

Análise de Performance E-Commerce Olist



Estado do Cliente

- AC
- AL
- AM

Categoria do Produto

- (Vazio)
- agro_industria_e_comercio
- alimentos

Ticket Medio C Frete

159,33

Receita Total C Frete

15,84 M

Total de Pedidos

99 K

Número Total de Itens Vendidos

112650

Ano

2016

2017

2018

Ticket Médio Por Pedido

R\$ 160,58

Avaliação Média de Clientes

4,09

Pedidos Entregues

96 K

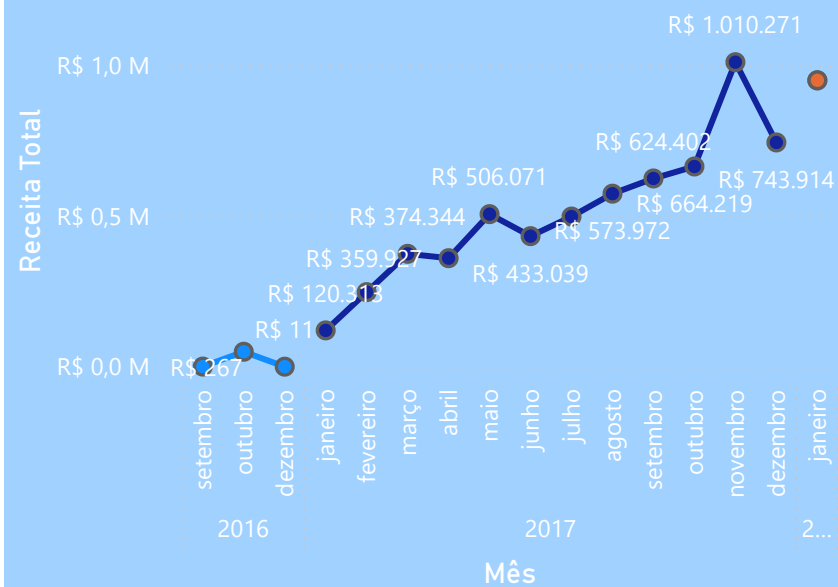
Tempo Médio de Entrega

12,50

Dinheiro Entrou: Receita Total

Receita Total Mensal por Ano

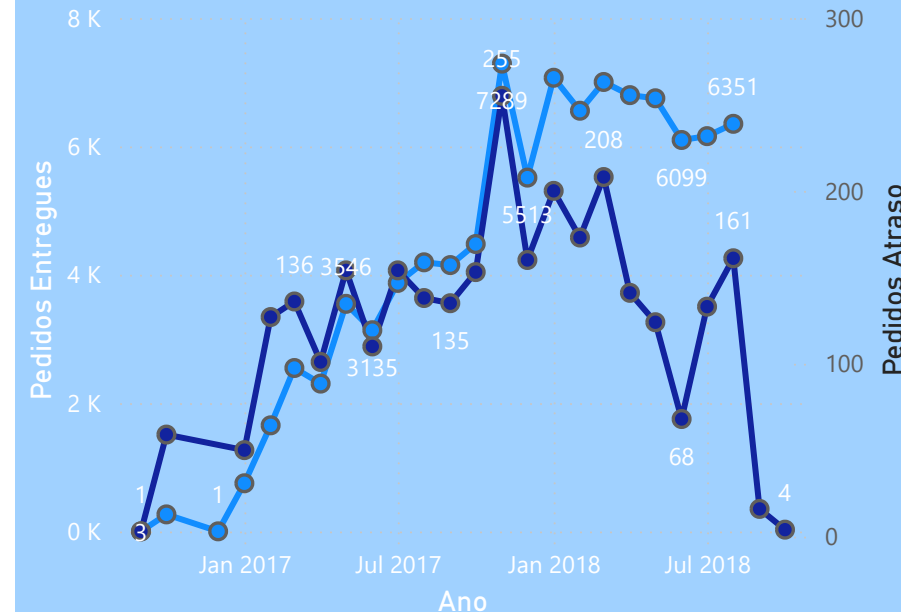
Ano ● 2016 ● 2017 ● 2018



Transações Concluídas (Enviadas)

