

Relatório de Análise de Vendas – 2023 – Marlon Porto Torres

Assunto: Principais Insights e Recomendações Estratégicas

A análise do comportamento de vendas ao longo de 2023 revelou um negócio com forte sazonalidade e oportunidades claras de crescimento.

Principais Insights Encontrados:

1. **Dependência e da Categoria Mercadoria:** A categoria 'Mercadoria' é o pilar da receita, gerando o maior faturamento de forma isolada. Contudo, a análise de volume mostra que ela não é a categoria com maior quantidade de itens vendidos. Isso indica uma forte dependência de produtos de maior valor agregado, representando um risco estratégico caso essa categoria enfrente problemas de estoque.
2. **Volatilidade Sazonal como Risco e Oportunidade:** As vendas demonstram picos sazonais claros em Dezembro (festas) e Maio (pré-férias), mas também uma vulnerabilidade crítica, como a queda crítica em Outubro. A análise aprofundada revela que cada categoria possui uma "personalidade" sazonal distinta (ex: 'Hortifrúti' em Dezembro, 'Bebidas' em Janeiro), um padrão que pode ser mais bem explorado.
3. **Oportunidade de Crescimento em Categorias Menores:** As categorias 'Bebidas' e 'Hortifrúti', embora apresentem o menor faturamento, competem diretamente entre si e representam um potencial de crescimento inexplorado para diversificar a receita do negócio.

Ações Recomendadas:

1. **Investigar a Queda de Outubro:** Realizar uma investigação aprofundada (análise de estoque, concorrência e campanhas de marketing) sobre a causa da queda brusca de faturamento em outubro para mitigar riscos em anos futuros.
2. **Desenvolver um Calendário Promocional Inteligente:** Utilizar os dados de sazonalidade por categoria (revelados pelo heatmap) para criar campanhas de marketing direcionadas, impulsionando cada categoria em seu respectivo período de alta demanda natural.
3. **Focar no Crescimento de 'Bebidas' e 'Hortifrúti':** Implementar estratégias específicas para estas categorias, como promoções "compre junto" ou destaque em loja, para aumentar seu ticket médio e reduzir a dependência da 'Mercadoria'.