

Análise de Negócio - Dataset Olist

Análise de dados sobre o *e-commerce* brasileiro realizada
com os dados públicos da Olist, com uso de SQL

Introdução

Nesta análise de negócio, o objetivo é, através de queries SQL, realizar consultas para responder perguntas de negócio sobre o e-commerce brasileiro. Para tal, o *dataset* utilizado foi o da Olist, que está disponível [neste link](#).

Foram feitas 7 consultas, com as quais foi possível compreender tendências, oportunidades e pontos de melhoria para os e-commerces em questão.

Qual é o total de vendas realizadas na categoria "utilidades_domesticas" ao longo dos meses?

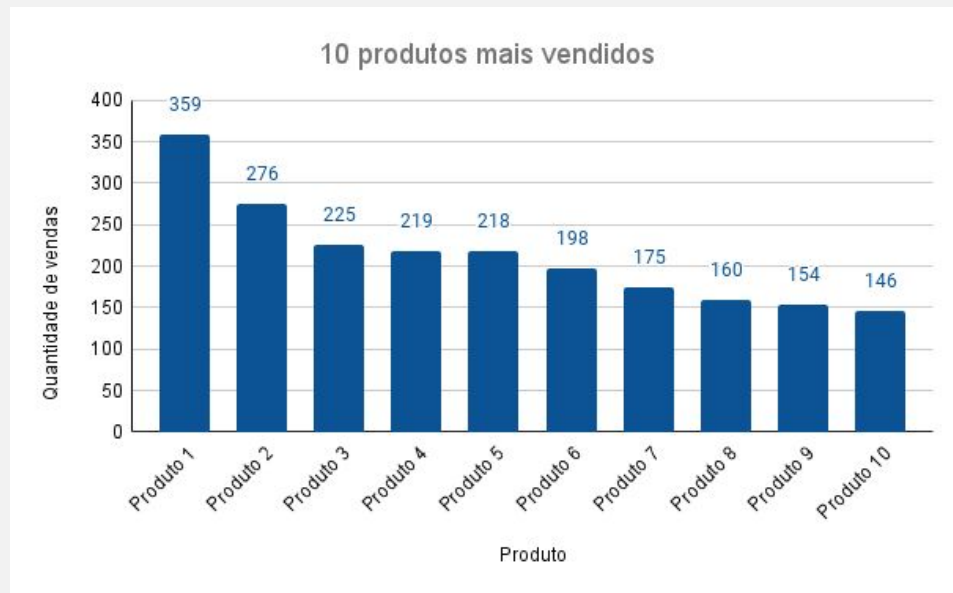
É possível verificar um aumento sistemático das vendas de e-commerce de 2016 a 2018, apesar de algumas quedas pontuais. Isso pode ser dado especialmente pelo fato de que cada vez mais pessoas têm acesso e familiaridade com a internet. É um bom sinal para que as empresas invistam cada vez mais em sua presença no digital.



Quais são os 10 produtos mais vendidos em termos de quantidade e receita no ano de 2017?

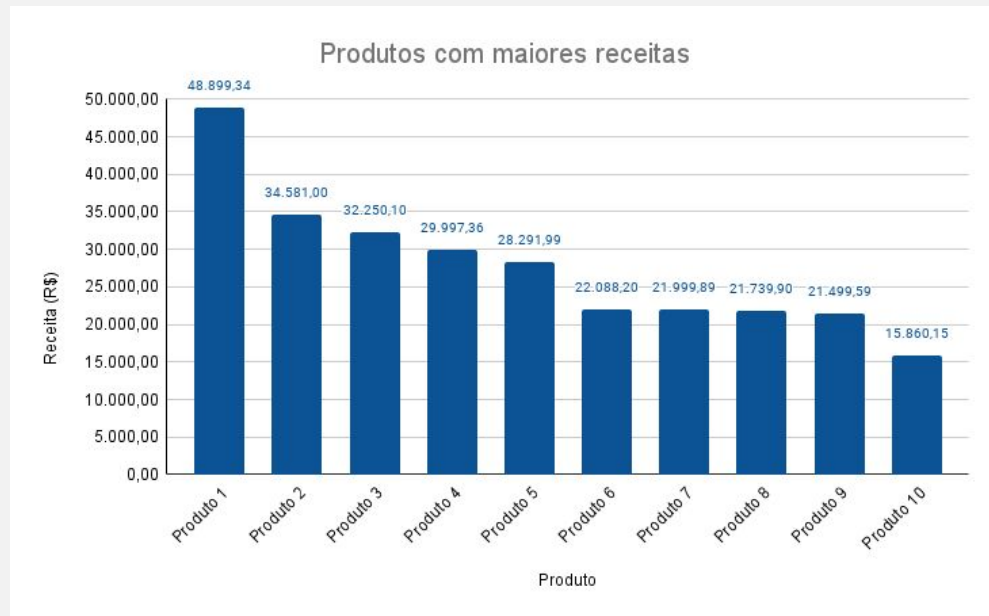
Seria interessante realizar campanhas de marketing divulgando esses produtos, que, agora, sabemos que tem um apelo maior. Além disso, é importante manter bons estoques destes produtos, pois eles têm uma demanda maior.

