

**Nome:** Marco Aurélio Costa da Silva

**Data:** 22 de novembro de 2024

## **Relatório de Análise de Vendas**

Com base nas análises realizadas, foi possível identificar:

### **Categorias mais lucrativas:**

Para visualizarmos as categorias mais lucrativas calculamos a soma total de vendas (Quantidade \* Preço) agrupadas por categorias. Este resultado sugere que há um interesse significativo dos consumidores por determinados produtos. **Plano de ação:** Podemos considerar expandir a variedade de itens nessa categoria ou ajustar o estoque para atender à demanda.

### **Sazonalidade nas vendas:**

Iremos utilizar a visualização de dados por séries temporais para identificarmos os meses com picos de vendas. **Plano de ação:** para estes meses ou períodos do ano podemos planejar campanhas promocionais antecipadas. A sazonalidade ajuda a prever receitas futuras, auxiliando no planejamento financeiro e alocar mais recursos (marketing, logística) durante meses de alta e reduzir em meses de baixa.

### **Produtos com baixa performance:**

Para identificarmos os produtos menos vendidos no código, calculamos o total de vendas para cada produto e em seguida, ordenamos os produtos pelo valor total de vendas em ordem crescente. **Plano de ação:** Podemos criar pacotes que incluam esses produtos menos vendidos com outros mais populares a um preço com desconto e verificar se os preços desses produtos são competitivos em relação ao mercado e se é possível reduzir um pouco o valor sem afetar a margem de lucro.

### **Traçar o Perfil de Consumo de Cada Cliente**

Podemos criar perfis de consumo. **Plano de ação:** análise de frequência e valor para identificarmos os clientes mais frequentes e seus padrões de gasto e através da segmentação por categoria descobriremos quais categorias cada grupo de clientes consome mais. Essas informações podem ser usadas para criarmos campanhas personalizadas, melhorar a retenção e recomendarmos produtos com maior probabilidade de compra.