



avaliação ANALISTA DE DADOS

MAYUMI KOBAYASHI

08 DE AGOSTO DE 2023



conteúdo DA APRESENTAÇÃO

"Educação e empreendedorismo mudam o mundo." - Hotmart

A Hotmart é uma potência global de tecnologia e educação. Com mais de uma década de trajetória, a empresa impulsiona a transformação de produtores de conteúdo em verdadeiros empreendedores. Através de uma plataforma abrangente e de um ecossistema que une produtores, afiliados e clientes, a Hotmart lidera a revolução da economia criativa, impulsionando mudanças profundas na vida das pessoas.

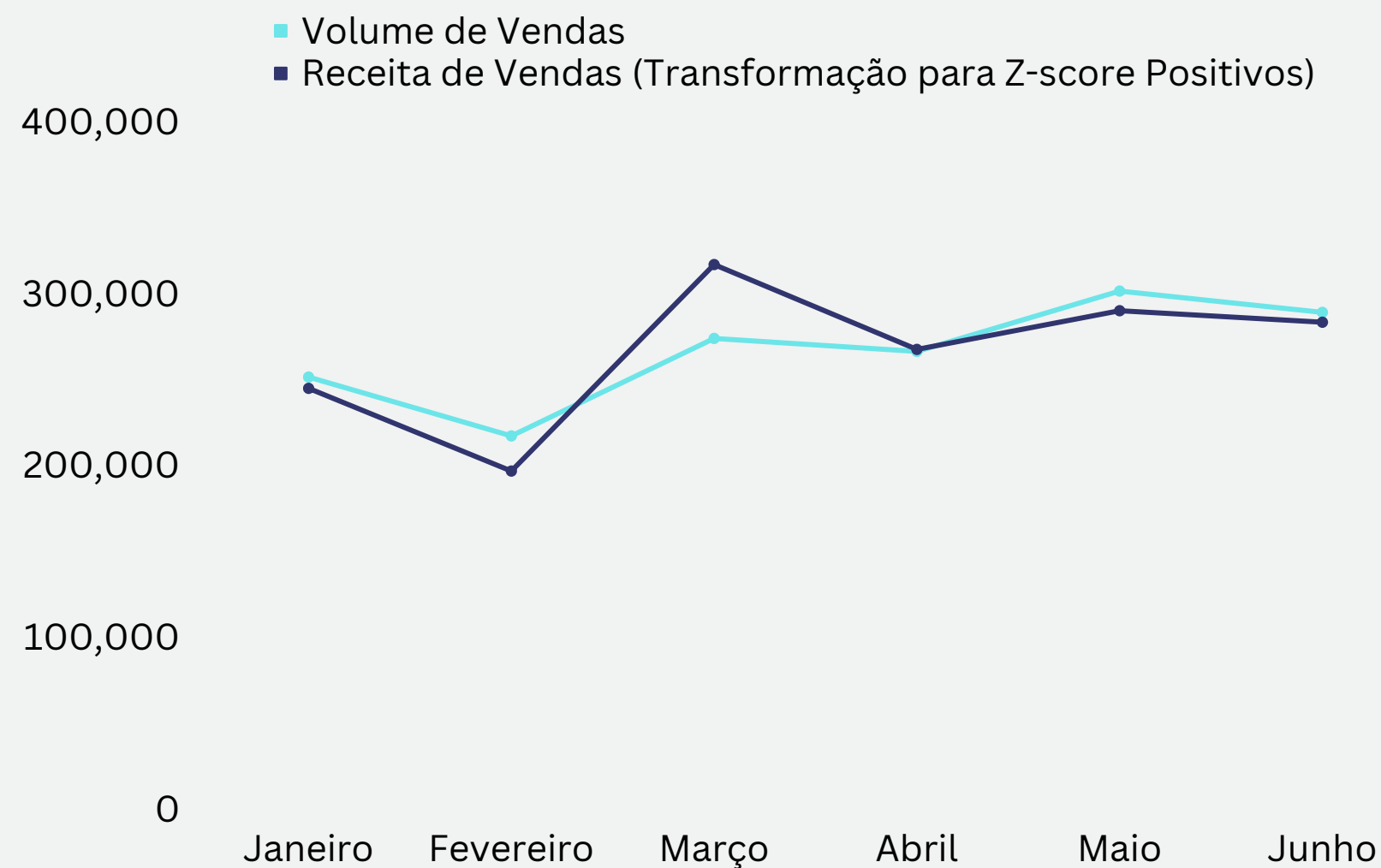
A seguinte apresentação traz uma análise de uma amostra dos dados da organização de **Janeiro a Junho de 2016**, e apresenta principais insights e recomendações.