Pedidos Enviados por Mês e Ano

● Pedidos Entregues ● Pedidos Atraso



Volume de Produtos: Número Total de Itens Vendidos

Volume de pedidos ao longo do tempo



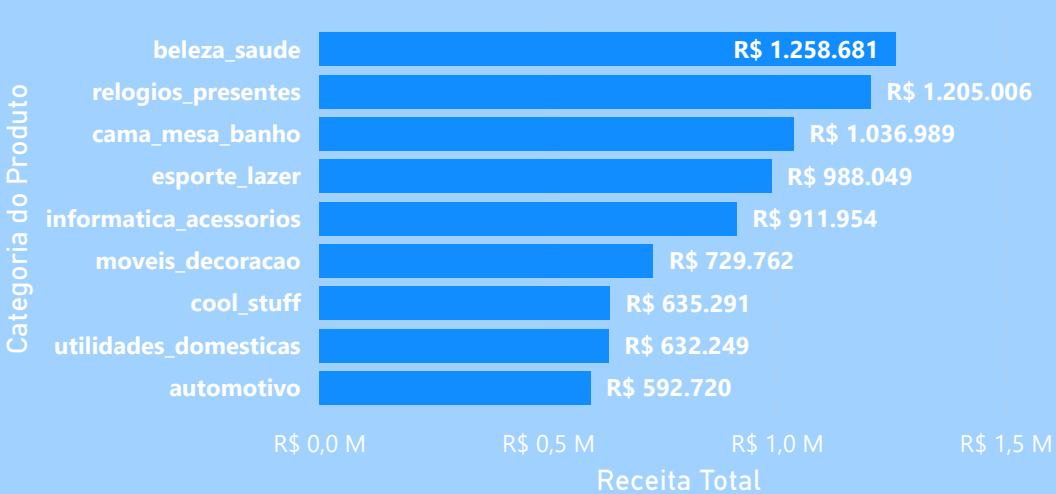
Avaliação Média Clientes por Categoria

Estado do Cliente	Categoria do Produto	Avaliacao Media Clientes
AP		4,19
AP	agro_industria_e_comercio	4,19
AP	alimentos	4,19
AP	alimentos_bebidas	4,19
AP	artes	4,19
AP	artes_e_artesanato	4,19
AP	artigos_de_festas	4,19
AP	artigos_de_natal	4,19
AP	audio	4,19
AP	automotivo	4,19
AP	bebes	4,19
AP	bebidas	4,19
AP	beleza_saude	4,19
AP	brinquedos	4,19
AP	cama_mesa_banho	4,19
AP	casa_conforto	4,19
Total		4,09

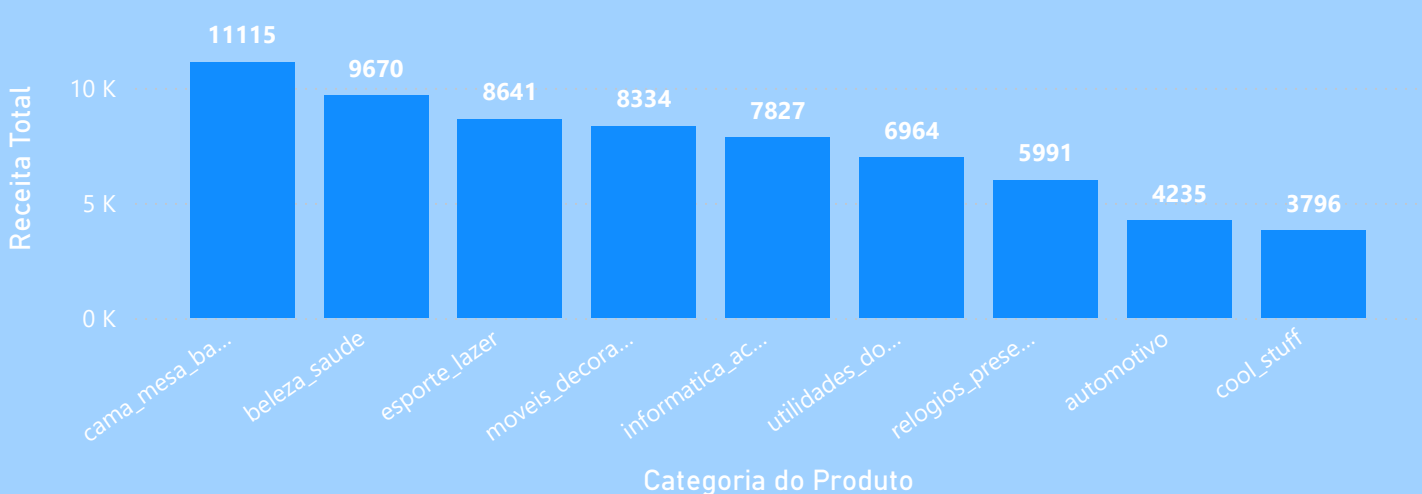
Ticket Médio por Categoria

Categoria do Produto	Ticket Médio Sem Frete	TicketMedioPorPedido
pcs	R\$ 2,24	R\$ 1.286,18
portateis_casa_forno_e_cafe	R\$ 0,48	R\$ 669,25
eletrodomesticos_2	R\$ 1,14	R\$ 529,56
agro_industria_e_comercio	R\$ 0,73	R\$ 430,63
instrumentos_musicais	R\$ 1,93	R\$ 334,61
eletroportateis	R\$ 1,92	R\$ 328,05
telefonias_fixa	R\$ 0,60	R\$ 295,95
moveis_escritorio	R\$ 2,76	R\$ 269,08
construcao_ferramentas_seguranca	R\$ 0,41	R\$ 266,25
moveis_quarto	R\$ 0,20	R\$ 259,59
climatizacao	R\$ 0,55	R\$ 244,17
moveis_cozinha_area_de_servico_jantar_e_jardim	R\$ 0,47	R\$ 235,19
relogios_presentes	R\$ 12,12	R\$ 232,14
construcao_ferramentas_construcao	R\$ 1,45	R\$ 221,03
moveis_sala	R\$ 0,69	R\$ 205,89
industria_comercio_e_negocios	R\$ 0,40	R\$ 202,36
Total	R\$ 136,68	R\$ 160,58

Receita Total por Categoria



Número de Pedidos por Categoria



Estado do Cliente, a Diferença Média de Entrega (Estimada vs Real) e a Avaliação Média dos Clientes para esse estado.

