# **Sumário**

Sumário

[**Sumário** 1](#_Toc213185610)

[**Relatório de negócios** 2](#_Toc213185611)

[**Objetivos** 2](#_Toc213185612)

[**Análises** 3](#_Toc213185613)

[I. Fornecedor NebulaNetworks 3](#_Toc213185614)

[II. Comparando os principais fornecedores 4](#_Toc213185615)

[III. Vendas gerais nos últimos 4 anos 5](#_Toc213185616)

[IV. Buscando padrão de vendas nos meses 6](#_Toc213185617)

[V. Porcentagem de vendas por categoria 2022 7](#_Toc213185618)

[VI. Porcentagem de vendas por Marca 2022 8](#_Toc213185619)

[**Métrica** 9](#_Toc213185620)

[**Conclusão** 10](#_Toc213185621)

# 

# **Relatório de negócios**

Durante as últimas Black Friday diversas ações foram tomadas para um aumento das vendas, porém não foi feita nenhuma análise dos resultados de maneira detalhada. Com o objetivo de dar suporte às decisões estratégicas do time de gestão de projetos, nós do time de análise de dados montamos esse relatório que traz os principais dados acerca deste assunto.

## **Objetivos**

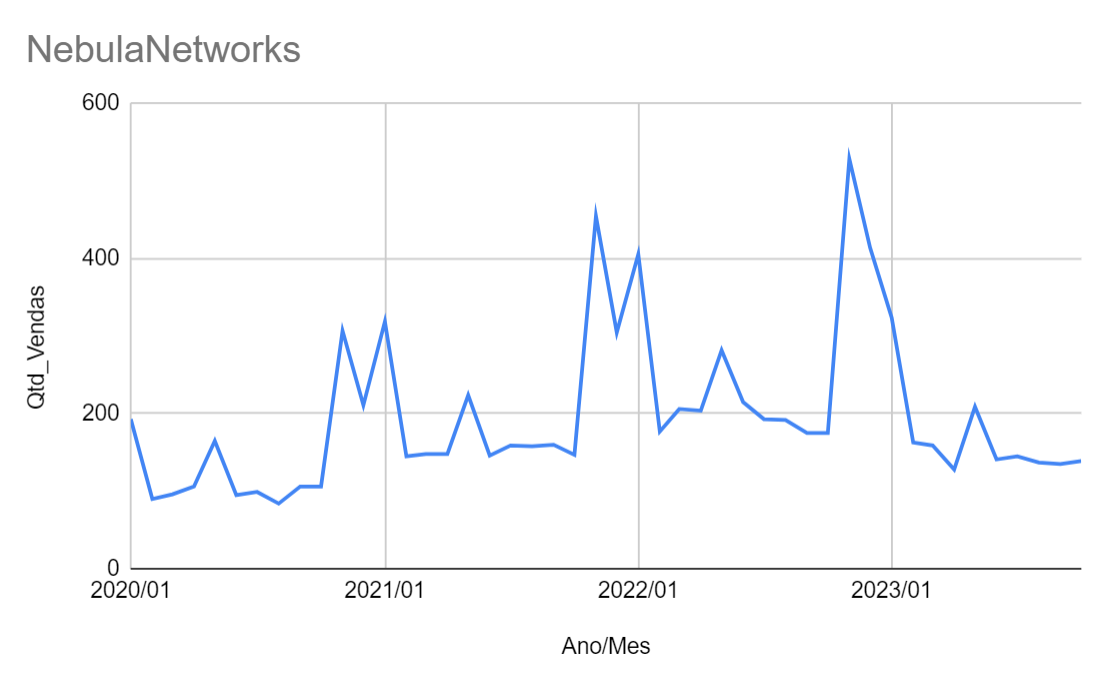
1. Mostrar o papel de categorias, marcas e fornecedores nos números das últimas Black Fridays.
2. Apresentar métricas que demonstram o efeito nas vendas deste ano.

