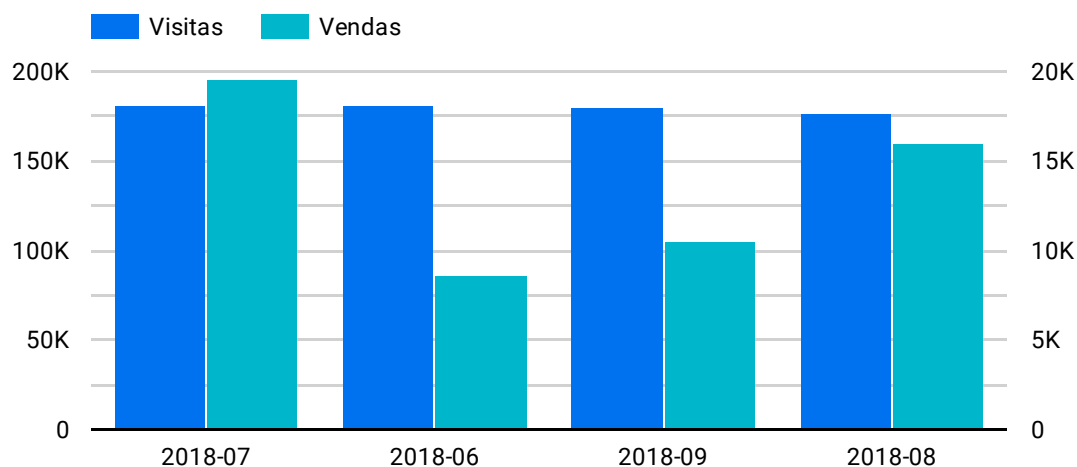


Houve variação nas vendas, apesar do número de visitas se manter praticamente constante durante o período.



