

# Análise de Dados Comerciais – Performance de Vendas

## INTRODUÇÃO

A área comercial de uma empresa é responsável por garantir a venda de produtos ou serviços e por conseguir novos clientes. É o departamento responsável por estabelecer as estratégias de vendas, realizar negociações, fechar contratos e acompanhar o desempenho das vendas.

É fundamental para o sucesso de uma empresa, pois é através das vendas que ela obtém receita e se mantém no mercado. Além disso, é responsável pela gestão da relação com os clientes, desde a prospecção até o pós-venda.

(DATA SCIENCE ACADEMY, 2023)

Objetivo do dashboard:

- Construir diversas visualizações para compreender a performance de vendas de uma empresa fictícia por diferentes ângulos.

Dataset: dados foram extraídos do curso Microsoft Power BI para Business Intelligence e Data Science da Data Science Academy (DSA) - [Microsoft Power BI Para Business Intelligence e Data Science](#)

Dicionário de dados:

ID Produto: Identificador exclusivo para cada produto.

Produto: O produto que foi vendido.

Categoria: A categoria dos produtos vendidos.

Segmento: O segmento do produto.

Fabricante: O fabricante do produto.

Loja: A loja onde o produto foi vendido.

Cidade: A cidade onde o pedido foi feito.

Estado: O estado onde o pedido foi feito.

Vendedor: O nome do vendedor.

ID – Vendedor: Identificador exclusivo para cada vendedor.

Comissão (Percentual): O percentual de comissão de cada vendedor.

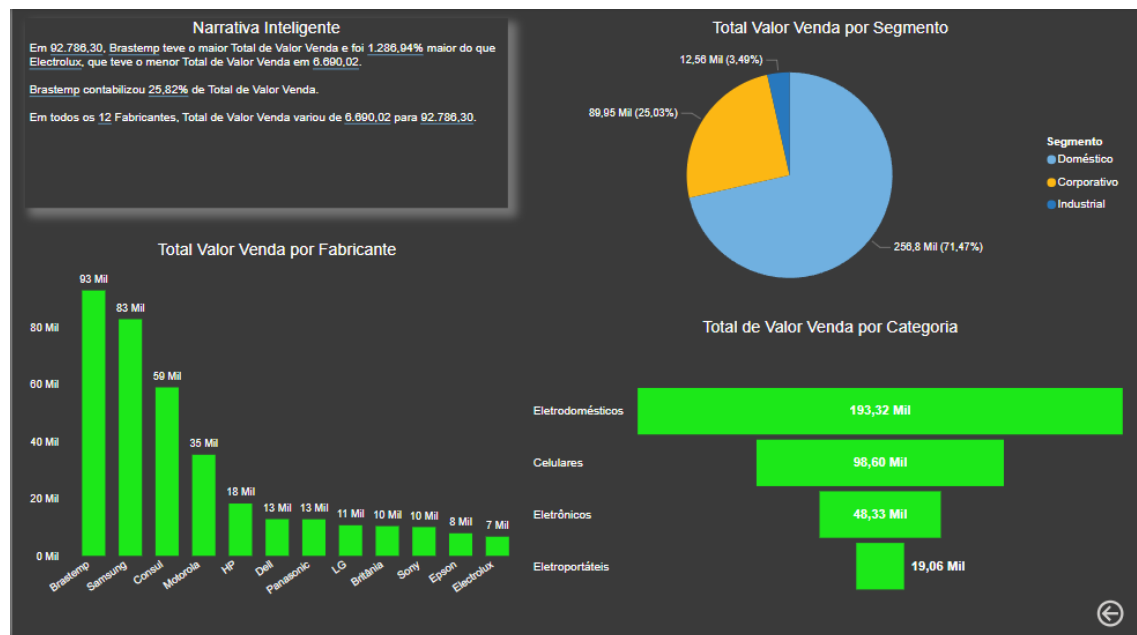
Data Venda: A data da venda do produto.

Valor Venda: O valor total de vendas do pedido.

Custo: Despesas associadas à produção, venda e operação.

