

Projeto 1 – Análise Descritiva das Vendas de uma empresa durante quatro anos

Natália Freitas de Souza

Conclusão da Análise dos gráficos

No total, a empresa faturou 361 mil reais, no período de 2012- 2015, com a venda de seus produtos. O faturamento total da empresa apresentou uma tendência de aumento ao longo dos anos, atingindo o maior faturamento no ano de 2015 (*Gráfico: Venda por Ano*).

O segmento doméstico apresentou o maior consumo de produtos, representando 88% do total de vendas. Consequentemente, apresentou a maior lucratividade para a empresa, com arrecadação de 258 mil reais (*Gráfico: Total de Produtos Vendidos por segmento; Gráfico: Total de Venda por Segmento*). Para as categorias de celular e eletrônico o padrão observado foi ligeiramente diferente. Apesar do segmento doméstico continuar sendo o maior consumidor de produtos, não foi o segmento com maior lucratividade. Isso ocorreu em consequência do produto consumido por cada segmento. Na categoria de celular, por exemplo, o segmento Doméstico corresponde a 64% das vendas de celular, entretanto consome celular da marca Motorola e Sony, que são comparativamente mais baratos do que a Samsung, marca consumida pelo segmento Corporativo. Então, apesar do segmento Corporativo ter uma representatividade menor em termos de celulares vendidos (36%), proporcionaram maior lucratividade para a empresa ao longo do período analisado (~62 mil comparado aos 36 mil do segmento doméstico).

De forma geral, o produto que gerou maior lucro para a empresa foi a geladeira duplex, principalmente as da fabricante Brastemp (~82mil), seguida por Consul (37 mil) e Eletrolux (2,5 mil). Este produto é consumido, principalmente pelo setor doméstico. Ao analisar individualmente cada estado, podemos notar alternância entre os produtos que mais geraram lucro para a empresa no período de análise. Por exemplo, no Paraná o produto com maior lucro para empresa foi a secadora a vapor. Portanto, é importante considerar as diferenças no mercado consumidor de cada estado.