

Interpretação de Resultados

- Analisando os dados, foi possível observar que existem 3 meses a se destacarem na quantidade de vendas e receita ao longo do ano, esses meses são: Janeiro, Junho e Dezembro. Podemos chegar à conclusão de que essa alta no número de vendas, está relacionada ao período de férias das escolas e universidades.
- O mês de dezembro possui mais vendas do que o mês de junho, entretanto sua receita é um pouco menor, isso se deve ao fato de que no mês de dezembro, a empresa diminuiu o valor dos produtos, a partir de promoções, como a Black Friday por exemplo.
- A categoria com o maior número de vendas e também de receita, são os periféricos, e esses, são a categoria com a maior variedade de produtos. Talvez fosse interessante essa loja aumentar a variedade dos produtos de cada categoria.
- O mês de fevereiro foi um mês com poucas vendas, porém, possui uma receita que se compara com os outros meses. É notório se afirmar que a empresa lidou bem com a queda na quantidade de vendas, aumentando o valor dos produtos nesse mês. A receita obtida nesse mês, pode ter sido um ótimo sinal que o aumento do preço em todos os produtos, não seria visto de forma negativa pelos clientes.