## 

## **Análises**

### Fornecedor NebulaNetworks

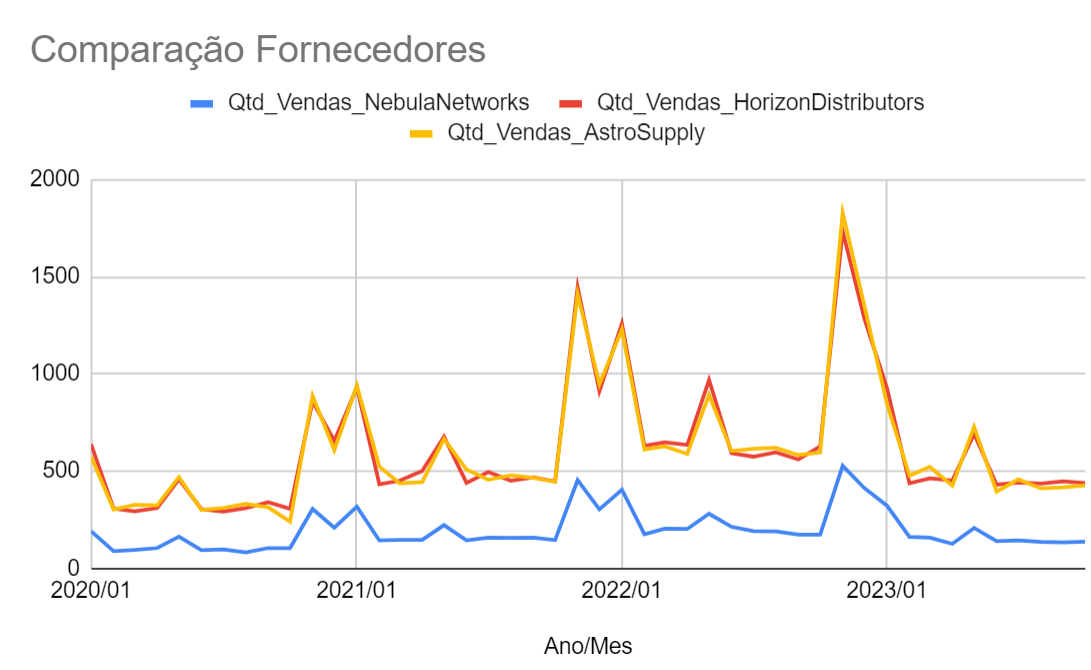
O Fornecedor NebulaNetworks teve a pior performance do ano passado com apenas **529 vendas na black friday do ano anterior ¹** analisando a performance de vendas dos produtos deste fornecedor nos últimos 4 anos está em queda.