Total de Visitas

719.1K

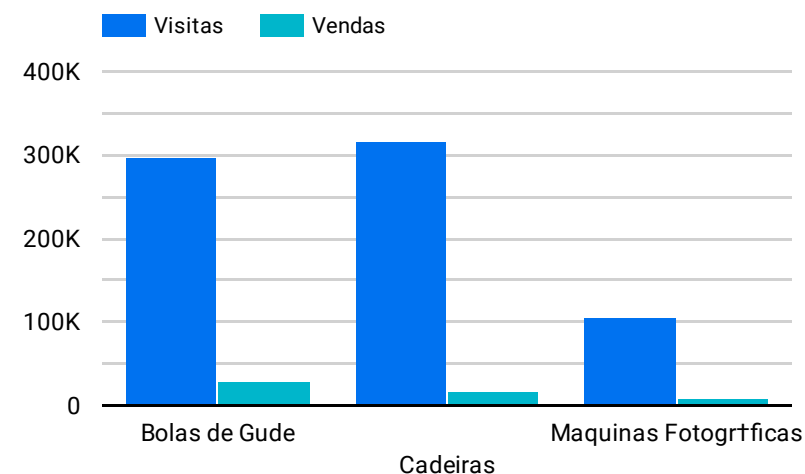
Total de Vendas

54.6K

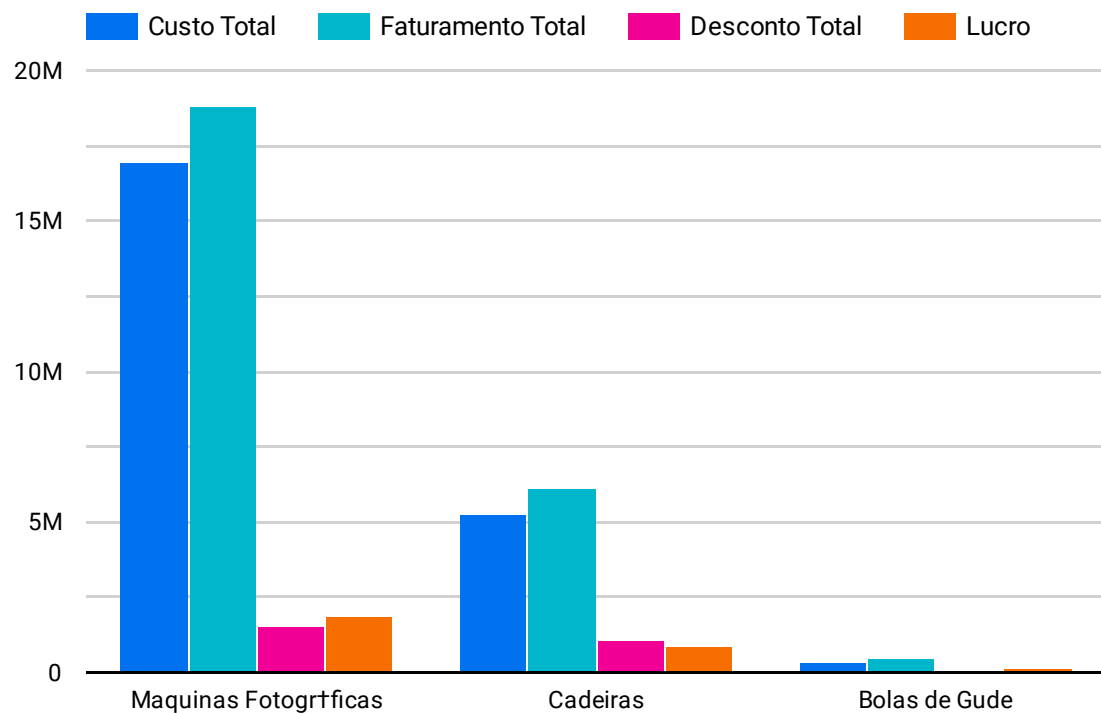
Taxa de Conversão

17.8 %

Grande número de visitas nos departamentos Bolas de Gude e Cadeiras



Não houve desconto em Bolas de Gude



Faturamento Total

R\$ 25.43M

Desconto Total

R\$ 2.67M

Custo Total

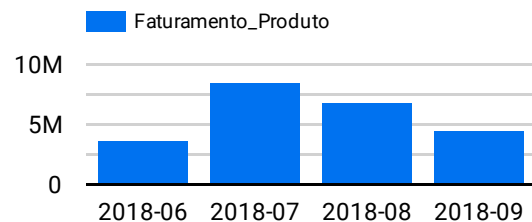
R\$ 22.59M

Lucro

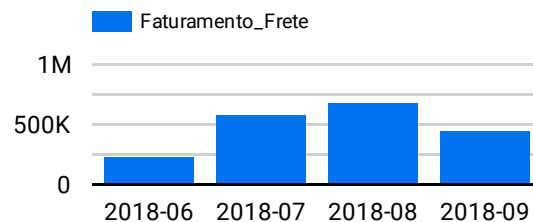
R\$ 2.85M

A soma de descontos quase se igualou ao valor do lucro.