VOLUME E RECEITA DE VENDAS

A avaliação da saúde de um negócio envolve analisar vários aspectos financeiros, operacionais e estratégicos para determinar a capacidade de uma empresa de gerar lucros e sustentar seu crescimento a longo prazo. No dataset disponibilizado não há informações suficientes para fazer tal análise, ou seja, não é possível afirmar sobre a saúde da Hotmart como um negócio. Entretanto, é possível notar uma certa **constância em relação ao volume de vendas e à receita de vendas** que pode indicar certa estabilidade.



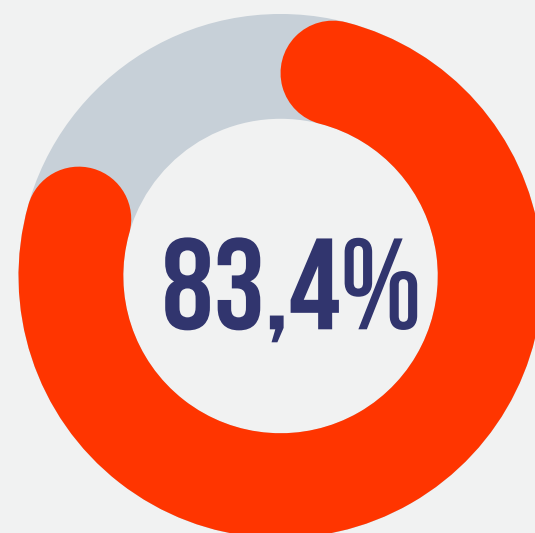
MARÇO APRESENTA O MÊS COM A MAIOR RECEITA DE VENDAS, APESAR DE SER O TERCEIRO MÊS EM RELAÇÃO AO VOLUME DE VENDAS.



PRODUTOS E NICHOS



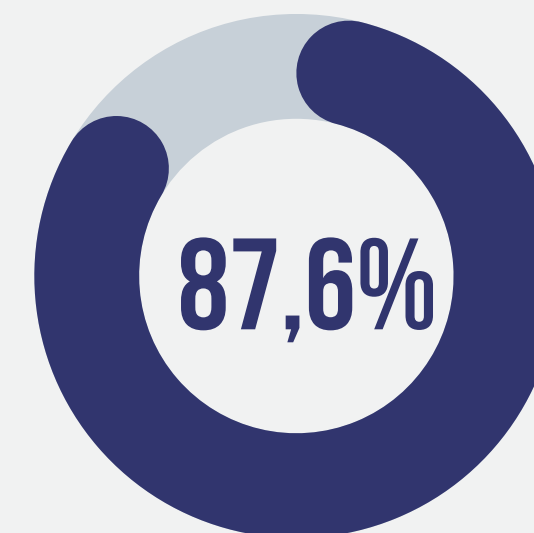
LIVROS FÍSICOS DE NEGOTIATON, ANXIETY MANAGEMENT, PERSONAL FINANCE E PRESENTATION SKILLS SÃO OS PRODUTOS QUE MAIS FORAM VENDIDOS NO PERÍODO. ALÉM DE REPRESENTAREM A MAIOR RECEITA DE VENDAS.



do **volume** total de vendas foram de "Phisical Books"



do volume total de vendas foram "Phisical Books" de Negotiaton, Anxiety management, Personal finance e Presentation skills – nessa ordem, respectivamente.



da receita total de vendas foram de "Phisical Books"