Estado do Cliente	Diferença de Média Entrega Estimada vs Real (Dias)	Avaliação Média de Clientes
AP	19,69	4,19
AM	19,57	4,18
PR	13,31	4,18
SP	11,08	4,17
MG	13,24	4,14
RS	13,91	4,13
MS	11,05	4,12
Total	11,88	4,09

Tempo Médio de Entrega e Diferença Estimada vs Real por Estado

Estado do Cliente	Tempo Médio de Entrega (dias)	Diferença Média Entrega Estimada vs Real (Dias)
RR	29,34	17,29
AP	27,18	19,69
AM	26,36	19,57
AL	24,50	8,71
PA	23,73	14,07
MA	21,51	9,57
SE	21,46	10,02
CE	21,20	10,80
Total	12,50	11,88

Em média, os pedidos estão a ser entregues aproximadamente **11,88 dias DEPOIS** da data estimada, ou seja tem **Atraso médio** na entrega: aproximadamente **11,88 dias**

Receita Total por Estado

País ● Brazil



Análise de Performance dos Vendedores

Número de Vendedores

3095

Receita Média Por Vendedor

R\$ 5.119

Pedidos Médios Por Vendedor

32

Itens Vendidos Médios Por Vendedor

36

Categoria do Pro...

☐ (Vazio)

☐ agro_industria_e_...

☐ alimentos

☐ alimentos_bebidas

Estado do Cliente

☐ AC

☐ AL

☐ AM

☐ AP

☐ BA

Cidade

☒ 04482255

☒ abadia de goi...

☒ afonso claudio

☒ aguas claras df

☐ 2016

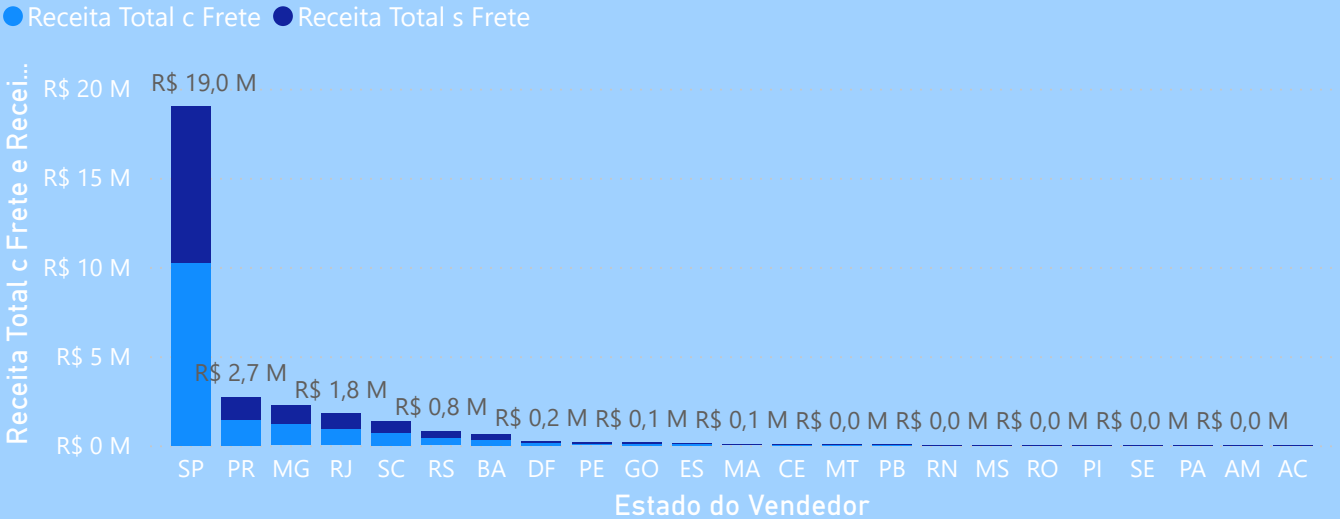
☐ 2017

☐ 2018

Tabela de Performance Individual de Vendedores

seller_id	Estado do Vendedor	Cidade do Vendedor	Receita Total c Frete	Total de Itens Vendidos	Total de Pedidos	Ticket Médio s Frete
4be2e7f96b4fd749d52dff41f80e39dd	AC	rio branco	R\$ 299,84	1	99441	0,002685009201436027
327b89b872c14d1c0be7235ef4871685	AM	manaus	R\$ 1.258,80	3	99441	0,01183616415764121
4aba391bc3b88717ce08eb11e44937b2	BA	arraial d'ajuda (porto seguro)	R\$ 8.435,21	30	99441	0,0763856960408684
4221a7df464f1fe2955934e30ff3a5a1	BA	bahia	R\$ 1.089,04	5	99441	0,00854275399483110
43753b27d77860f1654aa72e251a7878	BA	barro alto	R\$ 66,28	1	99441	0,00024034352027835
659e8466eb3ff1b0e8740d74fb7bbedd	BA	eunapolis	R\$ 1.880,00	14	99441	0,01495157932844601
4fb41dff7c50136976d1a5cf004a42e2	BA	feira de santana	R\$ 1.296,77	3	99441	0,01236914351223338
7210617274011001031251121162	BA	...	R\$ 10.733,10	33	99441	0,176381085071094
Total			R\$ 15.843.553,24	112650	99441	136,6804808881654

