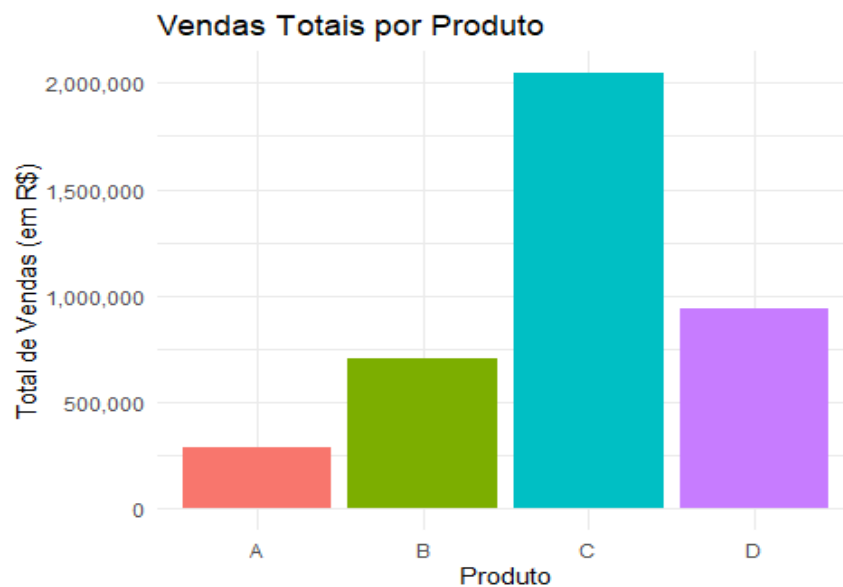
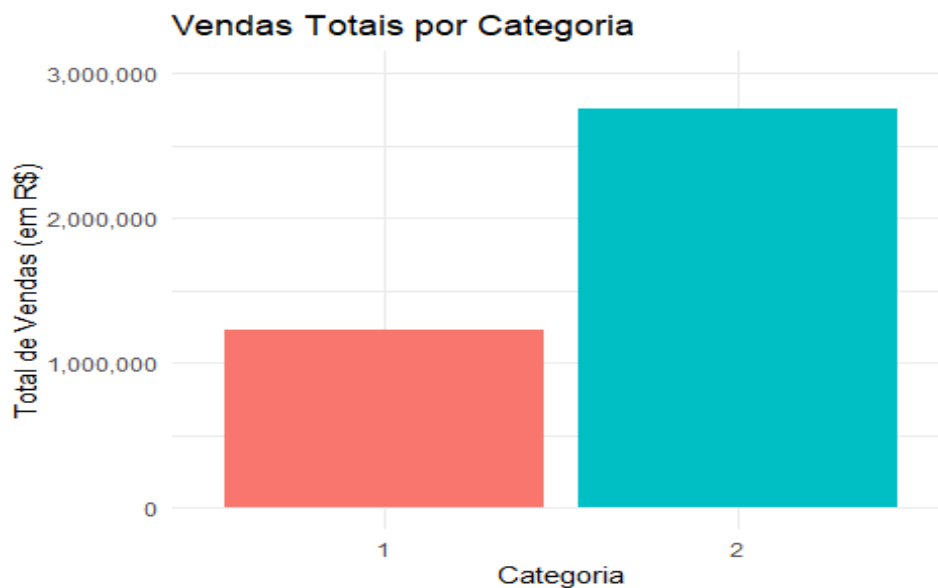


Relatório de insights - Estevam

Nas análises que foram realizadas, alguns padrões interessantes foram encontrados. Na primeira parte, percebemos que o produto C, mesmo sendo muito mais caro do que os outros, apresentou um alto número de vendas. Como resultado, foi o produto que gerou o maior valor total de vendas (em reais).



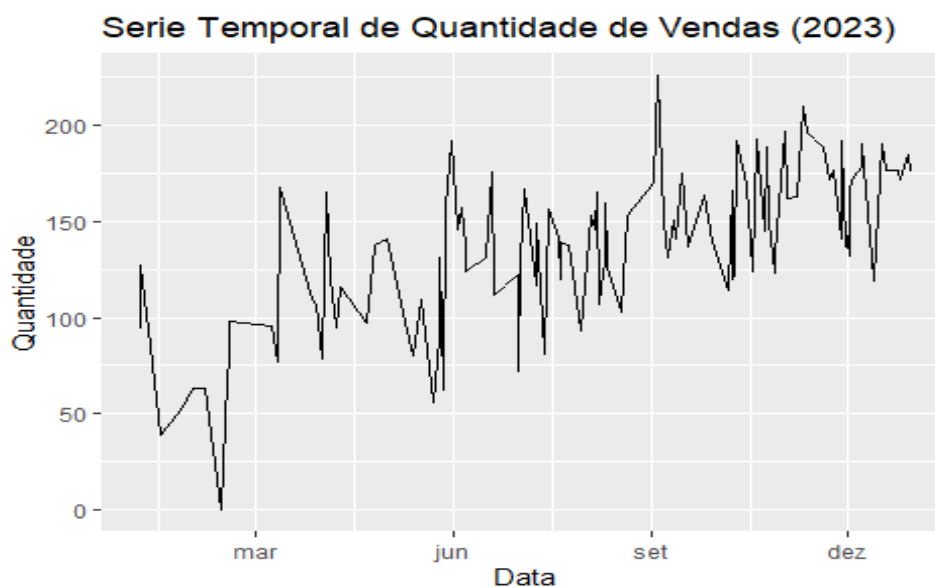
Além disso, notou-se que a categoria 2, que contém os produtos B e C, foi a que gerou o maior valor total de vendas(em Reais).



O produto D foi o que mais se destacou em termos de quantidade de unidades vendidas.

```
## # A tibble: 4 × 2
##   Produto Total_Quantidades
##   <fct>         <dbl>
## 1 A             2848
## 2 B             4682
## 3 C             3410
## 4 D             4689
```

Observando o gráfico de série temporal de vendas de 2023, percebe-se uma tendência crescente, com as vendas aumentando ao longo dos meses.



Em relação às vendas de junho de 2023, o produto A apresentou o menor número de vendas em comparação aos demais.

```
## # A tibble: 4 × 3
##   Produto Total_Vendas Total_Quantidades
##   <fct>         <dbl>         <dbl>
## 1 A             26200             262
## 2 D             35200             176
## 3 B             41550             277
## 4 C             161400            269
```

Com base nesses insights, algumas ações podem ser sugeridas:

1º:Aumentar o foco no produto C. Como ele teve um ótimo desempenho, campanhas de marketing ou de promoções poderiam impulsionar ainda mais as suas vendas.

2º:Reavaliar a estratégia para o produto A. Como ele teve um baixo número de vendas, seria interessante analisar o que pode estar afetando suas vendas.

3º:Seria interessante analisar o motivo do porque as vendas tendem a aumentar com o passar dos meses para, assim, implementar possíveis mudanças de preço em certos períodos. Com isso, essas ações poderiam ajudar a melhorar os resultados gerais.