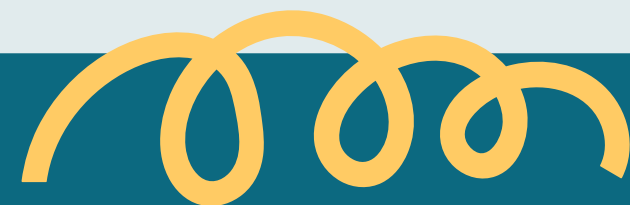


# ANÁLISE DE VENDAS E-COMMERCE - INFLUENCER

*INSIGHTS E RECOMENDAÇÕES  
PARA O CRESCIMENTO  
SUSTENTÁVEL*



# O UNIVERSO DO INFLUENCER

Este relatório analisa as vendas do e-commerce de um influenciador entre 2023 e 2024. Utilizando técnicas de análise de dados, identificaremos tendências, perfil dos compradores, desempenho geográfico e previsão de vendas. Os dados são sintéticos, simulando um cenário real. O influenciador atua nas mídias digitais, com público diversificado e presença online focada em vídeos curtos. Seu diferencial é o suporte global, destacando-se da concorrência.



# DESVENDANDO OS PADRÕES DE VENDAS

"Clothing" (65%) lidera a receita, seguida por "Ornaments" (25%) e "Other" (10%). Há sazonalidade, com quedas em novembro e dezembro, exceto julho/2024.

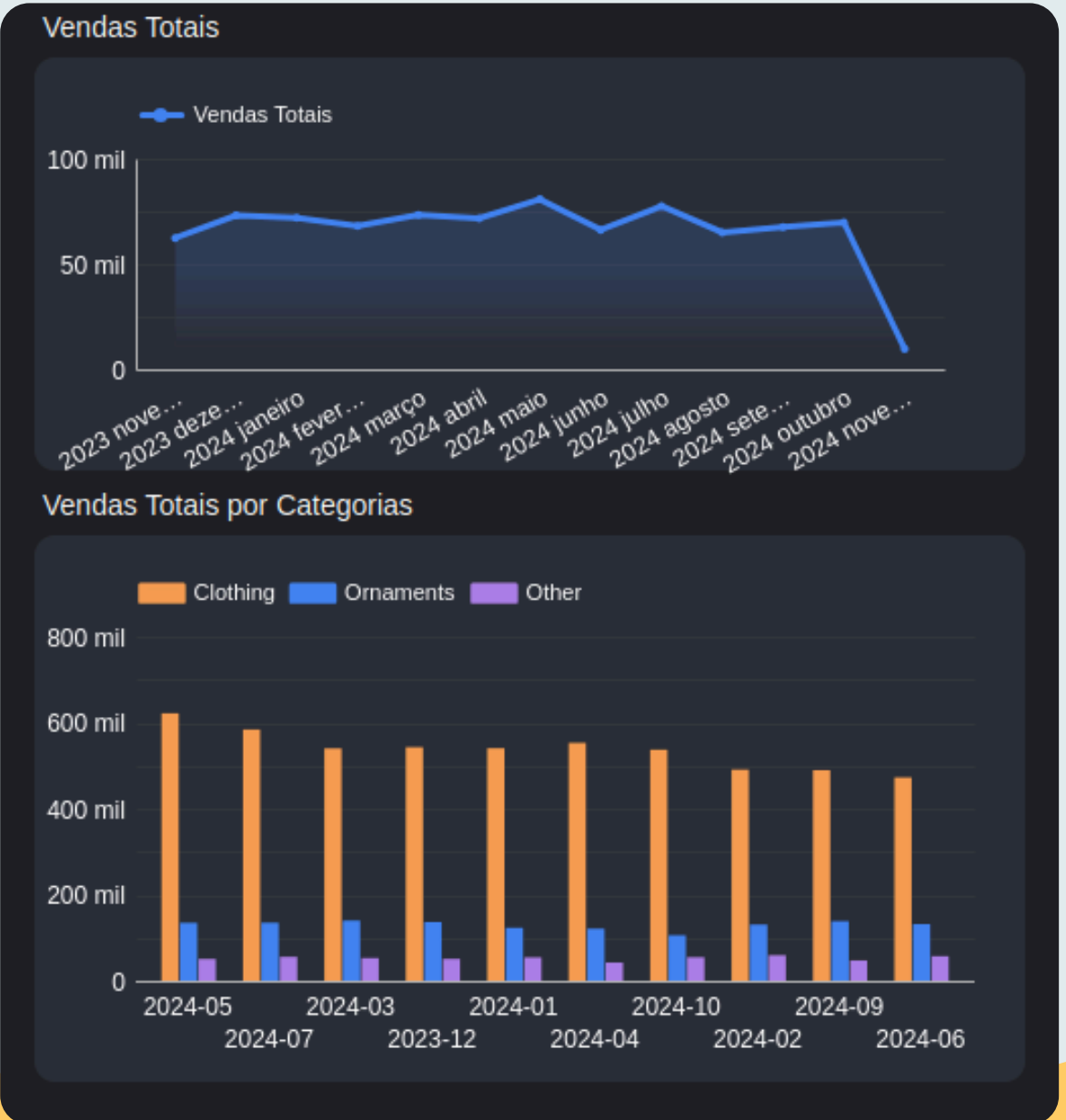
Recomendações:

