**Empresa de E-Commerce**

**Realizado por: Jhenifer Bilhalva dos Santos**

**Cliente:** E**mpresa de comércio eletrônico** que lida com diferentes categorias de produtos e precisa **monitorar e otimizar suas vendas**. Essa empresa vende produtos de **diversas categorias** (como **eletrônicos**, **móveis**, **alimentos**, **roupas**, etc.) e atingi clientes em **diferentes regiões**. A empresa está interessada em análises detalhadas para melhorar suas estratégias de **vendas**, **estoque**, **preço** e **promoções**.

**Desafios:**

❓Como aumentar o **valor total das vendas** e **quantidade vendida** de forma eficiente, garantindo **máximos lucros**?

❓Quais produtos são mais lucrativos?

❓Como planejar o **estoque** com base na **sazonalidade das vendas** e na **tendência de consumo** de produtos por região e categoria?

❓Como identificar os **padrões de compra** e a **frequência** de compras dos clientes?

❓Como melhorar a **distribuição de produtos** em diferentes **regiões** com base nas preferências e comportamento de compra dos clientes?

❓Como aumentar a **participação de mercado** em categorias de produtos específicas que ainda não têm uma **grande penetração**?

**Análises:**

**- Em virtude de Fevereiro e Agosto terem os menos valores vendidos, a empresa poderia verificar as causas para essas quedas, visto que os outros meses se mantiverem um pouco constantes. Funcionários entraram de férias, fornecedores não entregaram os produtos a tempo gerando menos vendas ou o nível de satisfação dos clientes diminuiu, por exemplo?**

**- Os produtos mais lucrativos são o A e o C, com R$24,04 Mil e R$23,84 Mil, respectivamente.**

**- O estoque pode ser planejado com base no gráfico de linhas sobre as vendas previstas pelos próximos 5 anos.**

**- Observou-se que os clientes, em termos de quantidade, compram mais produtos eletrônicos. Porém, as maiores vendas também foram em alimentos ou beleza para outras regiões ou meses.**

**- A região onde mais ocorreram vendas foi a de Rio Grande, com mais de R$45 milhões vendidos em produtos. Com base nisso, nota-se que essa cidade é mais lucrativa para a empresa.**

**- Para aumentar a participação, o que pode ser feito é uma pesquisa de mercado, verificar a clareza na proposta de valor aos clientes, criar promoções e descontos para a cidade com menos vendas e criar parcerias com os negócios locais.**