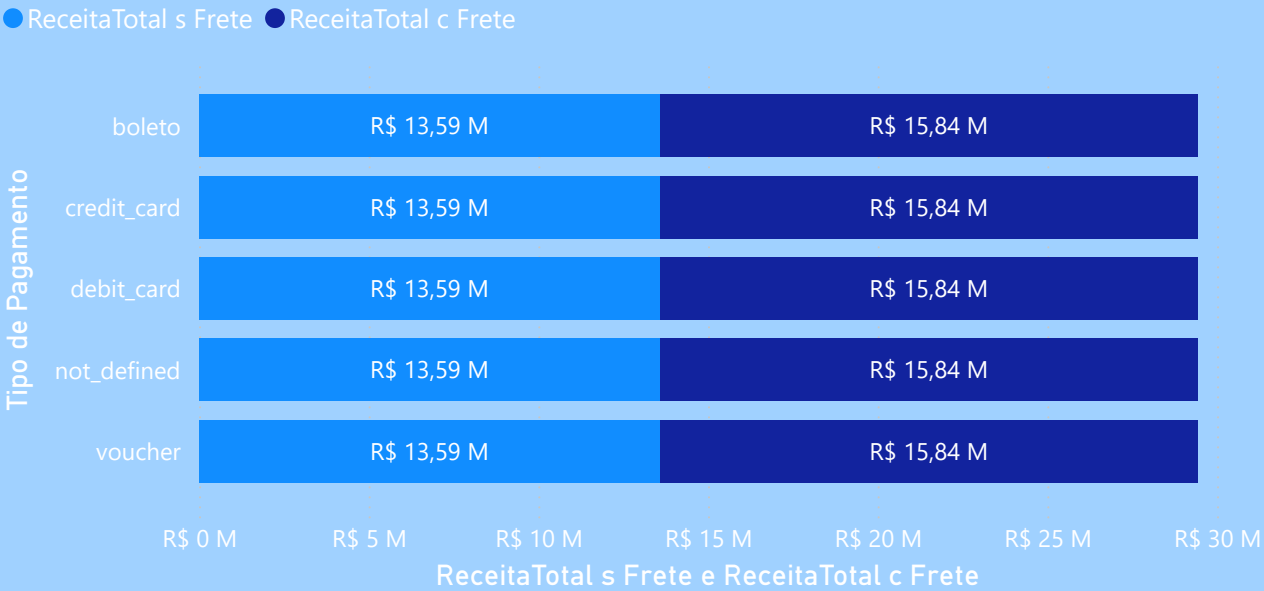
Receita Total por Estado do Vendedor



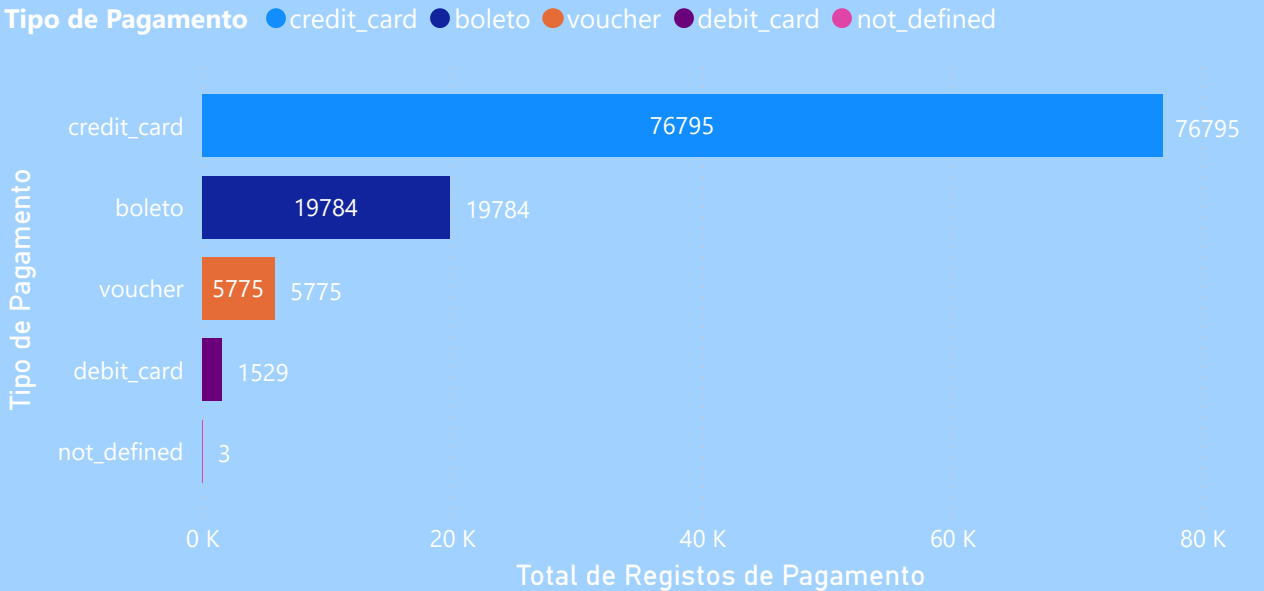
Distribuição Geográfica de Vendedores e Receita por Estado/Cidade do Vendedor



