

# Relatório Final - Análise de Desempenho das Lojas

O objetivo desta análise é identificar qual das quatro lojas do Senhor João apresenta o pior desempenho geral e, portanto, deve ser vendida.

Foram avaliados os indicadores:

- Faturamento total por loja;
- Categorias de produtos mais e menos vendidas;
- Avaliação média dos clientes;
- Produtos mais e menos vendidos;
- Frete médio cobrado em cada loja.

As análises foram apoiadas por gráficos e tabelas que permitiram compreender os pontos fortes e fracos de cada unidade.

## 1. Faturamento Total

Loja	Faturamento (R\$)
Loja 1	1.534.509,12
Loja 2	1.488.459,06
Loja 3	1.464.025,03
Loja 4	1.384.497,58

A Loja 1 apresentou o maior faturamento, demonstrando melhor desempenho em volume de vendas e retorno financeiro. Já a Loja 4 possui o menor faturamento, indicando uma performance inferior em vendas totais.

## 2. Categorias Mais e Menos Vendidas

As categorias mais vendidas entre todas as lojas foram Móveis e Eletrônicos, mostrando uma preferência dos clientes por produtos de maior valor agregado e uso cotidiano.

As categorias menos vendidas foram Instrumentos Musicais, Livros e Utilidades Domésticas, com menor representatividade no volume total de vendas.

Esse padrão sugere que o foco comercial deve permanecer nos segmentos que trazem maior retorno, reduzindo o investimento em categorias com baixa saída.

## 3. Avaliação Média dos Clientes

Loja	Avaliação Média
Loja 1	3,98
Loja 2	4,04

Loja 3	4,05
Loja 4	3,99

As Lojas 2 e 3 obtiveram as melhores médias de avaliação, com notas acima de 4, o que indica maior satisfação dos clientes em relação à experiência de compra e atendimento. A Loja 1, embora apresente o maior faturamento, possui uma avaliação ligeiramente inferior.

## 4. Produtos Mais Vendidos

Entre os produtos mais vendidos destacam-se itens como TV Led 4K, Micro-ondas, Cama Box e Mesa de Jantar. Esses produtos se repetem em várias lojas, confirmando sua importância para o desempenho geral e indicando boa aceitação no mercado.

## 5. Produtos Menos Vendidos

Os produtos menos vendidos incluem Headset, Violão, Livros e Blocos de Montar. Esses itens apresentam baixa rotatividade e podem ser alvo de ações promocionais ou descontinuação, a fim de otimizar o espaço de estoque e aumentar a margem de lucro.

## 6. Frete Médio

Loja	Frete Médio (R\$)
Loja 1	34,69
Loja 2	33,62
Loja 3	33,07
Loja 4	31,28

A Loja 4 possui o menor frete médio, o que demonstra eficiência logística. Entretanto, esse fator isolado não compensa o baixo faturamento e o desempenho inferior em vendas.

## 7. Distribuição Geográfica das Vendas

Os mapas de calor mostram que as vendas estão amplamente distribuídas pelo Brasil, com maior concentração nas regiões Sudeste e Sul, especialmente em São Paulo, Minas Gerais e Paraná. Também há presença moderada no Nordeste e menor intensidade nas regiões Norte e Centro-Oeste.

De modo geral, todas as lojas apresentam alcance geográfico semelhante, indicando que a localização não é um fator determinante nas diferenças de desempenho entre elas. Essas concentrações coincidem com as áreas de maior

densidade populacional e poder de consumo do país, reforçando que as lojas têm bom alcance comercial em áreas estratégicas.

## Conclusão

Com base em todas as análises apresentadas, a recomendação é que o Senhor João venda a Loja 4.

Apesar de possuir o menor custo de frete, a Loja 4 apresenta os piores resultados em faturamento total e desempenho de vendas por categoria. Sua avaliação média também é apenas mediana, sem se destacar em nenhum indicador relevante.

Por outro lado, a Loja 1 deve ser mantida como principal operação, pois demonstra o melhor resultado financeiro e equilíbrio entre volume de vendas e avaliação dos clientes.

As Lojas 2 e 3 também apresentam bom desempenho e podem ser mantidas, com potencial de crescimento baseado na boa avaliação e estabilidade das vendas.

## Resumo da Decisão

Loja	Situação Recomendada	Justificativa
Loja 1	Manter	Maior faturamento e bom desempenho geral
Loja 2	Manter	Boa avaliação e desempenho estável
Loja 3	Manter	Boa avaliação e vendas equilibradas
Loja 4	Vender	Menor faturamento e baixo desempenho geral