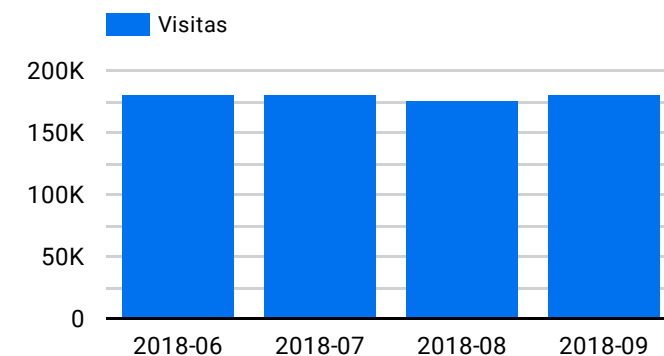
faturamento de produto por mês



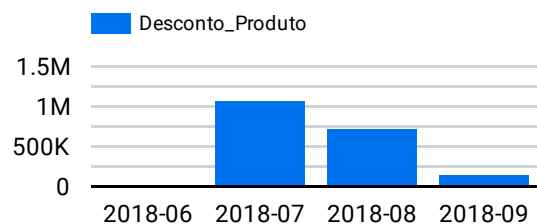
faturamento de frete por mês



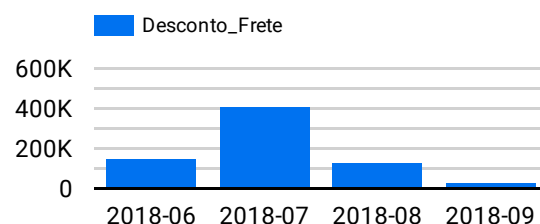
visitas por mês



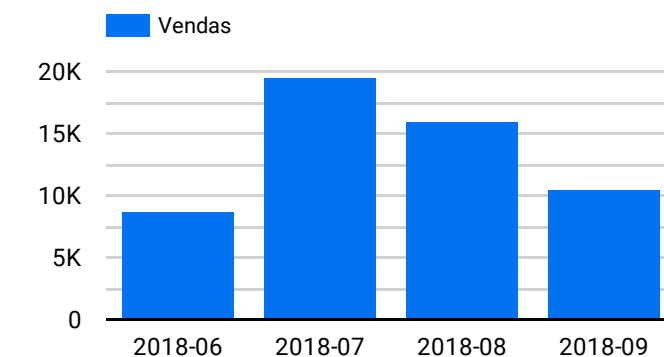
desconto produto por mês



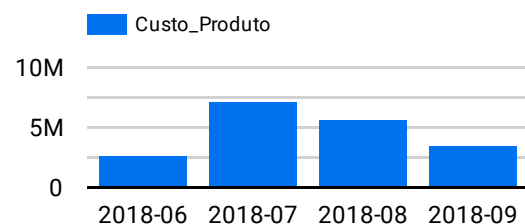
desconto frete por mês



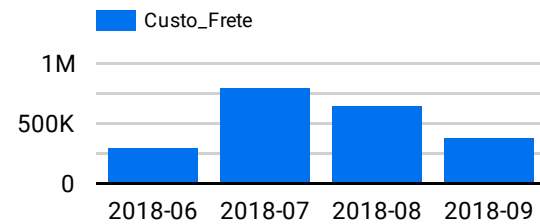
vendas por mês



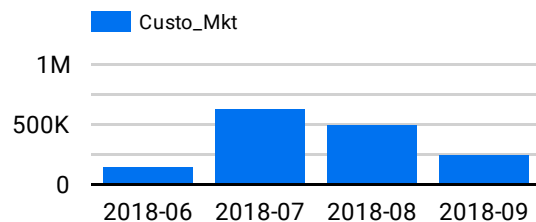
custo de produto por mês



custo de frete por mês



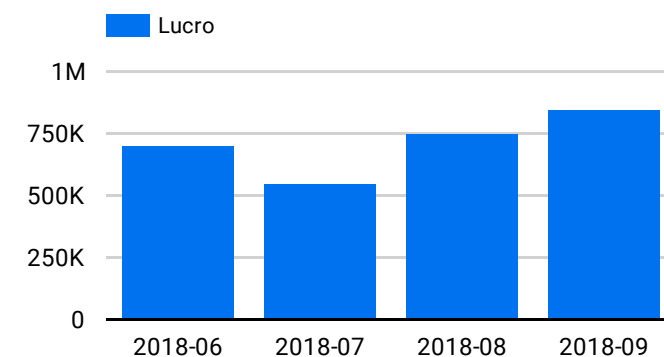
custo de marketing por mês



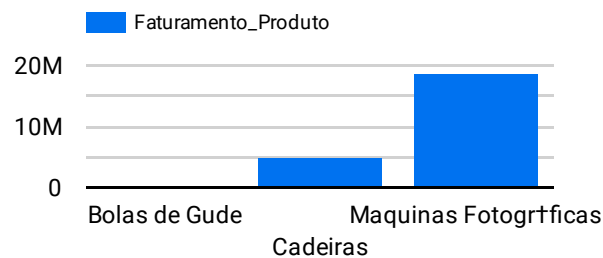
O número de vendas de Julho foram maiores, porém o lucro foi o menor, durante o período avaliado.

A soma de descontos e de custos foram maiores em Julho também.