Receita Total por Tipo de Pagamento



Número de Registos de Pagamento por Tipo



Número de Pedidos por Número de Parcelas

Parcelas de Pagamento	Tipo de Pagamento	Pedidos Contados pelos Pagamentos
0	credit_card	2
1	boleto	19784
1	credit_card	25407
1	debit_card	1528
Total		99440

2016

2017

2018

Categoria do Pro...

(Vazio)

agro_industria_e...

alimentos

alimentos_bebidas

artes

Estado do Cliente

AC

AL

AM

AP

BA

Cidade

04482255

abadia de goias

afonso claudio

aguas claras df

alambari

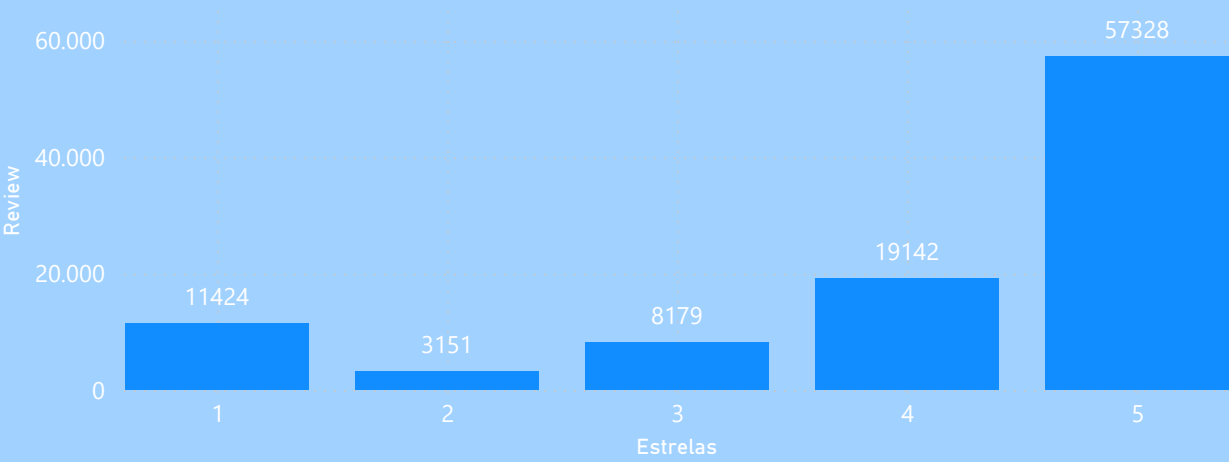
Detalhes por Tipo de Pagamento

Tipo de Pagamento	Total de Pedidos	Soma de ValorTotal	TotalPagamento	Ticket Médio c Frete	Total de Registos de Pagamentos	DiferencaReceita
boleto	99441	15.843.553,24000002 €	2.869.361,27 €	159,33	19784	-12.974.191,970000
credit_card	99441	15.843.553,24000002 €	12.542.084,19 €	159,33	76795	-3.301.469,050000
debit_card	99441	15.843.553,24000002 €	217.989,79 €	159,33	1529	-15.625.563,450000
not_defined	99441	15.843.553,24000002 €	0 €	159,33	3	-15.843.553,240000
voucher	99441	15.843.553,24000002 €	379.436,87 €	159,33	5775	-15.464.116,370000
Total	99441	15.843.553,24000002 €	16.008.872,12 €	159,33	103886	165.318,87999998