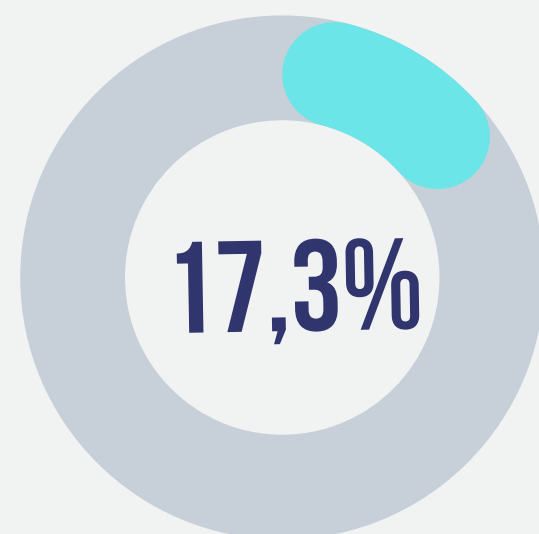
da receita total de vendas foram "Phisical Books" de Negotiaton, Anxiety management, Personal finance e Presentation skills – nessa ordem, respectivamente.



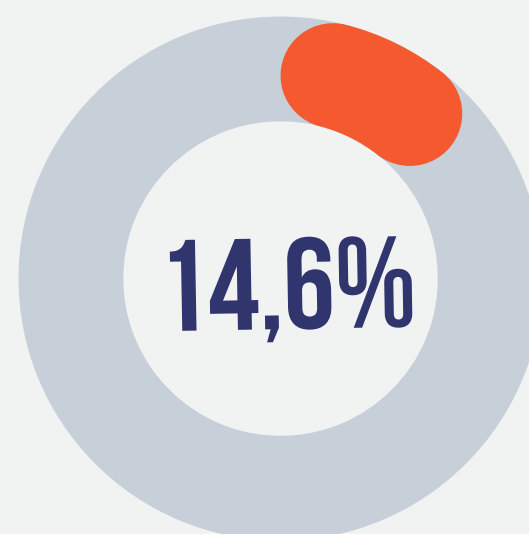
VENDAS POR AFILIADOS

15.223

Afiliados fizeram vendas durante o período.