## DESENVOLVIMENTO

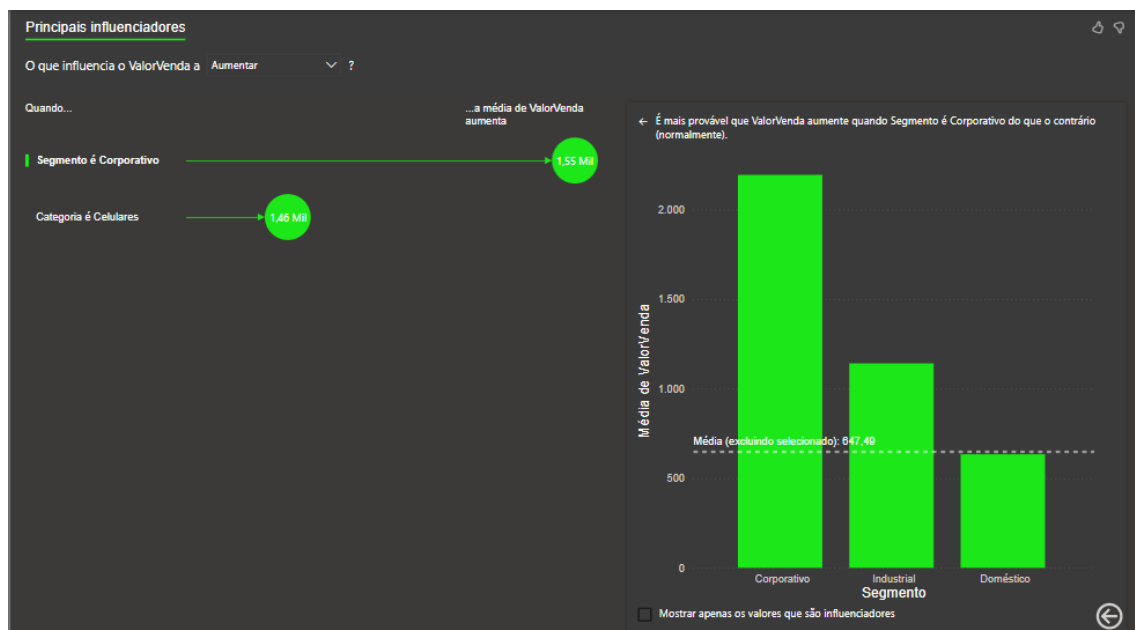
### Narrativa Inteligente



- Brastemp teve o maior total de valor venda, 92.786,30 e foi 1.286,94% maior do que Electrolux, que teve o menor total de valor venda em 6.690,02.
- Brastemp contabilizou 25,82% de total de valor venda.
- Em todos os 12 fabricantes, total de valor venda variou de 6.690,02 para 92.786,30.
- Total Valor Venda por Segmento:
  - Doméstico: 256,80 mil – 71,47%
  - Corporativo: 89,95 mil – 25,03%
  - Industrial: 12,56 mil – 3,49%
- Total valor venda por fabricante:
  - Brastemp: 93 mil
  - Samsung: 83 mil
  - Consul: 59 mil
  - Motorola: 35 mil
  - HP: 18 mil
  - Dell: 13 mil

- Panasonic: 13 mil
- LG: 11 mil
- Britania: 10 mil
- Sony: 10 mil
- Epson: 8 mil
- Electrolux: 7 mil
- Total valor venda por categoria:
  - Eletrodomésticos: 193,32 mil
  - Celulares: 98,60 mil
  - Eletrônicos: 48,33 mil
  - Eletroportáteis: 19,06 mil