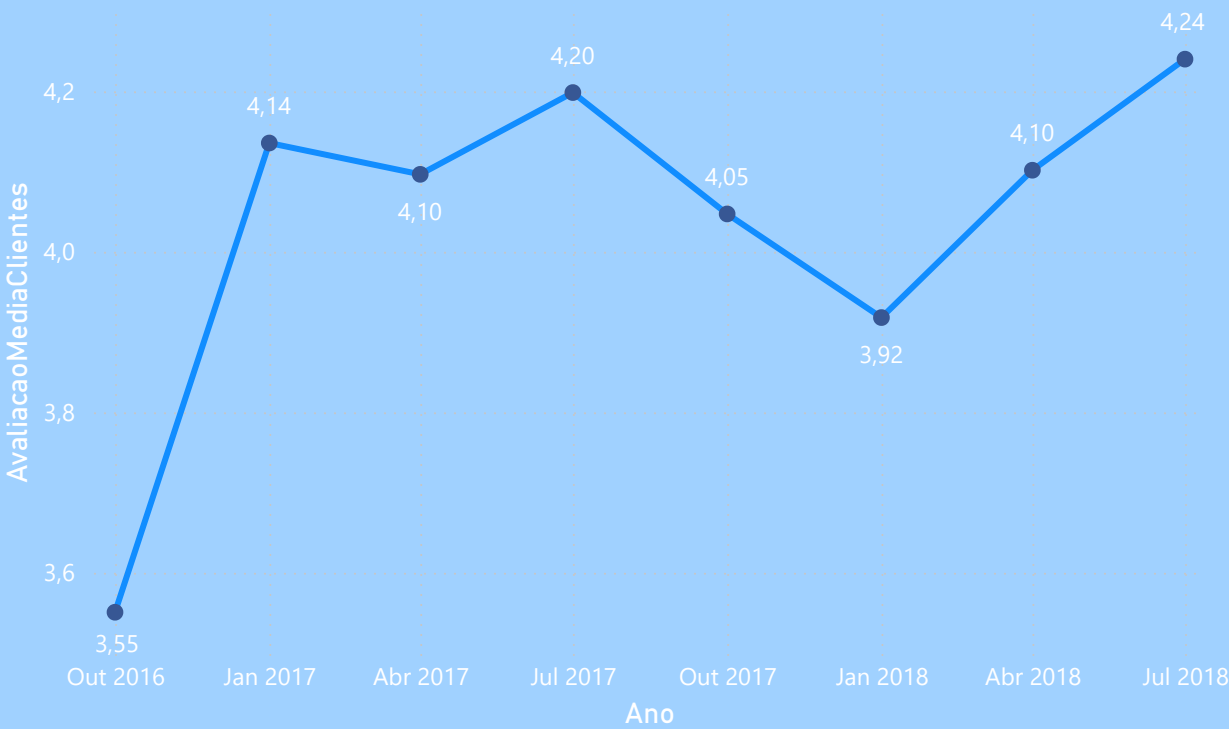
Tipo de Pagamento

boleto	not_defined
credit_card	voucher
debit_card	

Distribuição das Notas de Review



Avaliação Média ao Longo do Tempo



Categoria do Pro...

(Vazio)

agro_industria_e_...

alimentos

alimentos_bebidas

artes

Estado do Cliente

AC

AL

AM

AP

BA

Avaliação Média de Clientes

4,09

Total de Reviews

99 K

2016

2017

2018

Avaliação Média por Categoria de Produto

product_category_name	AvaliacaoMediaClientes	TotalReviews
	4,09	99224
agro_industria_e_comercio	4,09	99224
alimentos	4,09	99224
alimentos_bebidas	4,09	99224
artes	4,09	99224
artes_e_artesanato	4,09	99224
artigos_de_festas	4,09	99224
Total	4,09	99224

Avaliação Média por Vendedor

seller_id	AvaliacaoMediaClientes	TotalReviews
0015a82c2db000af6aaaf3ae2ecb0532	4,09	99224
001cca7ae9ae17fb1caed9dfb1094831	4,09	99224
001e6ad469a905060d959994f1b41e4f	4,09	99224
002100f778ceb8431b7a1020ff7ab48f	4,09	99224
003554e2dce176b5555353e4f3555ac8	4,09	99224
004c9cd9d87a3c30c522c48c4fc07416	4,09	99224
00720abe85ba0859807595bbf045a33b	4,09	99224
00ab3eff1b5192e5f1a63bcecfef11c8	4,09	99224
00d8b143d12632bad99c0ad66ad52825	4,09	99224
00ee68308b45bc5e2660cd833c3f81cc	4,09	99224
Total	4,09	99224

Cidade

- 04482255

abadia de ...

afonso cla...

aguas clar...

alambari

Nota de Review

- 1

2

3

4

5

Página 1

Crescimento ao Longo do Tempo: Os gráficos "Receita Total Mensal por Ano", "Pedidos Enviados por Mês e Ano" e "Volume de Produtos: Número Total de Itens Vendidos" mostram claramente uma tendência de **crescimento significativo** de 2016 para 2017 e de 2017 para 2018, tanto em receita, quanto em volume de pedidos e itens vendidos.

Sazonalidade: Todos os gráficos de tendência mostram uma **sazonalidade forte** ao longo do ano. Tipicamente, os últimos meses do ano (novembro/dezembro) apresentam picos mais altos de vendas e pedidos, o que é comum no comércio eletrônico (Black Friday, Natal).

Performance em 2018: Embora 2018 tenha sido o ano com os maiores volumes e receita, a **tendência mensal dentro de 2018 parece ter estabilizado ou até mostrado uma ligeira quebra nos meses finais** comparado com o crescimento acentuado visto do final de 2017 para o início de 2018.

Ticket Médio e Satisfação: Os KPIs mostram um **ticket médio razoável** (cerca de R\$ 160 com frete) e uma **avaliação média dos clientes acima de 4** (4,09), o que é positivo.