do **volume** total de vendas foram realizadas com o apoio de Afiliados



da receita total de vendas foram realizadas com o apoio de Afiliados



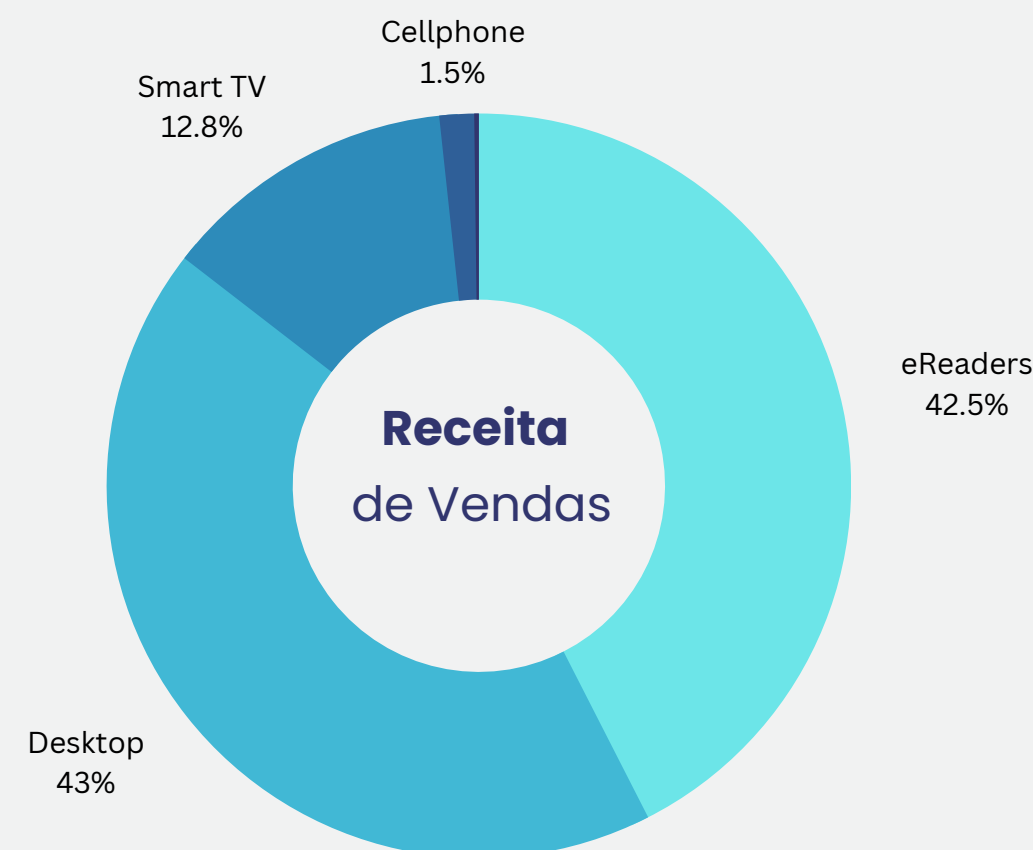
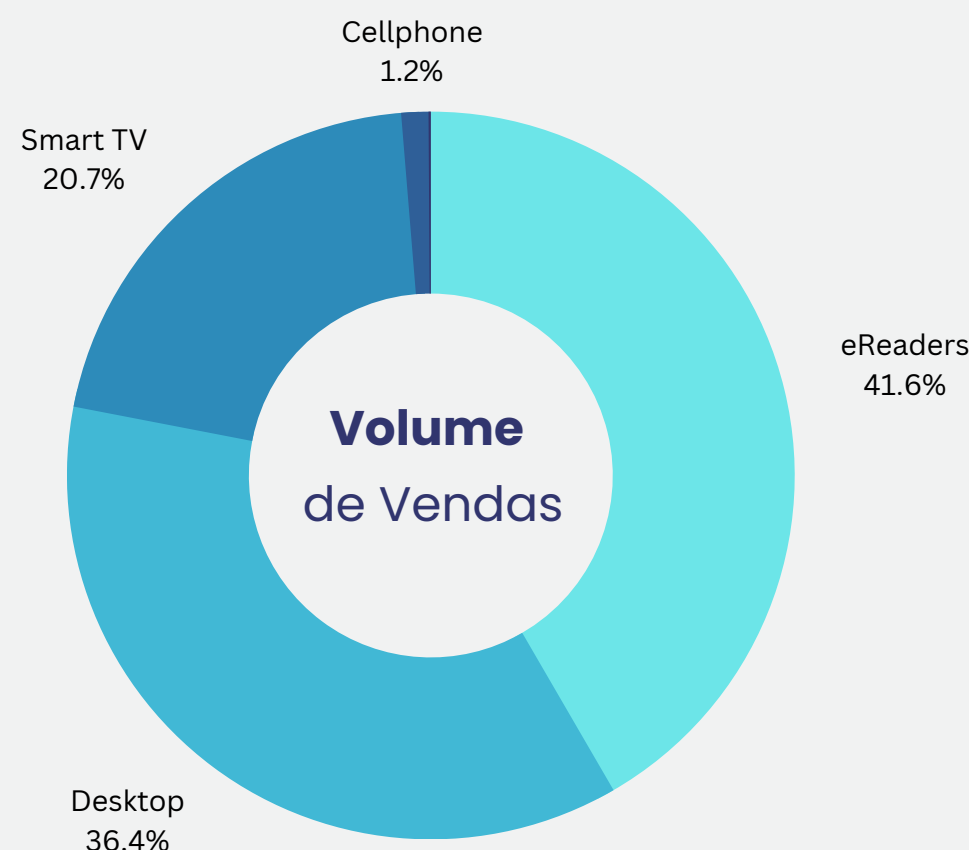
Livros físicos de Negotiaton, Presentation skills, Personal finance e Anxiety management são os produtos que mais foram vendidos por Afiliados.



AFILIADOS POSSUEM PODER PARA IMPACTAR O NEGÓCIO, TANTO EM RELAÇÃO AO VOLUME DE VENDAS, QUANTO EM RELAÇÃO À RECEITA, OS CONSOLIDANDO COMO UM PÚBLICO ESTRATÉGICO DA HOTMART.



