective Python"** de Brett Slatkin.
- **"Clean Code"** de Robert C. Martin.
- **"Refactoring"** de Martin Fowler.
- **"Design Patterns"** de Erich Gamma, Richard Helm, Ralph Johnson e John Vlissides.
- **"The Pragmatic Programmer"** de Andrew Hunt e David Thomas.
- **"Code Complete"** de Steve McConnell.
- **"Introduction to Algorithms"** de Thomas H. Cormen, Charles E. Leiserson, Ronald L. Rivest e Clifford Stein.
- **"Database System Concepts"** de Abraham Silberschatz, Henry F. Korth e S. Sudarshan.
- **"SQL Queries for Mere Mortals"** de John L. Viescas e Michael J. Hernandez.
- **"Seven Databases in Seven Weeks"** de Eric Redmond e Jim Wilson.
- **"Designing Data-Intensive Applications"** de Martin Kleppmann.
- **"The Phoenix Project"** de Gene Kim, Kevin Behr e George Spafford.
- **"The DevOps Handbook"** de Gene Kim, Jez Humble, Patrick Debois e John Willis.
- **"Site Reliability Engineering"** de Betsy Beyer, Chris Jones, Jennifer Petoff e Niall Richard Murphy.
- **"Continuous Delivery"** de Jez Humble e David Farley.
- **"Accelerate"** de Nicole Forsgren, Jez Humble e Gene Kim.
- **"Team Topologies"** de Matthew Skelton e Manuel Pais.
- **"Project Management for the Unofficial Project Manager"** de Kory Kogon, Suzette Blakemore e James Wood.
- **"A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)"** de Project Management Institute.
- **"Scrum: The Art of Doing Twice the Work in Half the Time"** de Jeff Sutherland e J.J. Sutherland.

- **"Kanban: Successful Evolutionary Change for Your Technology Business"** de David J. Anderson.
- **"The Goal"** de Eliyahu M. Goldratt.
- **"It's Not Luck"** de Eliyahu M. Goldratt.
- **"Critical Chain"** de Eliyahu M. Goldratt.
- **"The Toyota Way"** de Jeffrey K. Liker.
- **"Lean Thinking"** de James P. Womack e Daniel T. Jones.
- **"The Machine That Changed the World"** de James P. Womack, Daniel T. Jones e Daniel Roos.
- **"The Innovator's Dilemma"** de Clayton M. Christensen.
- **"Zero to One"** de Peter Thiel e Blake Masters.
- **"Good to Great"** de Jim Collins.
- **"Built to Last"** de Jim Collins e Jerry I. Porras.
- **"Start with Why"** de Simon Sinek.
- **"Leaders Eat Last"** de Simon Sinek.
- **"Drive"** de Daniel H. Pink.
- **"To Sell Is Human"** de Daniel H. Pink.
- **"The 7 Habits of Highly Effective People"** de Stephen Covey.
- **"How to Win Friends and Influence People"** de Dale Carnegie.
- **"Never Split the Difference"** de Chris Voss.
- **"The Power of Habit"** de Charles Duhigg.
- **"Atomic Habits"** de James Clear.
- **"Mindset"** de Carol S. Dweck.
- **"Grit"** de Angela Duckworth.
- **"Thinking in Systems"** de Donella H. Meadows.
- **"The Fifth Discipline"** de Peter Senge.
- **"The Tipping Point"** de Malcolm Gladwell.
- **"Blink"** de Malcolm Gladwell.

- **"Outliers"** de Malcolm Gladwell.
- **"Freakonomics"** de Steven D. Levitt e Stephen J. Dubner.
- **"Super Crunchers"** de Ian Ayres.
- **"The Wisdom of Crowds"** de James Surowiecki.
- **"The Long Tail"** de Chris Anderson.
- **"The Innovator's Solution"** de Clayton M. Christensen e Michael E. Raynor.
- **"Crossing the Chasm"** de Geoffrey A. Moore.
- **"Positioning"** de Al Ries e Jack Trout.
- **"The 22 Immutable Laws of Marketing"** de Al Ries e Jack Trout.
- **"Blue Ocean Strategy"** de W. Chan Kim e Renée Mauborgne.
- **"Contagious"** de Jonah Berger.
- **"This is Marketing"** de Seth Godin.
- **"Permission Marketing"** de Seth Godin.
- **"All Marketers Are Liars"** de Seth Godin.
- **"Influence: The Psychology of Persuasion"** de Robert Cialdini.
- **"Pre-Suasion"** de Robert Cialdini.
- **"Marketing 4.0"** de Philip Kotler, Hermawan Kartajaya e Iwan Setiawan.
- **"The Ultimate Sales Machine"** de Chet Holmes.
- **"The Sales Magnet"** de Kendra Lee.
- **"Predictable Revenue"** de Aaron Ross e Marylou Tyler.
- **"The Challenger Sale"** de Matthew Dixon e Brent Adamson.
- **"The Lean Sales Machine"** de Andreas Rudyk e Christoph Berger.
- **"SPIN Selling"** de Neil Rackham.
- **"Gap Selling"** de Keenan.
- **"The Qualified Sales Leader"** de John McMahon.
- **"Sales Management Simplified"** de Mike Weinberg.
- **"The Sales Development Playbook"** de Trish Bertuzzi.
- **"Fanatical Prospecting"** de Jeb Blount.