PS: Os nomes exatos dos produtos não estavam disponíveis no *dataset*, mas isso não compromete a análise.



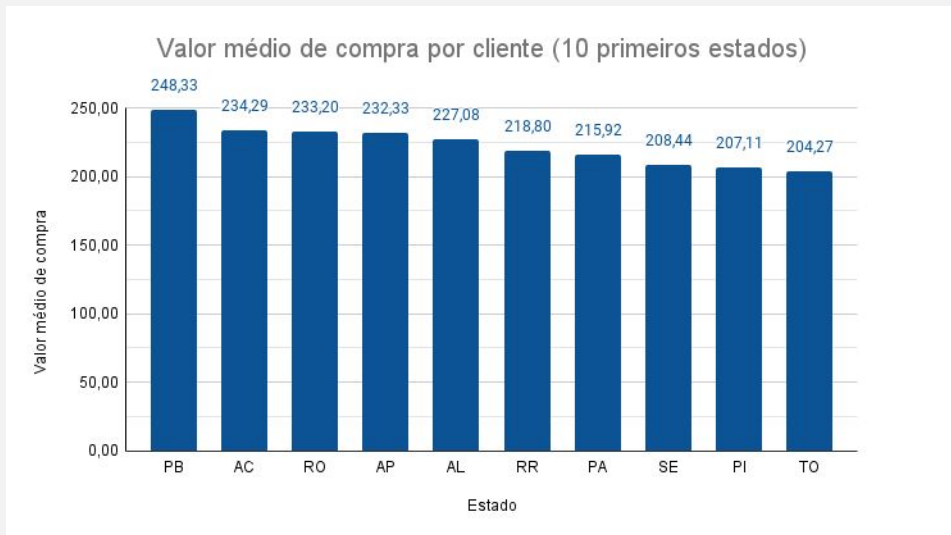
Quais são os 10 produtos mais vendidos em termos de quantidade e receita no ano de 2017?

Os produtos com maior receita podem ser importantes para a geração de caixa da empresa, e é importante ter um equilíbrio no investimento de anúncios entre eles e os produtos que mais saem, em termos de quantidade.



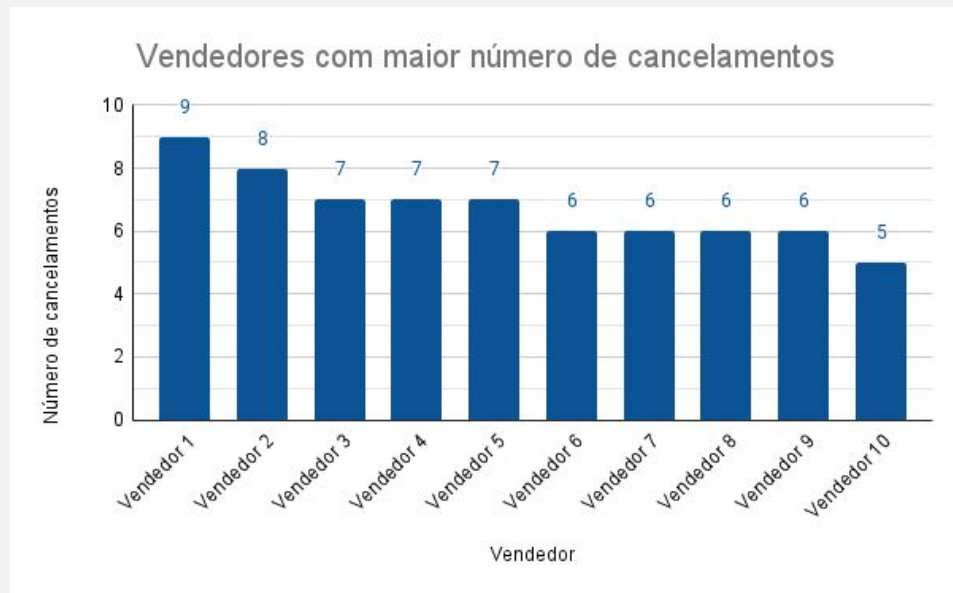
Qual é o valor médio de compra por cliente nos diferentes estados do Brasil?