TIPOS DE DISPOSITIVO UTILIZADOS NA COMPRA



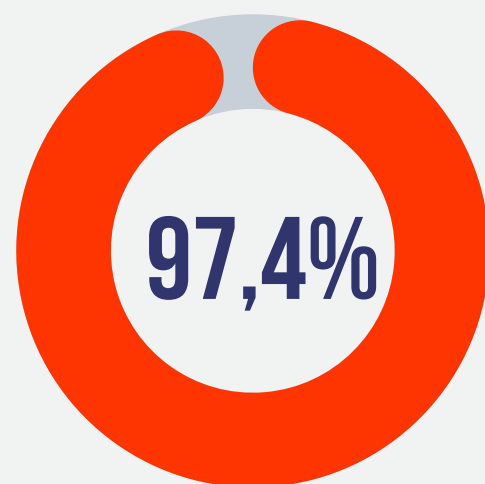
E-READERS E DESKTOP SE DESTACAM COMO OS DISPOSITIVOS QUE FORAM MAIS UTILIZADOS AO CONSIDERAR O VOLUME E A RECEITA DE VENDAS, RESPECTIVAMENTE.



NOT SOCIAL NETWORKS



SITES QUE SÃO CONSIDERADOS COMO **NOT SOCIAL NETWORKS** APRESENTAM O MAIOR VOLUME DE VENDAS E DE RECEITA. DESTACANDO-SE OS SITES **EF2B** E **5187**.



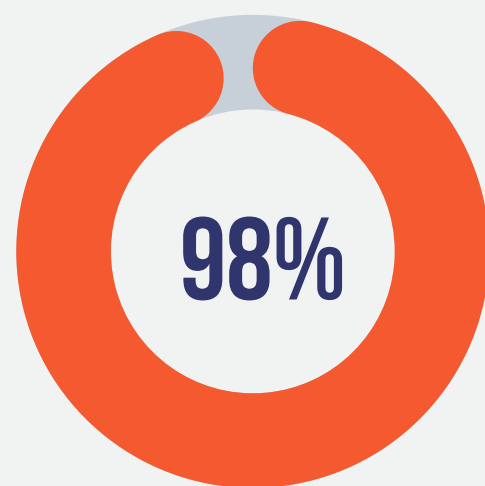
do **volume** total de vendas
são de sites que são considerados Not Social Network.

● **36,6%**

do volume total de vendas que tiveram origem de sites que são considerados Not Social Network, são dos hosts ef2b (21,1%), 5187 (10,6%) e adf0 (4,9%).

● **SÁBADO**

é o melhor dia para conversão de sites que são considerados Not Social Network. Especificamente entre 12h – 14h.



da **receita** total de vendas
são de sites que são considerados Not Social Network.

● **30%**

da receita total de vendas que tiveram origem de sites que são considerados Not Social Network, são dos hosts 5187 (13,6%), ef2b (13,1%) e adf0 (3,3%).

● **SÁBADO**

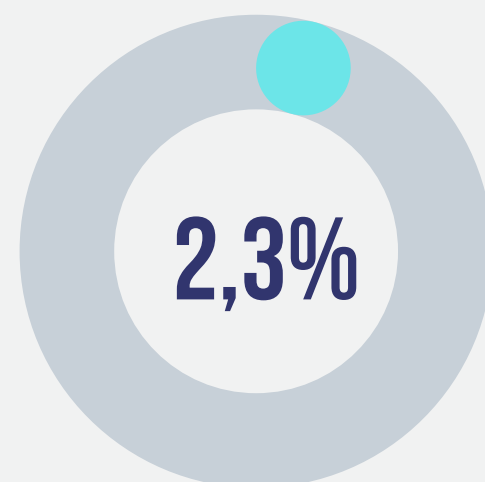
é o melhor dia para conversão de sites que são considerados Not Social Network. Especificamente entre 11h – 14h.



SOCIAL NETWORKS



A SOCIAL NETWORK **CD46** É O SITE QUE APRESENTA MAIOR VOLUME DE VENDAS E MAIOR RECEITA NO PERÍODO. APESAR DE QUE SITES QUE SÃO **SOCIAL NETWORK AINDA POSSUEM GRANDE POTENCIAL DE MELHORA.**



do **volume** total de vendas
são de sites que representam Social Networks.

