

### **Análise:**

A análise revela que a categoria **Eletrônicos** é a principal fonte de receita, sendo **Smartphone** e **Notebook** os produtos com maiores valores totais de vendas, somando R\$ 84.000 e R\$ 63.000, respectivamente.

O produto **Livro Python** teve o maior volume de vendas em quantidade (29), evidenciando que produtos de valor mais acessível também tem alta demanda.

O gráfico de tendência mensal de 2023 indica uma forte **sazonalidade**, com um pico expressivo de vendas em janeiro, seguido por uma queda acentuada e flutuações ao longo do ano. Os meses de Junho e Julho tiveram o segundo pico de vendas, sendo que, em Junho, onde houve um grande aumento em comparação a Maio teve o **Smartphone** como mais procurado e **Mesa de Escritório** a menos vendida. Já os meses de setembro e outubro representam o período de menor atividade comercial. Essa tendência sugere que, nos períodos em que a maioria da população recebe o 13º salário, há aumento do poder de compra e, consequentemente, maior volume de vendas.

### **Ações Recomendadas:**

Concentrar os esforços de marketing nos meses que antecedem os picos de venda, como janeiro e julho. Para os itens de alto volume e menor valor, como livros e acessórios, implementar estratégias de *cross-sell* e pacotes promocionais para aumentar o valor médio por compra.

Disponibilizar novos produtos de valores menor, como Livros. Apesar do faturamento total ser menor, são produtos com grande quantidade total de vendas.

Desenvolver campanhas promocionais e ofertas especiais para os meses de baixa, como setembro e outubro, a fim de estimular a demanda e suavizar a queda nas vendas.

Dado o desempenho consistente dos smartphones, garantir a disponibilidade em estoque e criar ofertas atrativas que incluam acessórios, como fone de ouvido, impulsionando a venda de produtos complementares.