**Télos Conecta – Trilha de Análise de Dados**

**Simulador Nível 9 – ETL Profissional com criação de Dashboard no Looker Studio**

**Autor: Eric Pimentel – fevereiro de 2025**

**Relatório de Análise de Vendas E-commerce - Influencer**

**1. Introdução**

Este relatório analisa as vendas do e-commerce de um influenciador, abrangendo o período entre 2023 e 2024. Os dados analisados foram extraídos do dataset "Global Retail Sales Data" disponível no Kaggle (<https://www.kaggle.com/datasets/adarsh0806/influencer-merchandise-sales>). Utilizando técnicas avançadas de análise de dados, como engenharia de dados, ETL e Machine Learning, identificaremos tendências, compreenderemos o perfil dos compradores, avaliaremos o desempenho geográfico e preveremos as vendas futuras. O objetivo é fornecer insights estratégicos para otimizar o negócio e impulsionar o crescimento. Os dados são sintéticos, simulando um cenário real de e-commerce.

**2. Contexto do E-commerce e do Influenciador**

O influencer atua nas mídias digitais, com um Público diversificado. Sua presença online se concentra nas plataformas e redes sociais, onde compartilha conteúdo variados. O diferencial do seu e-commerce reside em oferecer um suporte a vários países do mundo, o que o destaca da concorrência. Os principais canais de marketing digital utilizados são redes, como Instagram e Tik&Tok, com foco em vídeos curtos para aumentar o engajamento.

**3. Análise da Base de Dados**

Os dados foram gerados sinteticamente usando técnicas de amostragem aleatória disponibilizadas pelo pacote Numpy, simulando as vendas de um e-commerce real. A base de dados inclui informações sobre pedidos, produtos, compradores, localização, preço, quantidade, vendas totais, avaliações e previsões de vendas geradas por um modelo de Regressão Logística. As variáveis presentes na base são: **Order ID**, **Order Date**, **Product ID**, **Product Category**, **Buyer Gender**, **Buyer Age**, **Order Location**, **International Shipping**, **Shipping Charges**, **Sales Price**, **Sales per Uni**t, **Quantity**, **Total Sales**, **Rating**, e **Review**. O script Python de ETL realizou as seguintes etapas de tratamento de dados: limpeza de dados duplicados, conversão de tipos de dados, criação das variáveis Margem\_Lucro, Faixa\_Etaria, Mes e Previsao\_Vendas, além da tradução dos nomes das colunas para português.

**4. Análise de Vendas e Tendências**

As categorias de produtos que geraram maior receita foram: "**Clothing**" (**65%**), "**Ornament**s" (**25%**) e "**Other**" (**10%**). Observamos uma leve sazonalidade nas vendas, com quedas em Novembro e Dezembro, com exceção de Julho/2024 que apresentou estabilidade.

**Recomendações:**

Investir em marketing e desenvolvimento de novos produtos na categoria "Clothing", com foco em vídeos curtos e atrativos para redes sociais como TikTok e Instagram, mostrando a versatilidade das peças e incentivando a criação de looks pelos clientes.

Implementar campanhas sazonais para os meses de menor receita, com descontos progressivos e combos de produtos, divulgadas através de vídeos curtos e chamativos no Instagram, criando um senso de urgência e escassez.

**5. Comportamento dos Compradores**

O perfil médio dos compradores é predominantemente **masculino** (**70%**), com idade entre **26 e 35 anos**. A participação f**eminina é de 25%**, sendo os 5% restantes distribuidos nas outras faixas etárias, indicando uma oportunidade para campanhas segmentadas para esse público. A **média das avaliações** dos produtos é de **3.51**.

**Recomendações:**

Direcionar o marketing para homens de 26 a 35 anos, com foco em vídeos curtos e dinâmicos no Instagram e TikTok, destacando eventos esportivos e culturais.

Desenvolver estratégias para atrair o público feminino, oferecendo novos produtos de beleza e vestuário em vídeos curtos e inspiradores no Instagram e TikTok, com enquetes e lives para maior interação.

Implementar um programa de recompensas por avaliações e feedback, utilizando técnicas de gamificação e investindo em Machine Learning para otimizar a logística e a experiência do cliente.

**6. Desempenho Geográfico**

**San Francisco**, **Sacramento** e **New Jersey** são os principais mercados no quesito Quantidade de Pedidos. E **Sydney**, **Mumbai** e **Portland** se destacam em Vendas Totais. As vendas internacionais são relevantes.

**Recomendações:**

Otimizar a logística e o marketing para as principais cidades, adaptando as campanhas à cultura local e divulgando através de vídeos curtos e legendados para o público global.

Expandir as vendas internacionais com tradução do website, opções de pagamento localizadas e parcerias com influenciadores estrangeiros, utilizando vídeos curtos e legendados.

**7. Previsão de Vendas e Análise de Decisão**

O modelo de Regressão Logística prevê aumento ou não nas vendas para os meses subsequentes.

**Recomendações:**

Avaliar a acurácia do modelo e ajustá-lo com novas variáveis e modelos complementares.

**8. Conclusão**

Este relatório demonstra o potencial do e-commerce e fornece insights para o crescimento sustentável do negócio. A análise detalhada dos dados, combinada com estratégias de marketing digital direcionadas, permitirá ao influenciador alcançar novos patamares de sucesso.