

Teste Analytics Marcus

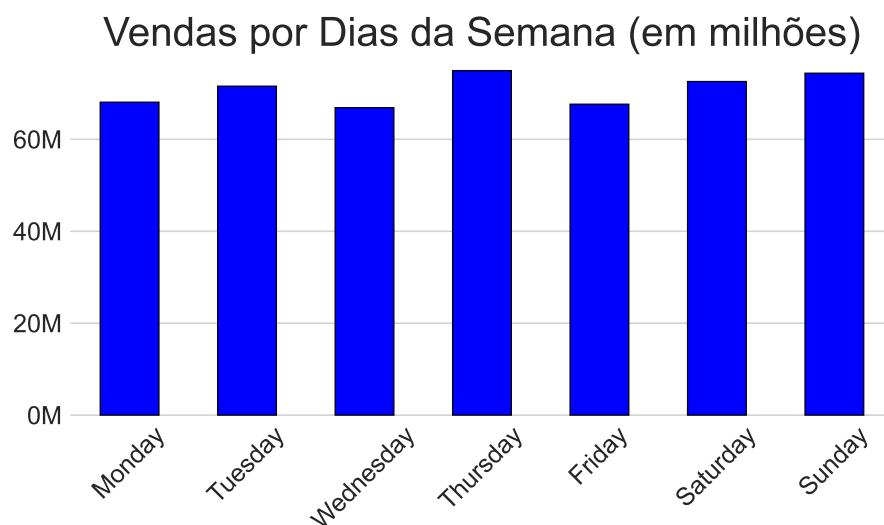
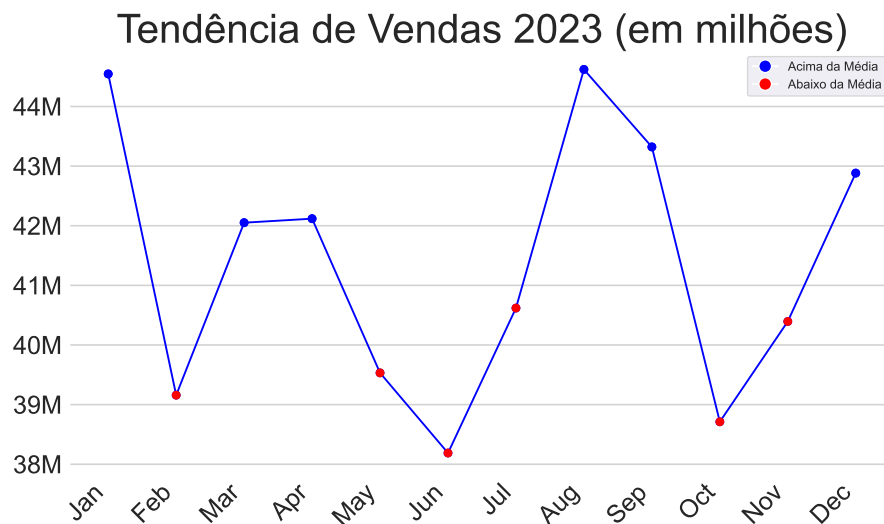
Marcus Vinicius Guerra Ribeiro¹

¹Instituto de Informática – Universidade Federal de Viçosa (UFV)

1. Análise Exploratória

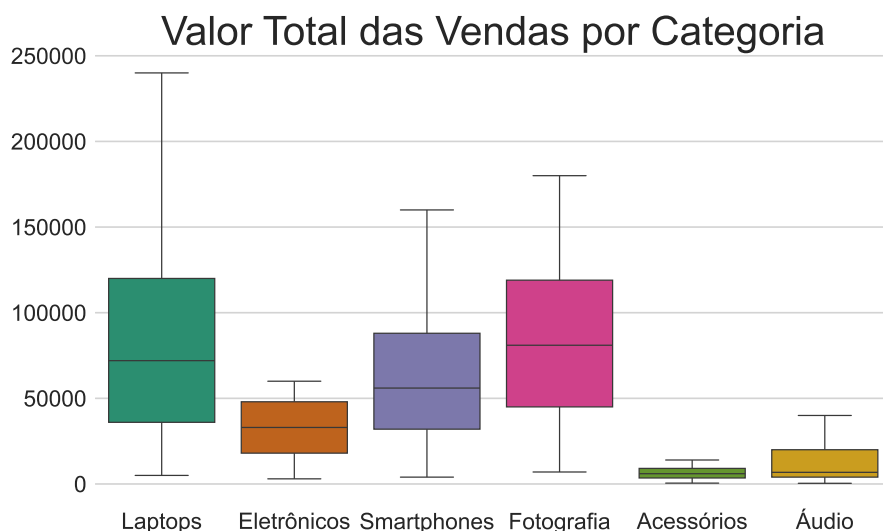
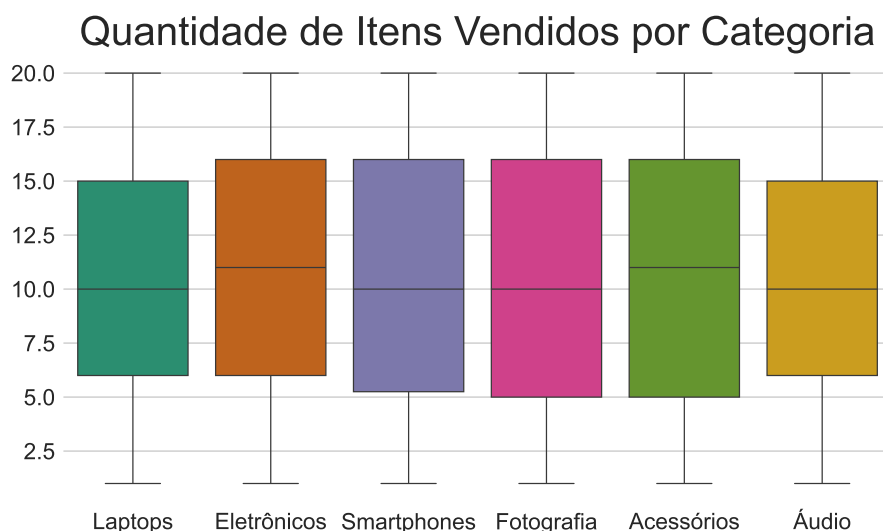
1.1. Análise Temporal 2023

