

# Dashboard Análise de Dados

**Power Bi**

Ândrei de Medeiros  
Ítalo Costa  
Kilson Alves  
Victor Eduardo



# Dataset utilizado: SuperStore Sales Dataset

Disponível em:

[kaggle.com/datasets/laibaanwer/superstore-sales-dataset](https://kaggle.com/datasets/laibaanwer/superstore-sales-dataset)

# Informações do Dataset

- Para uma empresa de vendas de produtos tecnológicos, móveis e/ou itens de escritório, o Dataset contém dados das vendas de múltiplos produtos vendidos.
- Inclui informações sobre a geografia, categorias de produtos, vendas e lucros.
- Permite a análise detalhada das operações de vendas e a segmentação dos consumidores.
- É um exemplo comum de uso em análises de vendas, apresentando várias oportunidades para insights valiosos, tanto para lojas já no mercado, como empreendimentos que estão para nascer.

# Objetivos da Análise

- Identificar padrões de vendas e lucros para melhorar a performance de lojas e outros empreendimentos do mesmo ramo(móveis, tecnologia, itens de escritório).
- Fornecer insights que ajudem na tomada de decisões estratégicas.
- Focar em áreas e identificar oportunidades de crescimento.
- Facilitar a alocação de recursos e investimentos em categorias promissoras de produtos.

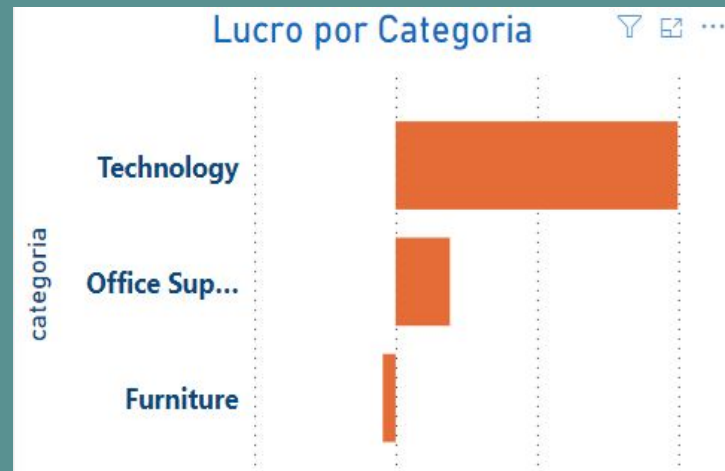
# E com isso obter...

- **Insights de vendas, que são cruciais para ajustar as estratégias de marketing e vendas.**
- **A identificação de produtos com alto desempenho e obter maior margem de lucro.**
- **A análise geográfica, nos revelando áreas com diferentes demandas, permitindo uma abordagem direcionada.**
- **A compreensão e segmentação de clientes, auxiliando a direcionar campanhas e melhorar a retenção de consumidores.**

# Visualizações Utilizadas

## Gráfico de Barras: Lucro por Categoria

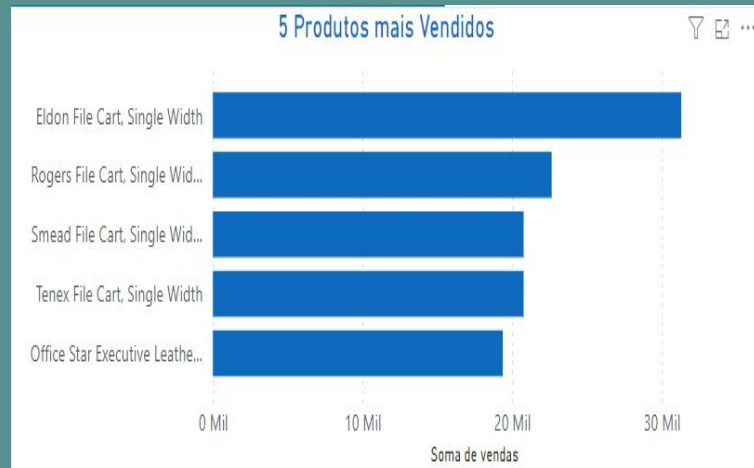
- Facilita a identificação da categoria com maior lucro.
- Eficaz em situações onde a comparação direta da categoria é necessária.
- Útil na apresentação de resultados a stakeholders.
- A categorização fornece insights sobre quais itens são mais lucrativos e onde as oportunidades para crescimento existem.
- A comparação ajuda a alocar recursos eficientemente e a ajustar as estratégias de vendas.



# Visualizações Utilizadas

## Gráfico de Barras: 5 Produtos Mais Vendidos

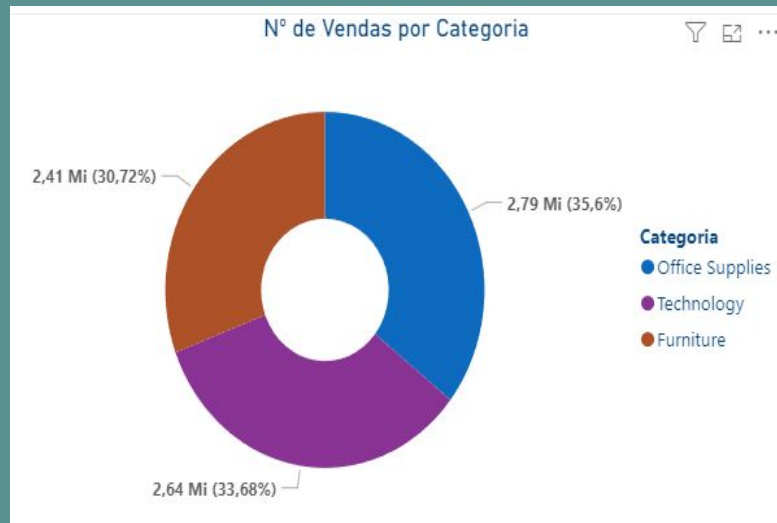
- **Facilita a identificação do produto com maior lucro.**
- **Ajuda a visualizar rapidamente a performance de produtos.**
- **Demonstra se algum produto deve ter sua linha de produção aumentada, diminuída ou estabilizada, pois produtos com maior volume de vendas frequentemente indicam alta demanda no mercado, e vice-versa.**



# Visualizações Utilizadas

## Gráfico de Pizza: Número de Vendas por Categoria

- Demonstra a distribuição de vendas por categoria, além de mostrar a composição percentual de cada segmento de produtos do total.
- A combinação de dados de vendas e lucro dos gráficos de barras destaca quais categorias têm maior demanda, ajudando a identificar áreas onde vale a pena investir.