Com base na informação dos estados com maior valor médio de compra por cliente, é possível preparar a empresa para expandir o negócio nesses estados. Ter mais pontos de venda na Paraíba, por exemplo, pode ser interessante.



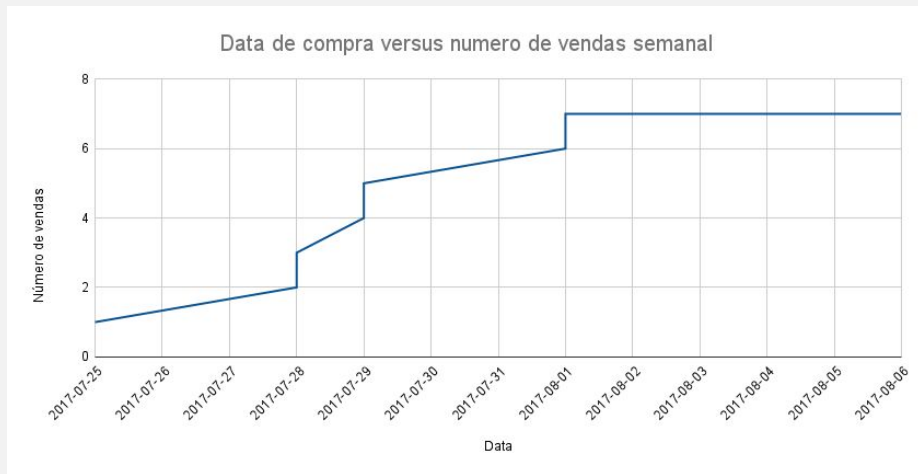
Quais são os vendedores que tiveram o maior número de pedidos cancelados?

Aqui, "vendedores" provavelmente se refere à loja, mas, em uma análise real, seria interessante confirmar essa informação com o time de engenharia de dados. Com base nos dados dos vendedores ou lojas com maior número de cancelamento, é possível implementar melhorias no setor customer success ou nos processos internos de pós venda dos produtos.



Qual é a soma móvel de vendas ao longo do tempo para um dado produto?

Para determinado produto, foram somadas as vendas dele nos últimos 7 dias (soma móvel). Neste caso, vemos que o produto teve um aumento de vendas no começo, mas depois permaneceu estagnado em 7 vendas por semana. O que aconteceu nos primeiros dias que fez as vendas subirem? Por que ficou estagnado, posteriormente? Essas são perguntas válidas de serem respondidas com mais dados, a fim de criar estratégias e tomar ações para esse produto.



Quais são as cidades com mais clientes?

Como podemos ver, São Paulo é a cidade com mais consumidores. Isso pode direcionar as campanhas de marketing e logística para essas cidades da lista, onde o mercado consumidor é maior.



Conclusão

Com as perguntas anteriores e as respectivas respostas, foi possível observar oportunidades de melhoria nos *e-commerces*.

Dentre os pontos levantados, podemos destacar:

- Há uma tendência de crescimento de vendas no meio digital. É imprescindível que as empresas estejam cada vez mais presentes neste ambiente;
- É importante que as lojas invistam em estratégias de *marketing* para os seus produtos que mais vendem, a fim de aumentar a receita;

- Seria interessante explorar os principais mercados consumidores, que são representados, nesse caso, pelos estados com maior valor de compra por cliente e pelas cidades com maior volume de compra.