## Principais Influenciadores de Vendas

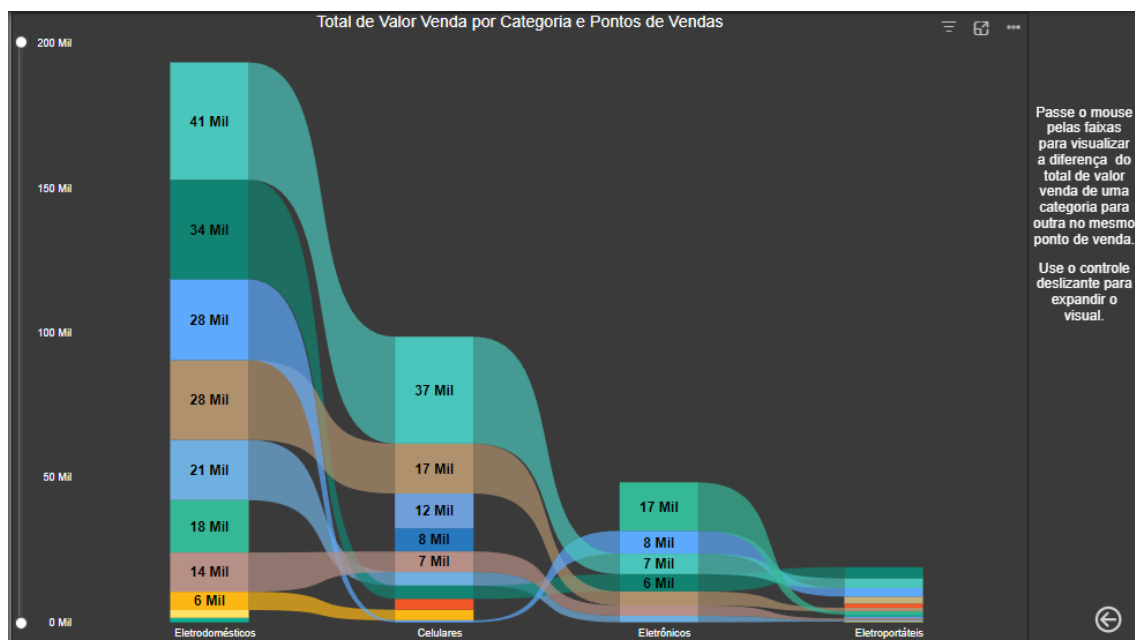


- O que influencia o valor venda a aumentar, quando a média de valor venda aumenta:
- Segmento: Corporativo – 1,55 mil
- Categoria: Celulares – 1,46 mil



- O que influencia o valor venda a diminuir, quando a média de valor venda diminui:
- Segmento: Doméstico – 1,34 mil
- Categoria: Eletroportáteis – 868,10

