

# Projeto BI - Análise de Vendas Loja de Bikes



## 💡 Objetivo:

Transformar dados de vendas em informações estratégicas para apoiar decisões comerciais futuras.

## Métricas utilizadas

- Total de Vendas
- Quantidade Vendida
- Performance por Vendedor
- Análise por Categoria
- Evolução Temporal

## 📝 Principais Insights

### Crescimento Anual

A empresa apresentou crescimento consistente entre 2021 e 2023, seguido de queda em 2024, indicando possível mudança de cenário ou período incompleto.

### Concentração de Receita

Alta dependência de vendedores específicos, representando risco operacional.

### Bikes em volume, Serviços em Valor

Apesar de Bikes apresentarem maior volume de vendas, a categoria Serviços gera maior receita, indicando maior valor por transação e potencial de margem superior.

### Impacto da Senioridade

Cargos mais experientes apresentam maior contribuição para a receita.

### Sazonalidade

Identificação de períodos com maior volume de vendas, sugerindo oportunidades de campanhas direcionadas.

## 🔍 Possíveis ações estratégicas

- Treinamento de equipe para reduzir concentração de receita
- Planejamento de estoque baseado em sazonalidade
- Investigação da queda em 2024

## Conclusão

A análise revela o impacto do uso de BI na geração de insights estratégicos e suporte à tomada de decisão.