Ao observar os gráficos temporais podemos observar uma oscilação cíclica nas vendas, com muitos altos e baixos, indicando grande volatilidade nas vendas, dando atenção principalmente ao meio do ano (maio até agosto), onde elas variam mais. Também observando as vendas por dia, podemos observar uma queda nas vendas principalmente na quarta e sexta-feira.



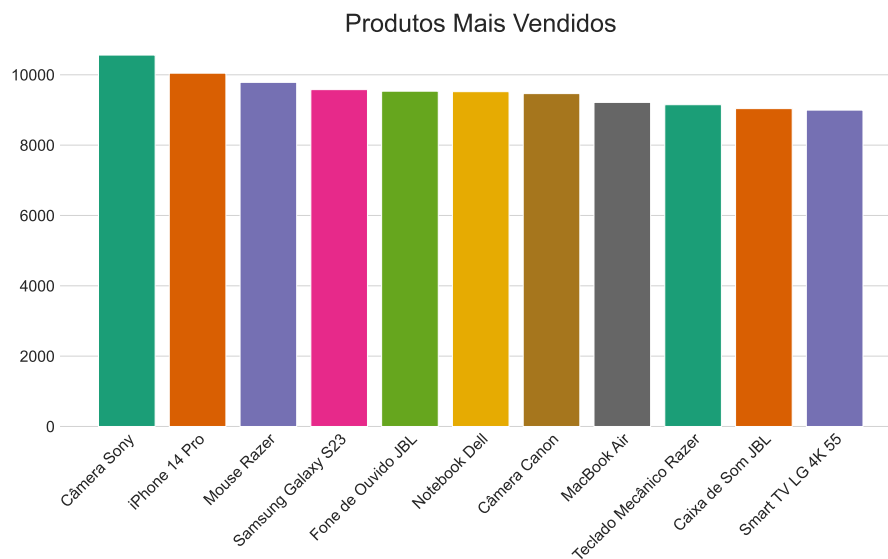
1.2. Análise por Categoria

Ao analisar as categorias dos produtos, é possível identificar um padrão interessante na quantidade de itens comprados por venda, com o total se mantendo praticamente constante em todas as categorias. No entanto, esse padrão resulta em um novo desafio: como acessórios, eletrônicos e produtos de áudio são itens de menor preço, eles contribuem para um valor total de venda significativamente mais baixo.



1.3. Produtos mais vendidos

Por fim, ao realizar uma análise dos produtos, é importante focarmos nos itens que geram menor lucro, como o Fone de Ouvido JBL, e o teclado e mouse Razer. Além disso, também é importante prestar atenção na câmera Sony e no iPhone 14, pois são produtos com maior demanda, então é bom sempre termos estoque deles.



Produto	Valor (milhões)
MacBook Air	110.58
Câmera Canon	85.19
iPhone 14 Pro	80.37
Câmera Sony	73.93
Notebook Dell	47.60
Samsung Galaxy S23	38.31
Smart TV LG 4K 55	26.99
Caixa de Som JBL	18.08
Teclado Mecânico Razer	6.40
Mouse Razer	4.89
Fone de Ouvido JBL	3.81

2. Conclusão

Para melhorar a performance da loja, é importante buscar estratégias para reduzir a oscilação nas vendas, como promoções ou campanhas sazonais para equilibrar os meses de baixa demanda (maio e junho) e aproveitar melhor os picos de setembro e outubro. Considerando que as vendas concentram-se em quartas e sextas, pode-se intensificar ações de marketing nesses dias para aumentar a conversão. Além disso, para melhorar a rentabilidade, é fundamental repensar o portfólio de produtos, focando na redução da dependência de itens de baixo lucro, como o Fone de Ouvido JBL e o teclado e mouse Razer, enquanto se garante um estoque adequado de produtos de alta rotatividade, como a câmera Sony e o iPhone 14.