- Marketing para "Clothing" com vídeos curtos e atrativos no TikTok e Instagram.
- Campanhas sazonais com descontos progressivos e combos, divulgadas em vídeos chamativos.

**CLOTHING (65%)**

**ORNAMENTS(25%)**

**OTHER(10%)**

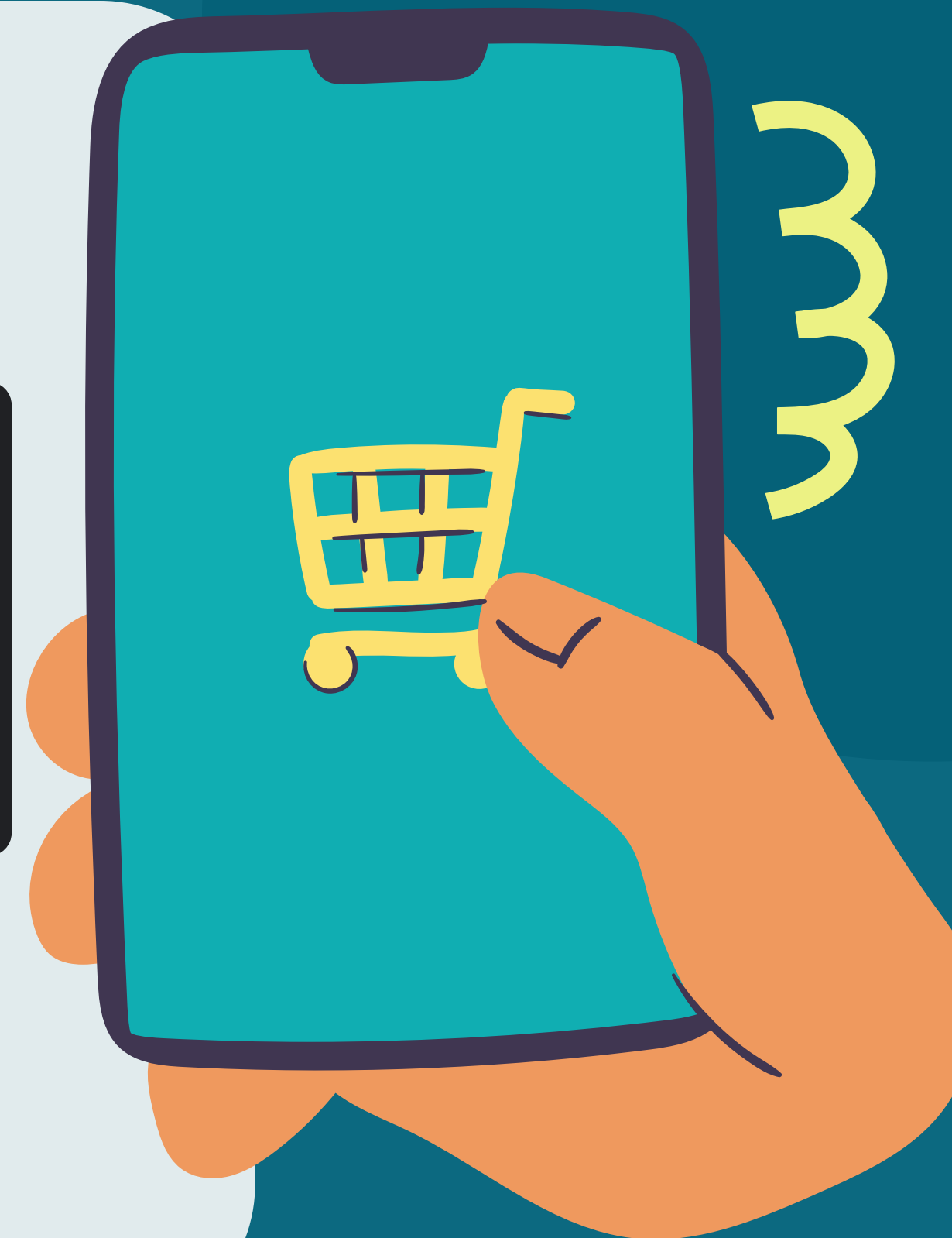
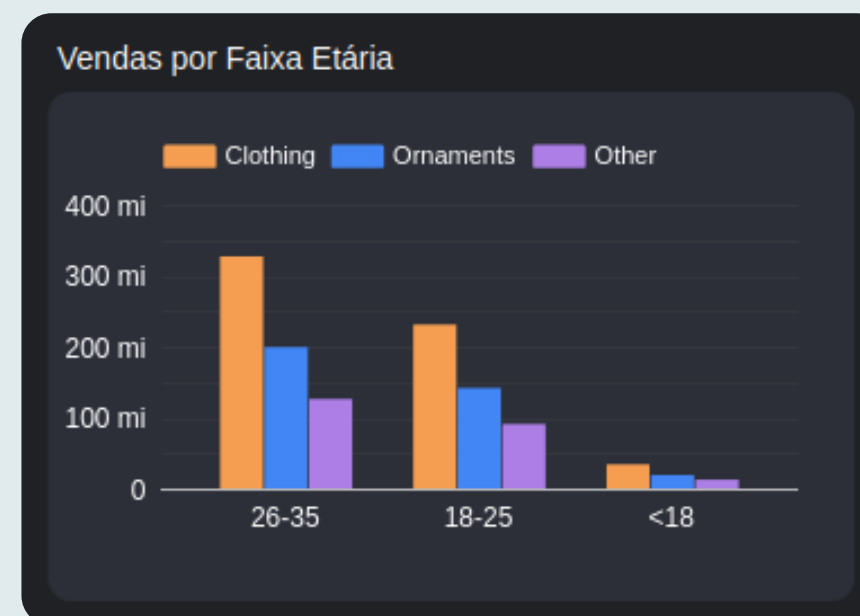