## Faixas de Vendas Por Categoria e Pontos de Vendas

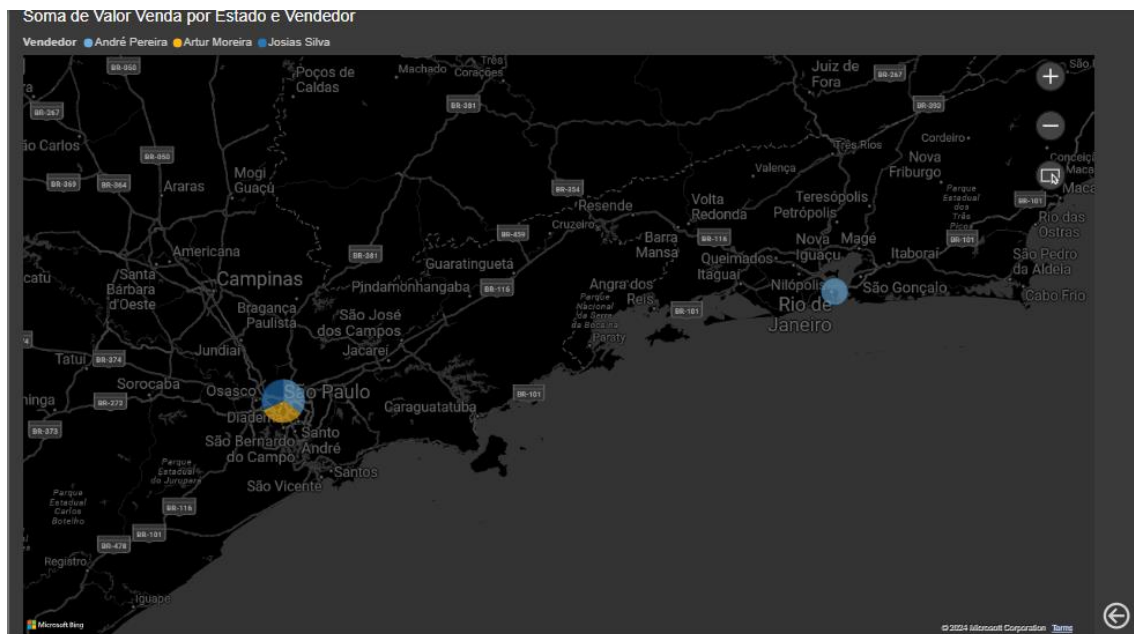


- Loja SP8822:
  - Eletrodomésticos: 40.542,44
  - Celulares: 36.912,00
  - Eletrônicos: 7.077,44
  - Eletroportáteis: 3.357,00

- Loja R1295:
  - Eletrodomésticos: 34.418,90
  - Celulares: 4.590,00
  - Eletrônicos: 5.990,00
  - Eletroportáteis: 3.907,00
- Loja SP8821:
  - Eletrodomésticos: 27.829,53
  - Celulares: 679,00
  - Eletrônicos: 7.872,46
  - Eletroportáteis: 2.912,00
- Loja R1296:
  - Eletrodomésticos: 27.540,77
  - Celulares: 17.220,00
  - Eletrônicos: 4.827,89
  - Eletroportáteis: 1.255,00
- Loja A9990:
  - Eletrodomésticos: 20.827,00
  - Celulares: 4.698,00
  - Eletrônicos: 2.244,87
  - Eletroportáteis: 513,00
- Loja SP8823:
  - Eletrodomésticos: 18.058,57
  - Celulares: 0,00
  - Eletrônicos: 16.743,12
  - Eletroportáteis: 1.102,00
- Loja V7654:
  - Eletrodomésticos: 13.536,00
  - Celulares: 7.128,00
  - Eletrônicos: 3.573,77
  - Eletroportáteis: 566,00
- Loja A9991:
  - Eletrodomésticos: 6.326,00
  - Celulares: 3.690,00
  - Eletrônicos: 0,00
  - Eletroportáteis: 0,00
- Loja SA7761:
  - Eletrodomésticos: 2.698,00
  - Celulares: 0,00
  - Eletrônicos: 0,00
  - Eletroportáteis: 242,00
- Loja B7659:
  - Eletrodomésticos: 0,00
  - Celulares: 7.998,00
  - Eletrônicos: 0,00

- Eletroportáteis: 0,00
- Loja P0761:
  - Eletrodomésticos: 1.544,90
  - Celulares: 0,00
  - Eletrônicos: 0,00
  - Eletroportáteis: 721,00
- Loja R1298:
  - Eletrodomésticos: 0,00
  - Celulares: 3.690,00
  - Eletrônicos: 0,00
  - Eletroportáteis: 1.341,00
- Loja R1297:
  - Eletrodomésticos: 0,00
  - Celulares: 0,00
  - Eletrônicos: 0,00
  - Eletroportáteis: 2.515,45
- Loja S6543:
  - Eletrodomésticos: 0,00
  - Celulares: 11.997,00
  - Eletrônicos: 0,00
  - Eletroportáteis: 624,00

## Performance dos Vendedores Por Região



- São Paulo:
  - André Pereira: 39.183,89
  - Artur Moreira: 36.465,67
  - Josias Silva: 35.171,37

