# Relatório de Análise de Vendas – Meganium

## 1. Análise por Faixa Etária

O gráfico “Quantidade de Produtos Comprados por Idade” mostrou variação relevante no comportamento de compra conforme a idade dos consumidores:  
- As faixas etárias entre 25 e 40 anos concentraram o maior volume de compras.  
- O produto mais comprado por essas faixas foi o "NEW MEGANIUM RG 40XXV", o que sugere uma forte aceitação entre consumidores economicamente ativos.  
- Faixas etárias acima de 50 anos mostraram uma queda nas compras, indicando possível desinteresse ou menor familiaridade com os canais de venda utilizados.

## 2. Volume de Compras por País (Estado)

O gráfico de barras sobre o volume de compras por país (estado) evidenciou os seguintes pontos:  
- Brasil e Estados Unidos lideram em quantidade de pedidos, sugerindo uma atuação forte da marca nestes mercados.  
- Países como Canadá e Espanha apresentaram menor volume de compras, o que pode indicar oportunidades de expansão ou necessidade de campanhas de marketing locais.

## 3. Receita Gerada por País (Estado)

Em termos de receita total, o gráfico mostrou que:  
- Embora o Brasil lidere em volume, os Estados Unidos geram uma receita próxima ou superior, sugerindo que o ticket médio é mais alto neste mercado.  
- Isso pode estar ligado à compra de unidades com valor agregado maior ou menor sensibilidade a preço.  
- Mercados com baixa receita relativa podem ser foco de campanhas promocionais para incentivar o volume e aumentar a penetração.

## 4. Distribuição Geral de Receita

O gráfico de pizza revelou:  
- A receita está concentrada em poucos países, com dois ou três mercados dominando mais de 70% das vendas.  
- Isso mostra dependência de poucos mercados e reforça a importância de diversificar a base de clientes geograficamente para reduzir riscos.

## Conclusões e Recomendações

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fato Observado | Implicação | Ação Recomendada |
| Compradores com 25-40 anos são maioria | Alto potencial de fidelização | Campanhas direcionadas a essa faixa |
| Estados Unidos têm maior ticket médio | Maior poder aquisitivo | Lançar produtos premium nesse mercado |
| Concentração de receita em poucos países | Risco de dependência | Investir em novos mercados com ações locais |
| Produto "NEW MEGANIUM RG 40XXV" é campeão de vendas | Preferência consolidada | Usar como carro-chefe em campanhas e upsells |