# DECIFRANDO A MENTE DO CONSUMIDOR

Público majoritariamente masculino (70%), 26-35 anos. Participação feminina de 25%, com potencial para campanhas segmentadas. Média de avaliações: 3.51.

## Recomendações:

- Marketing para homens de 26-35 anos com vídeos no Instagram e TikTok, destacando eventos.
- Aumentar a participação feminina com vídeos inspiradores, enquetes e lives.
- Programa de recompensas por avaliações, com gamificação e Machine Learning para logística.



# MAPEANDO O SUCESSO GLOBAL

Maiores vendas em Sydney, San Francisco e New Jersey. Pedidos internacionais relevantes.

Recomendações:

- Otimizar logística e marketing para as principais cidades, adaptando as campanhas à cultura local e divulgando em vídeos curtos e legendados globalmente.
- Expandir vendas internacionais com tradução, pagamentos localizados e parcerias com influenciadores, usando vídeos curtos e legendados.




# ESTRATÉGIAS PARA O CRESCIMENTO

Dos 13 meses, da base de dados, 6 deles tem perspectivas de crescimento

Recomendações:

- Invista em vídeos curtos e criativos para o TikTok e Instagram.
- Segmentar campanhas para o público masculino e explorar o mercado feminino.
- Criar campanhas sazonais e promoções exclusivas.
- Otimização da logística e expansão das vendas internacionais.
- Aprimorar o modelo de previsão e monitorar os resultados.



Mês e Ano ▾	Previsão de Vendas
2023 novembro	Sem aumento nas vendas
2023 dezembro	Sem aumento nas vendas
2024 janeiro	Sem aumento nas vendas
2024 fevereiro	Aumento nas vendas
2024 março	Aumento nas vendas
2024 abril	Aumento nas vendas
2024 maio	Sem aumento nas vendas
2024 junho	Aumento nas vendas
2024 julho	Aumento nas vendas
2024 agosto	Aumento nas vendas
2024 setembro	Sem aumento nas vendas
2024 outubro	Sem aumento nas vendas
2024 novembro	Sem aumento nas vendas

1 - 13 / 13 < >





**MUITO  
OBRIGADO!**

*O POTENCIAL DO E-COMMERCE É  
CONSIDERÁVELMENTE EXPANDIDO  
COM A ANÁLISE DOS DADOS!*