- Rio de Janeiro:
- André Pereira: 35.419,00

### INSIGHTS

- Brastemp lidera em volume de vendas, representando 25,82% do total, enquanto Electrolux tem o menor total de vendas. Isso indica que os produtos Brastemp são mais populares ou possuem um ticket médio mais alto.
- O segmento Doméstico domina as vendas com 71,47% do valor total, seguido pelo Corporativo (25,03%) e Industrial (3,49%). Esse insight, mostra uma alta concentração nas vendas domésticas e sugere oportunidades de expansão no segmento corporativo.
- Eletrodomésticos representam a categoria mais vendida, com um total de 193,32 mil, seguido por Celulares (98,60 mil) e Eletrônicos (48,33mil). Essa informação pode direcionar a estratégia de estoque, priorizando categorias de alta demanda.
- Quando a média do valor de vendas aumenta, o segmento corporativo e a categoria de celulares são influenciadores importantes. Em contrapartida, a diminuição na média de vendas é mais comum no segmento doméstico e na categoria de eletroportáteis.
- Loja SP8822 apresenta os maiores valores de vendas em Eletrodomésticos e Celulares, sendo uma das lojas de melhor performance. Outras lojas, como SP8823, têm vendas concentradas em Eletrônicos, o que sugere preferências regionais que podem ser exploradas.
- Em São Paulo, o vendedor André Pereira lidera as vendas, seguido de Artur Moreira e Josias Silva. Esse tipo de insight pode ser usado para alavancar os melhores vendedores ou revisar as estratégias de comissionamento e capacitação dos demais.
- Embora o percentual de comissão de cada vendedor não tenha sido detalhado na análise, o dashboard poderia revelar a relação entre a comissão e o volume de vendas, identificado se os vendedores com maior desempenho recebem as comissões mais altas. Esse insight pode ajudar o sistema de incentivo para otimizar as vendas.
- Através dos dados por cidade e estado, pode-se identificar quais locais estão performando melhor. Insights regionais podem indicar onde campanhas mais focadas podem aumentar as vendas, ou onde ajustes de estoque e logística podem ser necessários para atender à demanda.
- Algumas categorias, como Eletroportáteis e Eletrônicos, têm vendas mais baixas em comparação com Eletrodomésticos e Celulares. Esses dados poderiam indicar a necessidade de repensar a estratégia para essas categorias, seja ampliando a oferta ou promovendo campanhas específicas para aumentar o conhecimento e a atratividade desses produtos.
- Embora o dashboard inclua o custo, insights mais detalhados poderiam ser gerados ao comparar o valor de venda como custo para calcular a margem de lucro por produto, categoria ou segmento. Isso ajudaria a identificar os produtos

mais lucrativos e aqueles que talvez precisem de ajustes de preço ou custo para melhorar a rentabilidade.

- Através da data das vendas, é possível identificar tendências sazonais, como quais produtos vendem mais em determinados meses ou períodos do ano. Esse insight é útil para preparar estoques e campanhas sazonais de forma estratégica.
- Com dados de produtos e categorias, pode-se entender quais produtos são comprados juntos ou quais têm potencial para estratégias de venda cruzada (cross-selling) ou venda de upgrade (upselling). Por exemplo, clientes que compram Eletrodomésticos podem ser incentivados a adicionar Eletroportáteis na compra.

### **CONCLUSÃO**

- Com base na análise do dashboard de desempenho de vendas, é possível concluir que a empresa, tem um sólido entendimento de suas principais fontes de receita e áreas de potencial de crescimento. A Brastemp lidera em vendas, mostrando uma preferência clara do mercado, enquanto o segmento doméstico e a categoria de eletrodomésticos destacam-se como os maiores contribuidores de receita. A loja SP8822 e vendedores de alta performance como André Pereira se sobressaem, indicando pontos fortes específicos que podem ser replicados em outras unidades ou regiões.
- Observa-se também a necessidade de estratégias direcionadas para aumentar o desempenho em segmentos menos explorados, como o corporativo, e categorias de menor faturamento, como eletroportáteis e eletrônicos. Esse tipo de insight pode guiar campanhas específicas e ajustes no portfólio, alavancando o crescimento nessas áreas.
- A análise de custo e de comissionamento poderia ainda oferecer melhorias, ajustando incentivos e otimizando margens de lucro por produto. Por fim, a observação de tendências sazonais e regionais, se implementada, traria uma vantagem competitiva para ações de marketing e planejamento de estoque.
- Em resumo, o dashboard oferece uma visão abrangente e prática, possibilitando uma tomada de decisão estratégica mais assertiva, como objetivo de maximizar a receita e a eficiência operacional.