

# Relatório Geral - Loja Codex

| Soul Codex: Onde cada compra é uma descoberta.

## Cenário Geral

A loja de varejo chamada Soul Codex, nascida com um único objetivo: transformar a experiência de compra em algo mágico e acessível para todos. Com uma ampla diversidade de produtos que vai de eletrônicos de última geração a alimentos frescos, móveis confortáveis e cosméticos luxuosos, a Soul Codex rapidamente se tornou um nome reconhecido por sua variedade, qualidade e atendimento impecável.

## Missão

Seus fundadores, contrataram uma equipe para analisar os dados da loja, pois os fundadores tem uma visão, que é, de oferecer não apenas produtos, mas soluções que melhorassem a vida de seus clientes. Eles sabiam que não importava apenas o que vendiam, mas como vendiam. A experiência de compra precisava ser única, e cada cliente deveria se sentir especial.

Identificamos uma baixa de vendas no mês de agosto, onde um dos focos é o crescimento da loja, e as vendas são peça chave do sucesso. Soul Codex investiu fortemente em entender quem eram seus clientes e o que eles realmente queriam. Utilizando nossos dados e análises, a loja personalizou promoções, organizou eventos sazonais e enviou recomendações baseadas nas compras anteriores de cada cliente.

Os vendedores, tanto nas lojas físicas quanto no suporte online, foram treinados para serem mais que atendentes – mas sim, consultores de confiança. Cada interação foi pensada para criar uma experiência de compra inesquecível, de modo que o cliente se tornasse um fã da marca.

---

## Análise Dashboard

### 1. Introdução

- **Título:** "Análise de Vendas de Funcionários".
- **Objetivo:** O dashboard fornece uma visão geral do desempenho de vendas por funcionário e categoria, com dados para tomada de decisões.

## 2. Principais Métricas

- **Faturamento Total:** R\$ 90,69 mil, métrica chave que mostra o volume de receitas.
- **Quantidade de Vendas:** Foram realizadas **192 vendas** no período analisado.

## 3. Filtros Interativos

- O Dashboard oferece a possibilidade de filtrar as visualizações:
  - **Funcionário:** Selecione um funcionário para visualizar as vendas individuais.
  - **Cargo:** Filtrar por cargo para analisar o desempenho de diferentes funções na equipe.
  - **Data:** Ajuste a data para ver os resultados em períodos específicos.

## 4. Análise de Vendas por Categoria

- **Gráfico de Barras:** **Quantidade de vendas por categoria**, os **eletrônicos** lideram com 54 vendas, seguidos de alimentos, roupas, móveis e cosméticos, isso pode ajudar a identificar quais categorias estão se saindo melhor.

## 5. Vendas por Mês

- **Gráfico de Linha:** Demonstrar a evolução das vendas ao longo dos meses de **julho a outubro**, apontando a tendência de queda nas vendas ao longo do período. Importante para discutir possíveis razões para esse comportamento.

## 6. Variação de Vendas por Categoria

- **Gráfico de Barras (Aumentar/Diminuir):** Apresenta as categorias que tiveram crescimento ou declínio nas vendas, por exemplo, eletrônicos e cosméticos cresceram, enquanto roupas e móveis diminuíram. Isso pode direcionar estratégias de ajuste.

## 7. Faturamento por Trimestre

- **Gráfico de Pizza:** Faturamento caiu no **4º trimestre (22,85%)**, em comparação ao **3º trimestre (77,15%)**. Isso pode indicar uma desaceleração nas vendas no final do ano, sugerindo a necessidade de analisar possíveis razões para essa queda e explorar ações para reverter essa tendência.

## 8. Faturamento por Categoria

- **Gráfico de Funil:** Mostra o **faturamento por categoria**, com **eletrônicos** gerando **R\$ 44,40 mil** e móveis contribuindo com **R\$ 41,50 mil**, seguidos por cosméticos, roupas e alimentos. O formato de funil permite visualizar a distribuição e o peso relativo de cada categoria no faturamento total.

## 9. Desempenho dos Funcionários

- **Tabela de Vendas por Funcionário:** Destaca os desempenhos individuais, como o de **Aline Costa**, que lidera com 30 vendas, e como isso pode ser usado para direcionar estratégias de equipe e treinamento