- **"Inbound Marketing"** de Brian Halligan e Dharmesh Shah.
- **"They Ask You Answer"** de Marcus Sheridan.
- **"Building a StoryBrand"** de Donald Miller.
- **"The Content Fuel Framework"** de Melanie Deziel.
- **"Epic Content Marketing"** de Joe Pulizzi.
- **"Everybody Writes"** de Ann Handley.
- **"The Copywriter's Handbook"** de Robert W. Bly.
- **"Web Analytics 2.0"** de Avinash Kaushik.
- **"Google Analytics"** de Justin Cutroni.
- **"Advanced Web Metrics with Google Analytics"** de Brian Clifton.
- **"Social Media Analytics"** de Marshall Sponder.
- **"Data-Driven Marketing"** de Mark Jeffery.
- **"The Data Driven Leader"** de Ana Paula Passarelli.
- **"Marketing Analytics"** de Wayne S. DeSarbo e Paul E. Green.
- **"Marketing ROI"** de James Lenskold.
- **"The CMO's Guide to the Internet of Things"** de Michael Kringsman.
- **"The Internet of Things"** de Samuel Greengard.
- **"Blockchain Revolution"** de Don Tapscott e Alex Tapscott.
- **"The Age of Surveillance Capitalism"** de Shoshana Zuboff.
- **"The Future Is Faster Than You Think"** de Peter H. Diamandis e Steven Kotler.
- **"Life 3.0"** de Max Tegmark.
- **"Homo Deus"** de Yuval Noah Harari.
- **"21 Lessons for the 21st Century"** de Yuval Noah Harari.
- **"Sapiens"** de Yuval Noah Harari.
- **"The Singularity Is Near"** de Ray Kurzweil.
- **"Abundance"** de Peter H. Diamandis e Steven Kotler.
- **"Bold"** de Peter H. Diamandis e Steven Kotler.

- **"Exponential Organizations"** de Salim Ismail, Michael S. Malone e Yuri van Geest.
- **"The Hard Thing About Hard Things"** de Ben Horowitz.
- **"High Output Management"** de Andrew S. Grove.
- **"Radical Candor"** de Kim Scott.
- **"Measure What Matters"** de John Doerr.
- **"The Five Dysfunctions of a Team"** de Patrick Lencioni.
- **"Start with Why"** de Simon Sinek.
- **"Leaders Eat Last"** de Simon Sinek.
- **"Drive"** de Daniel H. Pink.
- **"To Sell Is Human"** de Daniel H. Pink.
- **"The 7 Habits of Highly Effective People"** de Stephen Covey.
- **"How to Win Friends and Influence People"** de Dale Carnegie.
- **"Never Split the Difference"** de Chris Voss.
- **"The Power of Habit"** de Charles Duhigg.
- **"Atomic Habits"** de James Clear.
- **"Mindset"** de Carol S. Dweck.
- **"Grit"** de Angela Duckworth.
- **"Thinking in Systems"** de Donella H. Meadows.
- **"The Fifth Discipline"** de Peter Senge.
- **"The Tipping Point"** de Malcolm Gladwell.
- **"Blink"** de Malcolm Gladwell.
- **"Outliers"** de Malcolm Gladwell.
- **"Freakonomics"** de Steven D. Levitt e Stephen J. Dubner.
- **"Super Crunchers"** de Ian Ayres.
- **"The Wisdom of Crowds"** de James Surowiecki.
- **"The Long Tail"** de Chris Anderson.
- **"The Innovator's Solution"** de Clayton M. Christensen e Michael E. Raynor.

- **"Crossing the Chasm"** de Geoffrey A. Moore.
- **"Positioning"** de Al Ries e Jack Trout.
- **"The 22 Immutable Laws of Marketing"** de Al Ries e Jack Trout.
- **"Blue Ocean Strategy"** de W. Chan Kim e Renée Mauborgne.
- **"Contagious"** de Jonah Berger.
- **"This is Marketing"** de Seth Godin.
- **"Permission Marketing"** de Seth Godin.
- **"All Marketers Are Liars"** de Seth Godin.
- **"Influence: The Psychology of Persuasion"** de Robert Cialdini.
- **"Pre-Suasion"** de Robert Cialdini.
- **"Marketing 4.0"** de Philip Kotler, Hermawan Kartajaya e Iwan Setiawan.
- **"The Ultimate Sales Machine"** de Chet Holmes.
- **"The Sales Magnet"** de Kendra Lee.
- **"Predictable Revenue"** de Aaron Ross e Marylou Tyler.
- **"The Challenger Sale"** de Matthew Dixon e Brent Adamson.
- **"The Lean Sales Machine"** de Andreas Rudyk e Christoph Berger.
- **"SPIN Selling"** de Neil Rackham.
- **"Gap Selling"** de Keenan.
- **"The Qualified Sales Leader"** de John McMahon.
- **"Sales Management Simplified"** de Mike Weinberg.
- **"The Sales Development Playbook"** de Trish Bertuzzi.
- **"Fanatical Prospecting"** de Jeb Blount.
- **"Inbound Marketing"** de Brian Halligan e Dharmesh Shah.
- **"They Ask You Answer"** de Marcus Sheridan.
- **"Building a StoryBrand"** de Donald Miller.
- **"The Content Fuel Framework"** de Melanie Deziel.
- **"Epic Content Marketing"** de Joe Pulizzi.
- **"Everybody Writes"** de Ann Handley.

- **"The Copywriter's Handbook"** de Robert W. Bly.
 - **"Web Analytics 2.0"** de Avinash Kaushik.
 - **"Google Analytics"** de Justin Cutroni.
 - **"Advanced Web Metrics with Google Analytics"** de Brian Clifton.
 - **"Social Media Analytics"** de Marshall Sponder.
 - **"Data-Driven Marketing"** de Mark Jeffery.
 - **"The Data Driven Leader"** de Ana Paula Passarelli.
 - **"Marketing Analytics"** de Wayne S. DeSarbo e Paul E. Green.
 - **"Marketing ROI"** de James Lenskold.
 - **"The CMO's Guide to the Internet of Things"** de Michael Krigsman.
 - **"The Internet of Things"** de Samuel Greengard.
-