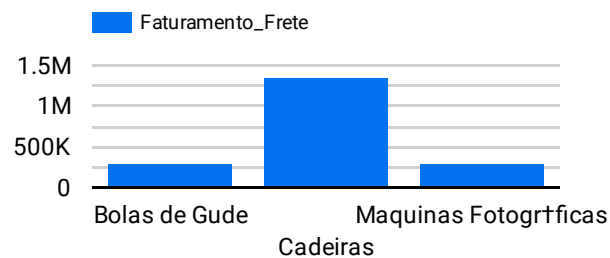
lucro por mês



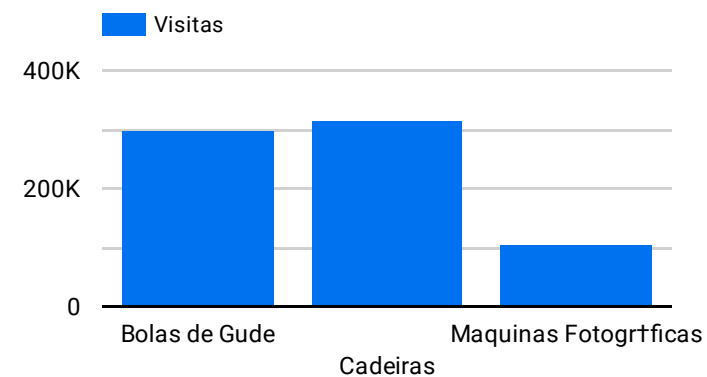
faturamento de produto por departamento



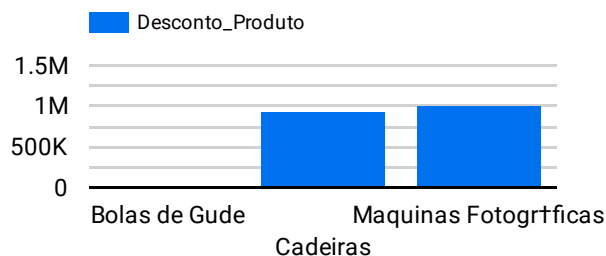
faturamento de frete por departamento



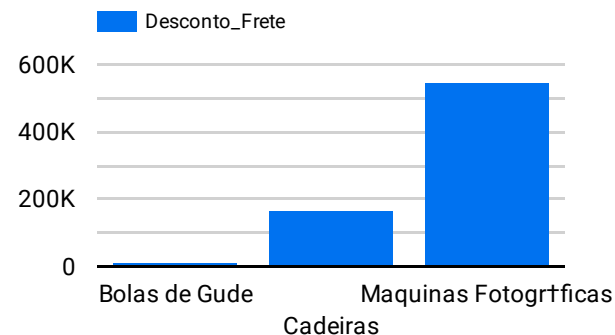
visitas por departamento



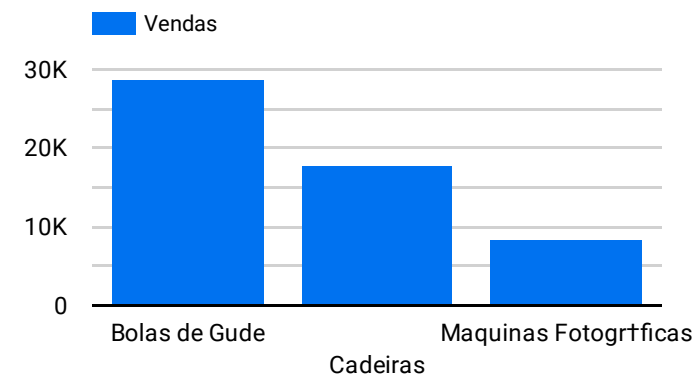
desconto de produto por departamento



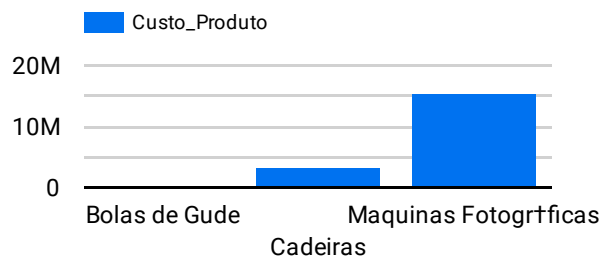
desconto de frete por departamento



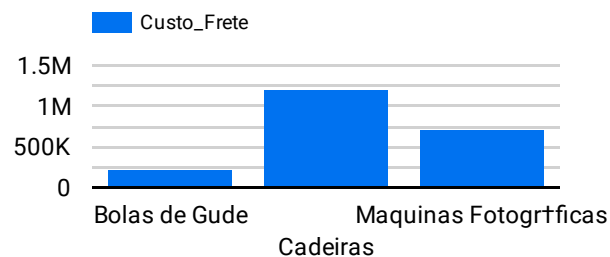
