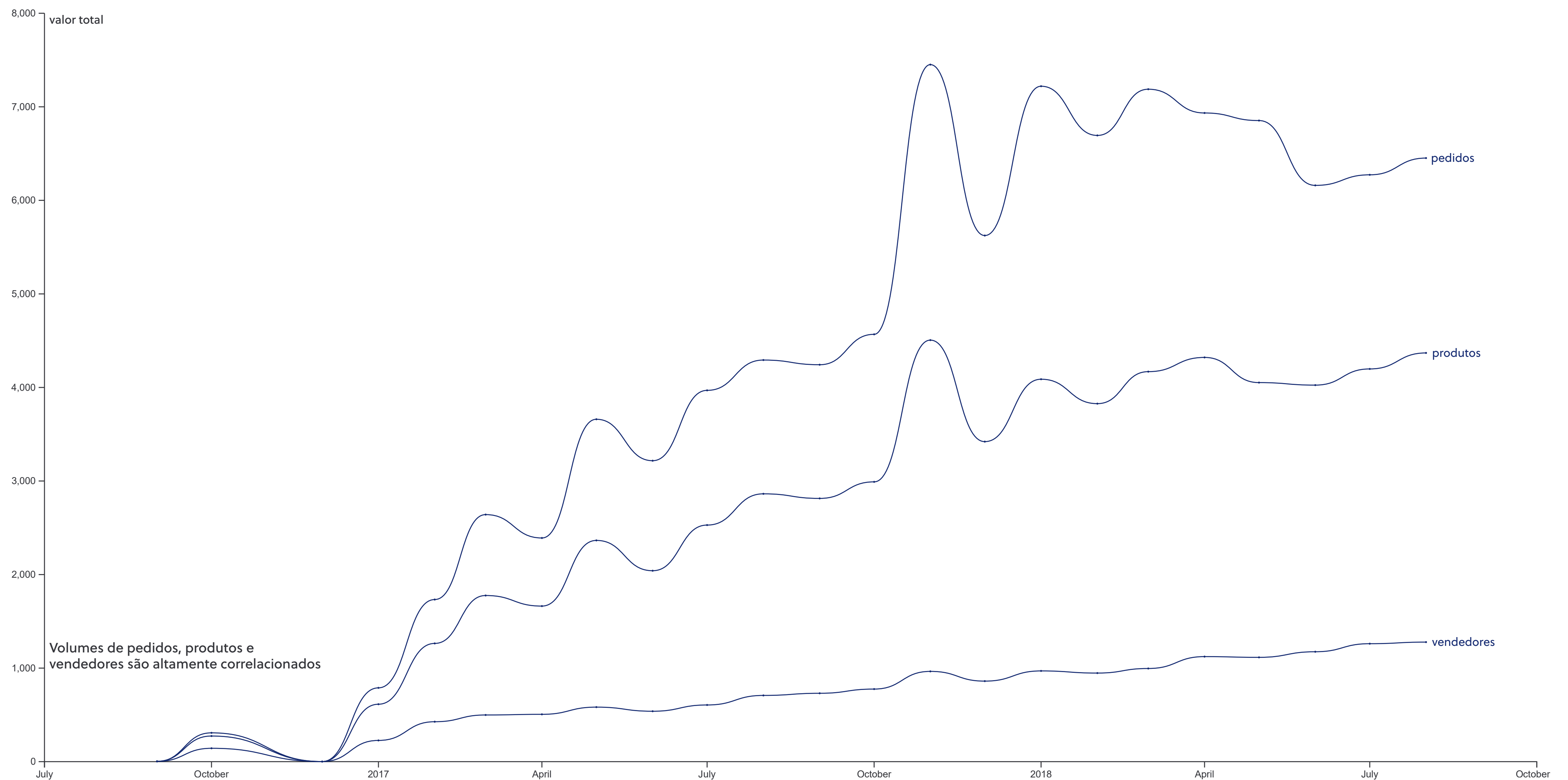


evolução do volume de pedidos, produtos e vendedores



o principal fator que impulsiona o crescimento da plataforma é a quantidade de vendedores ativos

cada vendedor cadastra em média 11 novos produtos

Hipoteticamente, como os dados de produtos cadastrados não estão disponíveis, se poderia argumentar que não há relação entre a quantidade de produtos e a quantidade de pedidos, porém a forte correlação entre quantidade de produtos e quantidade de pedidos sugere que a imensa maioria dos pedidos são referentes a produtos distintos. Ou seja, cada novo produto cadastrado tem uma quantidade significativa de vendas. Sendo assim improvável que exista uma flutuação significativa na quantidade de produtos que não são comprados.