Tempo de Entrega: O tempo médio de entrega de **12,50 dias** é uma métrica importante a considerar.

A análise da performance geral da plataforma Olist entre 2016 e 2018 revela um crescimento robusto em Receita Total, Número de Pedidos e Volume de Itens Vendidos ao longo dos anos.

Identificou-se uma forte sazonalidade, com picos de atividade comercial tipicamente observados nos últimos meses do ano.

Em 2018, apesar de atingir os maiores volumes absolutos, a taxa de crescimento mensal pareceu moderar em comparação com a expansão observada nos anos anteriores.

A plataforma mantém um ticket médio saudável e um nível de satisfação do cliente geralmente positivo, refletido numa avaliação média acima de 4 estrelas.

Página 2

Líderes de Mercado em AP: As categorias **beleza_saude**, **relogios_presentes** e **cama_mesa_banho** são as que geram maior **receita** no estado do AP.

Preferência do Consumidor em AP: As categorias com maior **volume de pedidos** em AP são **cama_mesa_banho**, **beleza_saude** e **esporte_lazer**.

Valor da Venda por Categoria (em AP, Sem Frete): Embora a tabela de ticket médio "Com Frete" pareça inconsistente, a coluna "Sem Frete" mostra variações.

As categorias líderes de receita como **beleza_saude (R\$ 12,66)** e **relogios_presentes (R\$ 12,12)** têm tickets médios (sem frete) superiores a categorias com alto volume como **cama_mesa_banho (R\$ 10,43)**. Isto ajuda a explicar a diferença na ordem dos rankings entre receita e volume.

Página 3

Tempo Médio de Entrega Global e Atraso Médio: Os totais nas tabelas indicam um tempo médio de entrega global de **12,50 dias** e um atraso médio de **11,88 dias DEPOIS** da data estimada.

Isto sugere que a Olist enfrenta desafios significativos em cumprir os prazos de entrega estimados na média geral.

Variação de Performance de Entrega por Estado: As tabelas mostram uma variação considerável na performance de entrega entre os estados.

- Alguns estados como **RR (Roraima)**, **AP (Amapá)** e **AM (Amazonas)** apresentam tempos médios de entrega e atrasos médios significativamente mais altos (ex: RR com 29,34 dias de tempo médio e 17,29 dias de atraso).
- Outros estados como **MS (Mato Grosso do Sul)** e **SP (São Paulo)** têm tempos médios de entrega e atrasos médios mais baixos (ex: MS com 11,05 dias de tempo médio e 4,12 dias de atraso).

Variação na Satisfação do Cliente por Estado: A tabela mostra a avaliação média dos clientes por estado.

- Parece haver uma **correlação visível** entre o tempo/atraso de entrega e a avaliação média.
- Estados com tempos/atrasos mais altos (RR, AP, AM) tendem a ter avaliações médias ligeiramente mais baixas (ex: RR com 4,16, AP com 4,19, AM com 4,18), enquanto estados com melhor performance de entrega (MS, SP) tendem a ter avaliações médias mais altas (ex: MS com 4,12 - embora a avaliação de MS pareça um pouco fora da tendência em relação aos outros estados de baixa entrega, a de SP a 4,18 encaixa mais).

Página 4

Número e Média de Vendedores: O número de vendedores é significativo (3095). As médias mostram que, em média, cada vendedor gerou cerca de **R\$ 5.172 de receita**, teve aproximadamente **32 pedidos** e vendeu **36 itens** no período analisado.

Disparidade na Performance dos Vendedores: A tabela "Tabela de Performance Individual de Vendedores" mostra claramente que há uma **grande variação** na performance entre os vendedores.

Alguns vendedores geram receitas e volumes de itens/pedidos muito superiores à média.
A vasta maioria dos vendedores provavelmente contribui com volumes e receitas muito menores.

Concentração Geográfica da Receita dos Vendedores: O gráfico de barras "Receita Total por Estado do Vendedor" e o mapa mostram que a receita gerada pelos vendedores está **altamente concentrada** em determinados estados. O estado de **São Paulo (SP)** é claramente o líder, seguido por outros estados da região Sudeste e talvez alguns no Sul. Isto alinha-se com a distribuição geográfica da receita por estado do cliente que vimos na Página 3, o que faz sentido (vendedores estão onde os clientes compram mais).

Análise Detalhada de Vendedores: Podes usar a tabela para identificar vendedores específicos de alto desempenho em termos de receita, volume ou ticket médio.
A base de vendedores da plataforma conta com 3095 vendedores ativos no período analisado.
Em média, cada vendedor gera cerca de R\$ 5.172 de receita, processa 32 pedidos e vende 36 itens.
Observa-se uma disparidade significativa na performance individual, com uma percentagem de vendedores de alto desempenho a contribuir com a maior parte da receita e volume de vendas.
A análise geográfica revela que a receita gerada pelos vendedores está fortemente concentrada nos estados da região Sudeste, particularmente em São Paulo (SP), refletindo a densidade do mercado comprador nestas áreas.
A tabela de performance individual permite identificar vendedores de destaque para potenciais programas de incentivo ou vendedores de baixo desempenho para programas de apoio.