vendas por departamento



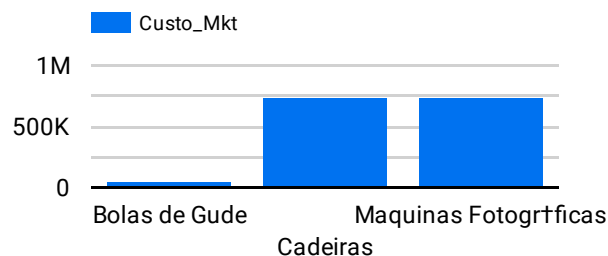
custo de produto por



custo de frete por departamento



custo de marketing por departamento

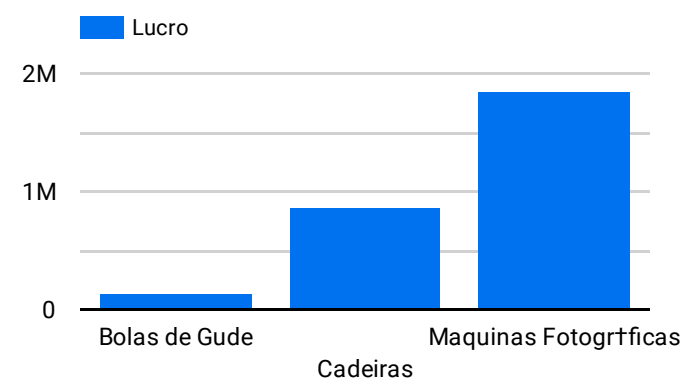


O número de visitas nos departamentos Bolas de Gude e Cadeira são bastante próximos.

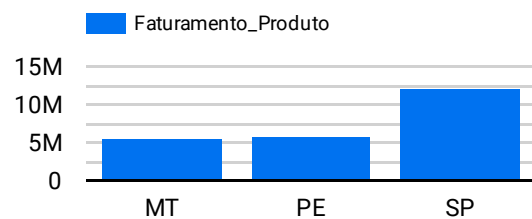
O departamento que mais vendeu foi Bolas de Gude.

No entanto, o departamento com maior lucro foi o de Máquinas Fotográficas.