Fonte: Autor

### Comparando os principais fornecedores

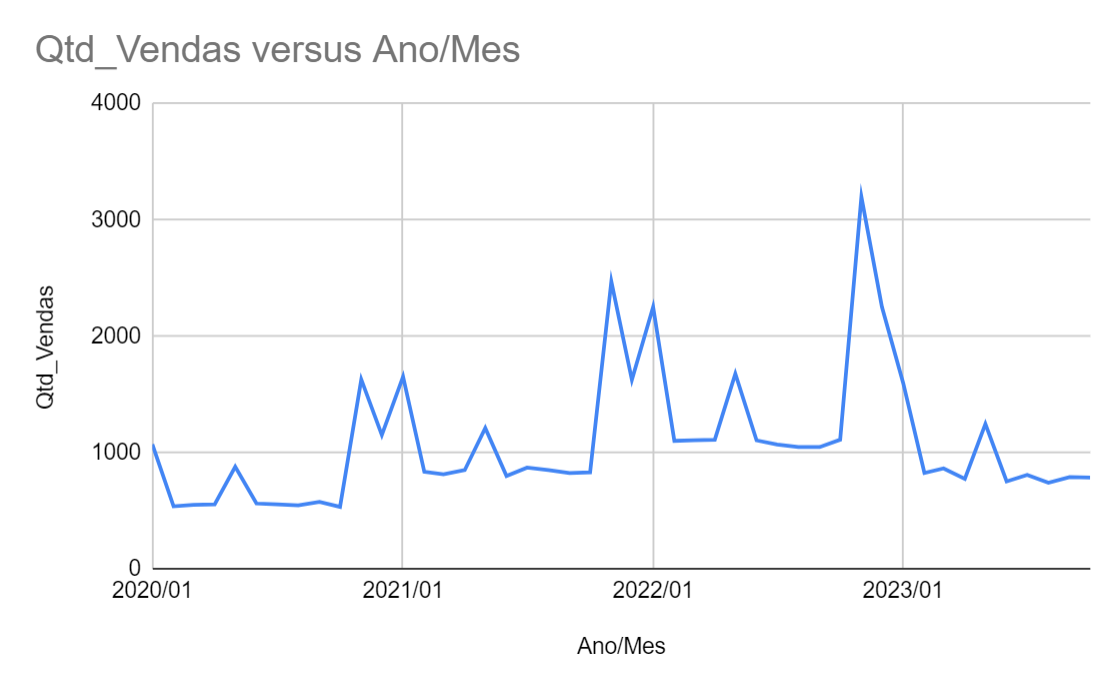
Analisando os principais fornecedores vemos um comportamento de vendas muito parecido ao longo dos anos. Indicando que o preço de venda de nenhum fornecedor específico estava mudando o comportamento das vendas.



Fonte: Autor

### Vendas gerais nos últimos 4 anos

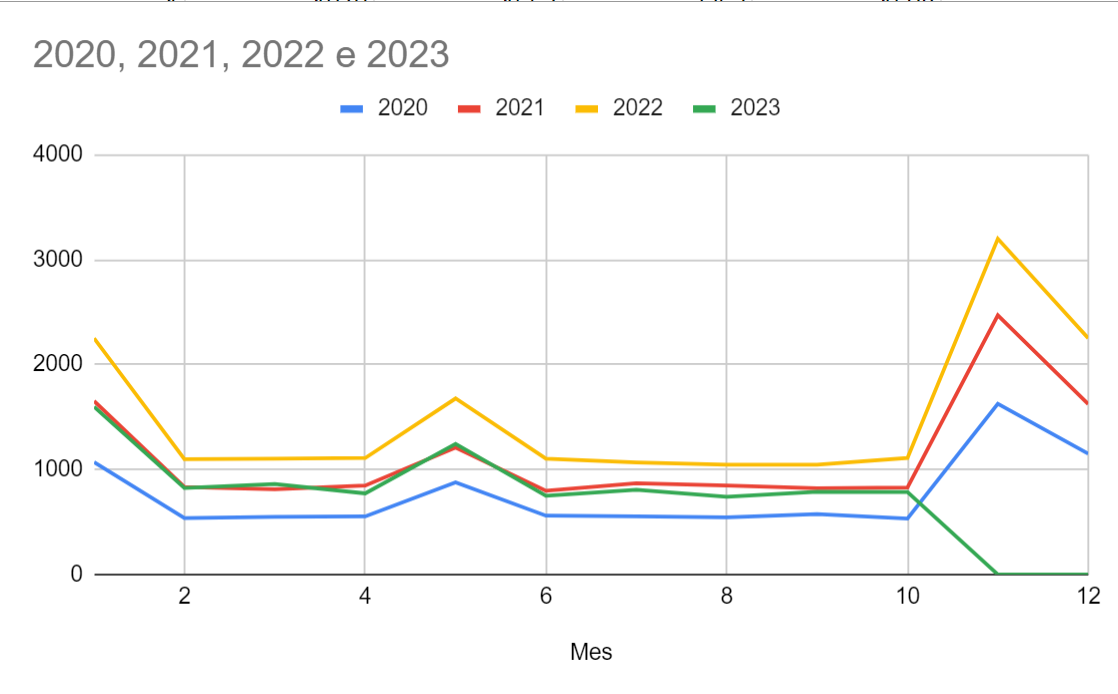
Nos últimos 4 anos estamos tendo uma tendência de queda nas vendas no geral, que pode estar sendo geradas por diversos fatores externos, essa informação é importante para ser levada em consideração nos resultados da black friday deste ano.