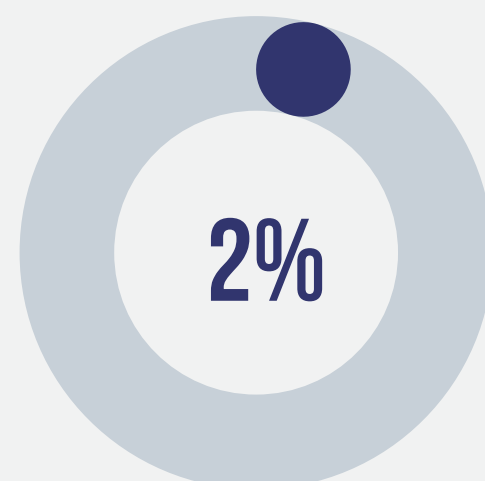


● **71%**

● **MEIA-
NOITE**

do volume total de vendas que tiveram origem de sites considerados Social Networks são dos hosts cd46 (29%), d834 (24,7%) e 9a9e (17,2%).

é o melhor horário para conversão de sites que são considerados Social Network. Especificamente segunda, quarta e domingo. Se olharmos apenas o dia, sábado também se destaca.



da **receita** total de vendas
são de sites que representam Social Networks.



● **72,7%**

● **MEIA-
NOITE**

da receita total de vendas que tiveram origem de sites considerados Social Networks são dos hosts cd46 (26,7%), d834 (25,2%) e 9a9e (20,7%).

é o melhor horário para conversão de sites que são considerados Social Network. Especificamente quarta, domingo e segunda. Se olharmos apenas o dia, segunda se destaca.



RECOMENDAÇÕES PARA O TIME DE MARKETING

A partir dos dados analisados, é possível compartilhar recomendações e sugestões para o time de Marketing ampliar a eficiência de suas campanhas e sua atuação como um todo. Além dos dados do dataset serão utilizados insights das campanhas patrocinadas atuais da Hotmart na Meta.

Not Social Networks

Aumentar a publicidade, retargeting e/ou desenvolver novas ações de marketing nos sites: ef2b, 5187 e adf0.

eReaders

Investir em publicidade em sites de eReaders.

Bonificação

Investir em campanhas de engajamento com bonificações para vendas de Produtores e Afiliados.

Afiliados e Produtores – Engajamento

Investir em campanhas de reconhecimento em Redes Sociais. Ex: Produtor ID 42346 traz dicas de como monetizar seu conteúdo na Hotmart ou Afiliado ID 231479 conta como fez para vender 1.5k produtos em um mês.

Social Networks

Alterar horários das campanhas para veicular perto da meia noite de segunda, quarta e domingo.

Hotmart Indica

Desenvolver campanhas patrocinadas no qual é possível indicar produtos mais vendidos. Ex: Livros físicos de Negociação.

Afiliados e Produtores – Vendas

Patrocinar materiais e eventos com conteúdos sobre como melhorar vendas a partir de métricas analisadas. Ex: Melhores dias e horários para divulgação ou Como usar o Hotmart Analytics de forma mais eficiente.



OUTRAS RECOMENDAÇÕES

A partir da análise de dados e estudo sobre a Hotmart, é possível trazer recomendações para outros time da Hotmart, além da equipe de Marketing.

PRODUTOS

- Como **eReader** e **Desktop** são os dispositivos que foram mais utilizados ao considerar volume e receita de vendas, uma oportunidade é mapear novas features nos dispositivos ou até novos produtos que poderiam fazer sentido para a experiência dos usuários.

RH

- Com +90% dos Troopers acreditando que a Hotmart é um excelente lugar para se trabalhar e seguindo o valor de "Love", faz sentido criar uma campanha interna de engajamento para Troopers se tornarem Afiliados e Produtores, ampliando ainda mais a atuação da Hotmart.

TECNOLOGIA

- Como **eReader** e **Desktop** são os dispositivos que foram mais utilizados ao considerar volume e receita de vendas, torna-se essencial verificar a experiência dos usuários, especialmente quando pensamos em responsividade.



REFERÊNCIAS

CÓDIGO

Obrigada!

MAYUMI KOBAYASHI

mayumiluizakobayashi@gmail.com

+55 11 98638-7888