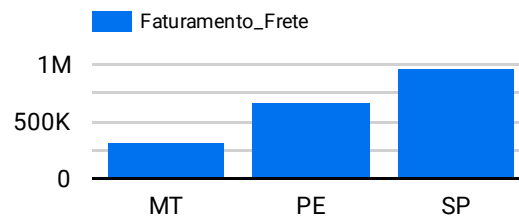
lucro por departamento



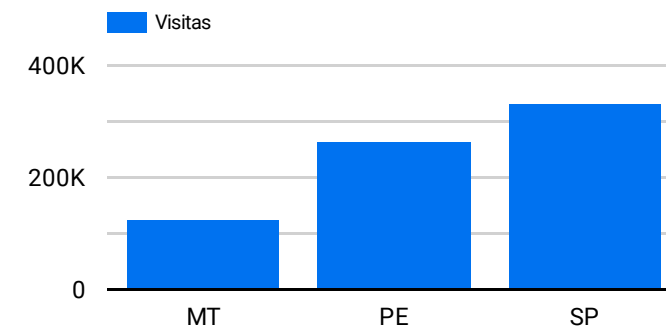
faturamento de produto por uf



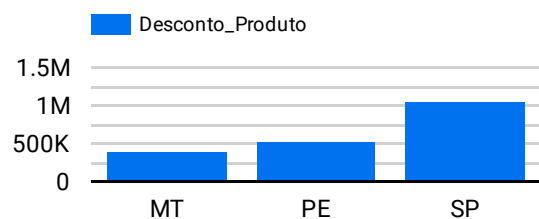
faturamento de frete por uf



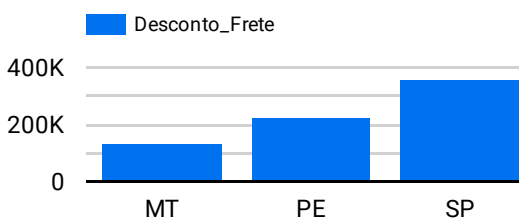
visitas por uf



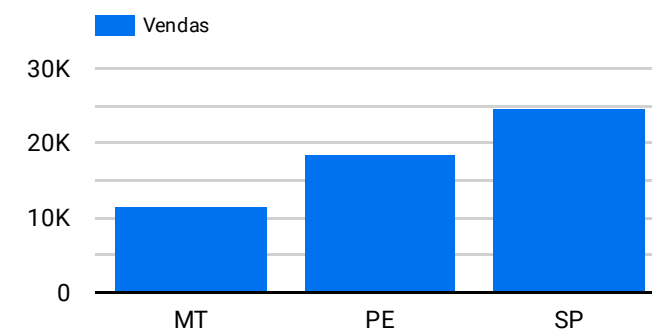
desconto de produto por uf



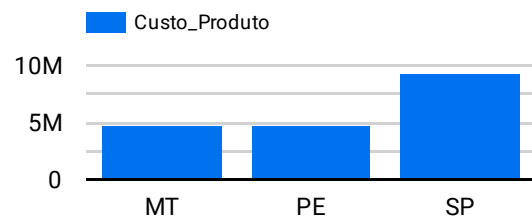
desconto de frete por uf



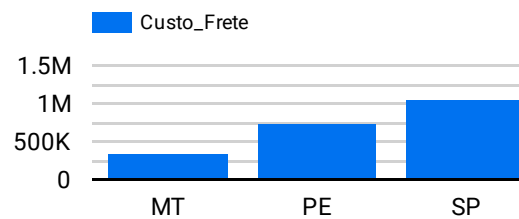
vendas por uf



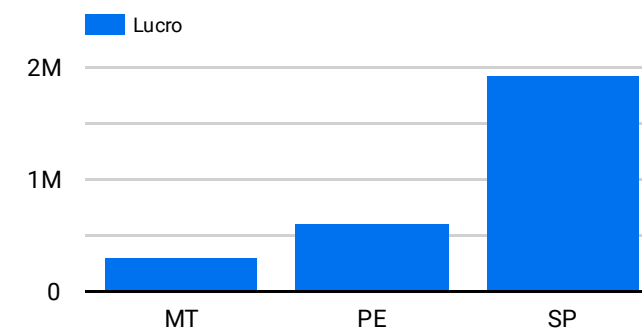
custo de produto por uf



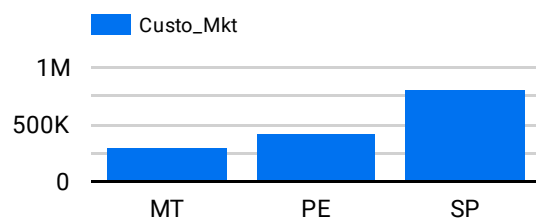
custo de frete por uf



lucro por uf

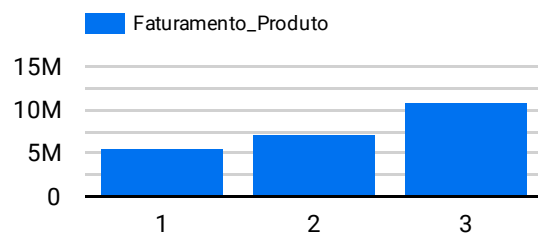


custo de marketing

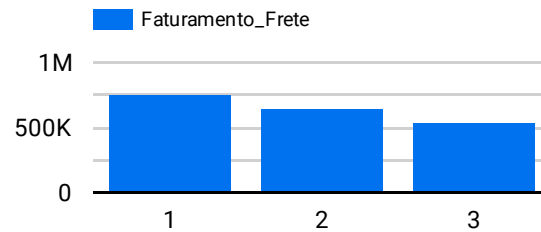


SP é a UF com os maiores números em todos os faturamentos, descontos, custos, visitas, vendas e lucro.

