

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.