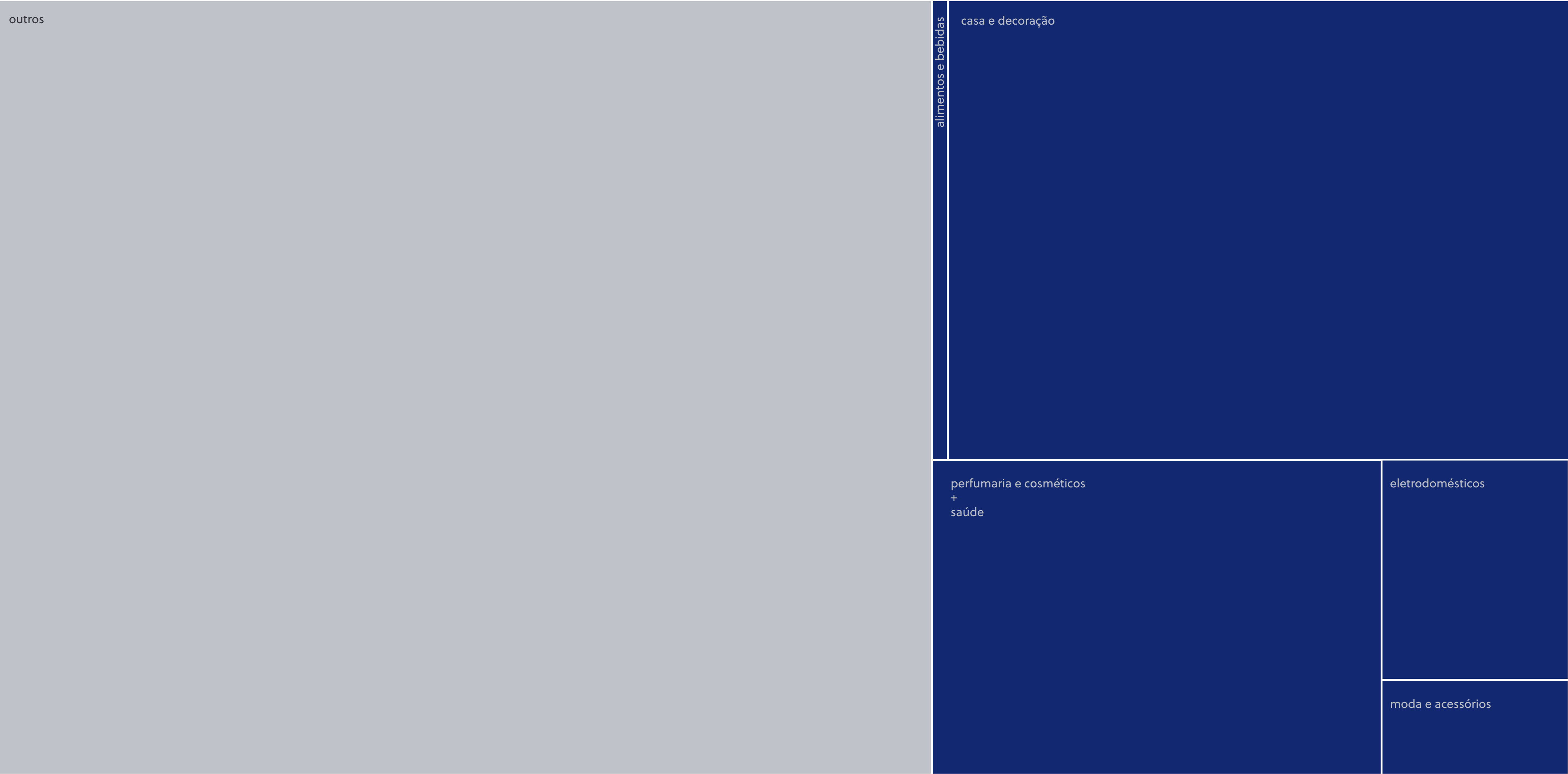
11
produtos por vendedor
cada vendedor tem em média 11 produtos

1.04
vendedores por produto
a maioria dos produtos é disponibilizada por um único vendedor

3
pedidos por produto
cada produto é pedido em média 3x

32
pedidos por vendedor
cada vendedor faz em média 32 vendas

total vendido por categoria



olist x mercado

De acordo com dados da 45ª edição do Webshoppers (NielsenIQ Ebit, 2021), as categorias responsáveis pela maior parte do valor vendido nos e-commerces são casa e decoração (14%), perfumaria e cosméticos, aqui agregada com saúde, com 12 e 6% respectivamente, moda e acessórios (11%), eletrodomésticos (10%) e alimentos e bebidas (7%)

oportunidade

Atrair para plataforma mais vendedores de eletrodomésticos para aumentar o valor vendido na plataforma e consquentemente aumentar valor arrecadado por comissões sobre vendas

Por quê?

A pesquisa de mercado mostra que há um mercado não explorado de venda de eletrodomésticos.

Enquanto o setor de eletrodomésticos representa 10% do valor vendido por e-commerces, na olist esse valor é de 3%.

O valor médio do pedido de eletrodomésticos é o maior entre todas as categorias (R\$ 195.6), possibilitando maior arrecadamento de comissões sobre valor da venda.