# Visualizações Utilizadas

## Mapa Geográfico (Possui Drill-down): Vendas por País/Estado

- Nos demonstra vendas por localização geográfica, revelando áreas de alto e baixo desempenho.
- Facilita a identificação de oportunidades de mercado em diferentes regiões, possibilitando ajustes nas estratégias de marketing regional
- Nos permite visualizar os dados de vendas no contexto espacial nacional e estadual.
- Ideal para empresas com abrangência nacional ou internacional.



# Visualizações Utilizadas

## Gráfico KPI: Lucro x Frete

- Como o dataset não possuía uma coluna de metas, foi realizado um KPI de Relação entre Lucro e o custeio dos fretes, para demonstrar se nas vendas o lucro superou as despesas com o frete.
- Fornece uma visão rápida dos indicadores de desempenho LUCROxFRETE.
- Demonstra uma linha de desempenho entre os anos.
- O KPI é útil para relatórios gerenciais e reuniões de performance.



# Visualizações Utilizadas

## Gráfico de Colunas(possui drill-down): Lucro por Ano/Mês

- Com as colunas organizadas por ano, o gráfico possibilita uma fácil comparação de como o lucro evoluiu ao longo dos anos. Isso permite identificar anos de crescimento ou declínio, ajudando na análise de resultados históricos e no planejamento de metas futuras.
- Já na exibição dos meses, é possível identificar tendências sazonais, como meses em que o lucro é consistentemente maior ou menor. Ao visualizar os dados mês a mês, é possível reconhecer padrões de comportamento de mercado, como picos de vendas em certas épocas do ano, ajudando a prever demanda e a tomar decisões estratégicas.



# Visualizações Utilizadas

## Cartão: Lucro Total

- Esse cartão exibe de maneira clara e direta o valor total do lucro gerado pela empresa.
- Ele nos é útil para destacar de forma clara e direta o desempenho das vendas.



# Visualizações Utilizadas

## Cartão: Produto mais Vendido

- Mostra o nome do produto que teve o maior número de vendas.
- Esse tipo de visualização é importante para identificar rapidamente o "carro-chefe" das vendas, permitindo que gestores e analistas foquem em estratégias para manter ou aumentar a performance deste produto.



# Visualizações Utilizadas

## Cartão: Vendas do Produto Mais Vendido

- Apresenta o total de vendas do produto mais vendido.
- Esse cartão complementa o anterior ao fornecer o valor exato das vendas do produto mais popular, oferecendo uma visão clara de sua contribuição para o volume total de vendas. Isso ajuda a entender o impacto desse produto no faturamento e pode guiar decisões sobre estoque, promoção e marketing..



# Visualizações Utilizadas

## Cartão: Seleção de Categoria

- Este cartão permite o cliente selecionar a categoria(s) as quais deseja obter e visualizar os dados no Dashboar



A screenshot of a web interface element titled "Seleção de Categoria". It features a blue header bar with the title in white text. Below the header is a white dropdown menu with a blue border. The menu is currently open, showing the text "Todos" in blue. A small blue downward-pointing arrow is visible on the right side of the menu.

# Insights e Conclusões

- A análise das vendas revelou padrões valiosos que podem ser utilizados para otimizar estratégias de marketing e vendas. Compreender sazonalidades, segmentação de clientes e ações proativas pode alavancar o crescimento e a margem de lucro.
- É perceptível que no meio e nos últimos meses do ano existe um maior lucro, mostrando a sazonalidade das vendas nas datas em que ocorre o maior número de festividades.
- Que nem sempre um dos produtos mais vendidos consegue obter um lucro maior que as despesas do frete, mesmo com sua alta demanda mundial. Isso nos destaca que é importante vender para regiões onde o frete não sobrepasse o valor da venda.
- A análise do mercado global de móveis(furniture) revela que as vendas estão gerando prejuízo.



# Insights e Conclusões

- Que ao Longo dos anos, o número de vendas em escala mundial cresceu.
- Que na África e maior parte da Ásia, em detrimento dos inúmeros conflitos regionais, formas de governo e outros fatores geopolíticos, as vendas são mínimas
- Que o centro dos Estados Unidos as vendas são mínimas devido a sua população está concentrada nos extremos leste e oeste.
- Que no Brasil, o maior número de vendas é na região sudeste, especificamente em São Paulo, e que na região norte as vendas são mínimas
- Que no Reino Unido, o número de vendas é disparadamente maior na Inglaterra do que nos demais países.

# Insights e Conclusões

- A Rússia é um país com inúmeros estados que não possui venda alguma
- O Número de vendas nos estados do interior da China são mínimos, e que Guangdong é o estado de maior número de vendas, por ser um dos principais centros industriais do país, bem como a densidade de mais de 100 milhões de pessoas e a presença na província das cidades de Guangzhou e Shenzhen, centros de comércio, tecnologia e inovação.
- Que Tecnologia é disparadamente o maior categoria em número de vendas.