Fonte: Autor

### Buscando padrão de vendas nos meses

Buscando entender o comportamento do comprador ao longo ano, criamos um gráfico para comparar os meses se as vendas se destacam em algum específico, encontramos um número maior de vendas nos meses 1, 11 e 12 como já esperado. Porém um destaque para o mês 5 que também tem aumento de vendas todos anos.



### Porcentagem de vendas por categoria 2022

Com o objetivo de entender como cada categoria se comporta, foi elaborada uma consulta referente ao ano de 2022, que mostrou as categorias com maior concentração de vendas no último ano completo, destacando a expressiva participação de Eletrônicos e Vestuário.

### Porcentagem de vendas por Marca 2022

Com o objetivo de entender como cada marca se comporta, foi elaborada uma consulta referente ao ano de 2022, que mostrou as marcas com maior concentração de vendas no último ano completo, destacando a expressiva participação das marcas BLUEPEAK, SOLARFLARE e ZENITHWAVE.

## **Métrica**

Durante a Black Friday deste ano, temos uma consulta SQL que pode ser usada para comparar os resultados atuais com a média dos anteriores, conseguindo assim uma percepção rápida de como nos saímos.

‘’’

WITH Media\_Vendas\_Anteriores AS ( SELECT AVG(Qtd\_Vendas) AS Media\_Vendas

FROM(

SELECT COUNT(\*) AS Qtd\_Vendas, strftime("%Y", data\_venda) As Ano, strftime("%m", data\_venda) AS Mes

FROM vendas

WHERE Ano!= "2022" and Mes = "11"

GROUP BY Ano

)

), Vendas\_Atual AS (SELECT Qtd\_Vendas As Qtd\_Vendas\_Atual

FROM(

SELECT COUNT(\*) AS Qtd\_Vendas, strftime("%Y", data\_venda) As Ano, strftime("%m", data\_venda) AS Mes

FROM vendas

WHERE Ano= "2022" and Mes = "11"

GROUP BY Ano

)

)

SELECT Media\_Vendas\_Anteriores.Media\_Vendas,

Vendas\_Atual.Qtd\_Vendas\_Atual,

ROUND((Vendas\_Atual.Qtd\_Vendas\_Atual - Media\_Vendas\_Anteriores.Media\_Vendas)/Media\_Vendas\_Anteriores.Media\_Vendas \* 100, 2) || "%" AS Porcentagem

FROM Vendas\_Atual, Media\_Vendas\_Anteriores

;

‘’’

Esse comando vai retornar uma tabela assim:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Media\_Vendas\_Anteriores** | **Vendas\_Novembro\_Atual** | **Porcentagem\_Aumento** |
| 2049.5 | 3200 | 56.14% |

## 

## **Conclusão**

Este relatório teve como foco avaliar o impacto dos fornecedores nas vendas, não sendo identificado nenhum fornecedor com influência negativa significativa no desempenho geral.

Recomendamos a elaboração de um segundo relatório voltado para a análise detalhada das **categorias** e **marcas** de produtos, a fim de identificar tendências, oportunidades e possíveis pontos de melhoria.

Além disso, foi desenvolvida uma métrica específica para acompanhar o desempenho durante a **Black Friday**, mas sugere-se a criação de novos indicadores que permitam um monitoramento mais abrangente e contínuo dos resultados ao longo do tempo.