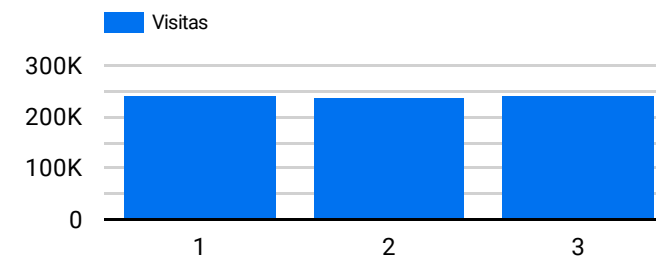
faturamento de produto por item



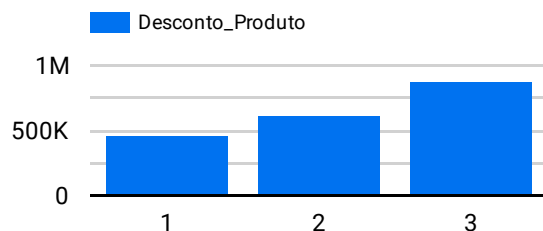
faturamento de produto por item



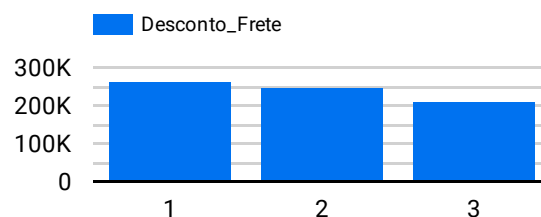
visitas por item



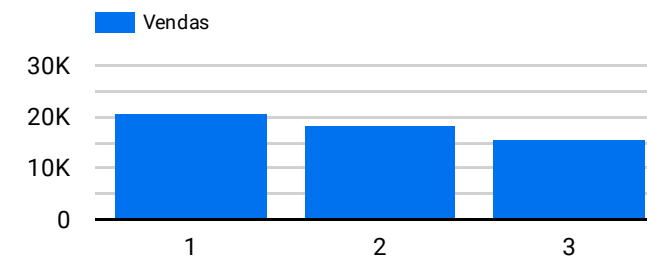
desconto de produto por item



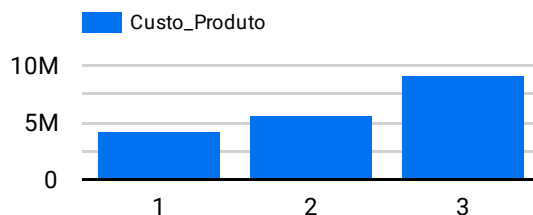
desconto de frete por item



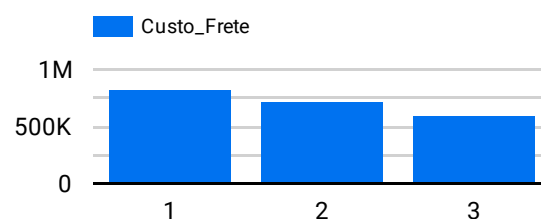
vendas por item



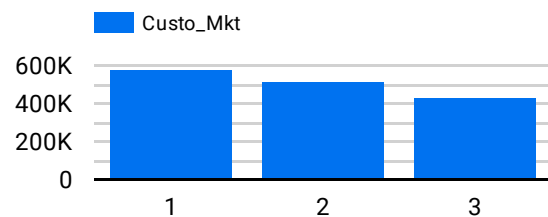
custo de produto por item



custo de frete por item

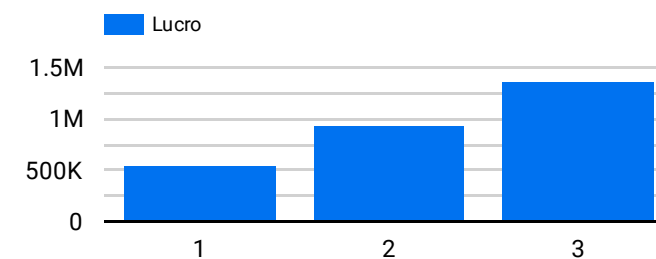


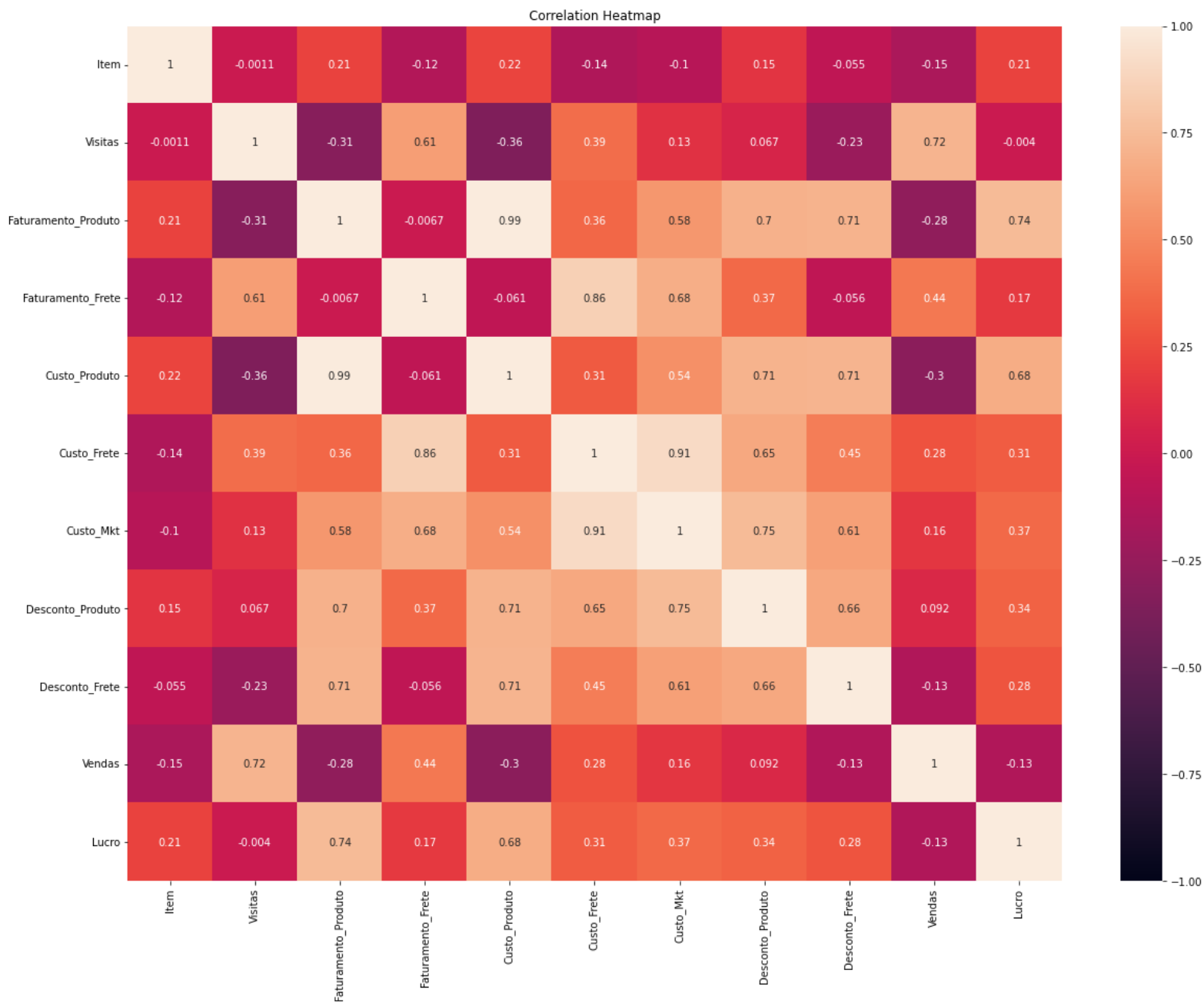
custo de marketing por item



O item 1 é o que obteve maiores vendas, porém foi o item 3 que obteve maior lucro.

lucro por item





Departamentos com mais faturamento		
	Departamento	Faturamento Total ...
1.	Maquinas Fotogrřficas	R\$ 18,826,450
2.	Cadeiras	R\$ 6,141,458
3.	Bolas de Gude	R\$ 464,448.7

Departamentos com mais lucro		
	Departamento	Lucro ▼
1.	Maquinas Fotogrřficas	R\$ 1,850,330
2.	Cadeiras	R\$ 860,688
3.	Bolas de Gude	R\$ 134,141.7

Observando a matriz de correlação, o número de Vendas está intimamente atrelado ao número de Visitas (72%).

Por sua vez, o número de visitas está relacionado ao Faturamento de Frete (61%).

Já o Faturamento de Frete, está relacionado ao Custo de Frete (86%) e Custo de Marketing (68%).

Porém, alto coeficiente de Pearson não indica causalidade. Seriam necessários mais dados e análises para sugestão de ações mais efetivas para o aumento de vendas.