Página 5

Dominância dos Métodos de Pagamento Tradicionais: Os gráficos "Receita Total por Tipo de Pagamento" e "Número de Registros de Pagamento por Tipo" mostram claramente que o **cartão de crédito** e o **boleto bancário** são, de longe, os métodos de pagamento mais utilizados em termos de **receita gerada** e **número de transações/registos**. O voucher, débito e "not_defined" têm uma participação muito menor.

Valor Médio por Tipo de Pagamento: A tabela "Detalhes por Tipo de Pagamento" mostra o ticket médio por tipo.

- O **cartão de crédito** tem um ticket médio (com frete) significativamente mais alto (R\$ 136,68, embora este valor seja o mesmo que o total - pode haver um problema de filtragem aqui também, vamos olhar para o sem frete) ou **R\$ 126,13 (sem frete)** comparado com o **boleto (R\$ 28,85 sem frete)** ou **voucher (R\$ 3,82 sem frete)**. Isto sugere que os clientes tendem a usar cartão de crédito para compras de maior valor.
- O ticket médio para "not_defined" (R\$ 2,19 sem frete) e "voucher" é muito baixo, o que faz sentido para vouchers ou métodos não especificados.

Popularidade das Parcelas: A tabela "Número de Pedidos por Número de Parcelas" (usando a medida Pedidos Contados Pelos Pagamentos) mostra a distribuição de pedidos por número de parcelas e tipo de pagamento (ignorando a linha "1 credit_card" que identificámos como anómala).

- A maior parte dos pedidos pagos com **boleto** tem 1 parcela.
- Para **cartão de crédito**, vemos que há pedidos com 0, 1 ou mais parcelas. (Não conseguimos ver as parcelas > 1 nesta tabela, mas

Página 6

Avaliação Média Global e Volume de Reviews: Os KPIs mostram uma avaliação média global de **4,09** estrelas, baseada em aproximadamente **99 mil reviews**.

Uma média acima de 4 é geralmente considerada boa, indicando um nível geral de satisfação positivo.

Distribuição das Notas: O gráfico "Distribuição das Notas de Review" é muito revelador. Mostra que a maioria das reviews são **5 estrelas**, o que contribui para a média positiva.

No entanto, também há um volume considerável de reviews de **1 estrela**.

Isto é comum, mas o volume de 1 estrela é um ponto a focar para identificar problemas graves. As notas 2, 3 e 4 têm volumes intermédios.

Tendência da Avaliação Média ao Longo do Tempo: O gráfico de linha "Avaliação Média ao Longo do Tempo" mostra a evolução da média.

- Parece que a média subiu de 2016 para 2017.
- Em 2018, a média parece ter tido alguma variação, talvez com picos e vales ao longo do ano, mas

Página 1 (Visão Geral): Crescimento, sazonalidade, moderação do crescimento em 2018, ticket médio e avaliação global.

Página 2 (Categoria - Focada em AP, mas com insights gerais dos gráficos): Categorias líderes de receita e volume em AP, diferença entre os rankings, ticket médio sem frete. Podemos generalizar alguns destes pontos para o Brasil se a distribuição de categorias for semelhante (embora a análise em AP seja específica).

Página 3 (Entrega e Satisfação): Tempo médio/atraso global, variação por estado (estados com piores/melhores métricas), correlação entre entrega e avaliação, concentração da receita em estados com melhor entrega.

Página 4 (Vendedores): Número de vendedores, médias por vendedor, disparidade de performance individual, concentração geográfica dos vendedores de maior receita.

Página 5 (Pagamentos): Dominância de cartão de crédito/boleto, maior ticket médio do cartão de crédito, distribuição de parcelas.

Página 6 (Reviews): Avaliação média global, distribuição das notas (volume de 5 vs 1 estrela), tendência da média ao longo do tempo, importância da análise por categoria/vendedor (apesar do problema de filtragem nos visuais).

Performance Geral e Crescimento:

- Destacar o crescimento entre 2016-2018 e a sazonalidade.
- Mencionar a estabilização ou moderação do crescimento em 2018 como um ponto a investigar.

Dinâmica de Vendas (Categorias e Vendedores):

- Identificar as categorias de produto mais importantes em termos de receita e volume (podes basear-te na análise de AP, mas mencionar que a análise completa mostraria o panorama nacional).
- Destacar a disparidade na performance dos vendedores – poucos vendedores geram a maior parte do negócio.
- Mencionar a concentração geográfica tanto de clientes (receita total por estado) quanto de vendedores de maior receita nos mesmos estados (principalmente SP).

Recomendações Estratégicas

1. Para Otimizar o Crescimento e a Sazonalidade:

- Considerando a moderação do crescimento em 2018, recomenda-se uma **análise mais aprofundada dos fatores que podem ter contribuído para essa desaceleração**. Isto pode incluir a saturação de mercado, a concorrência crescente, ou mudanças no comportamento do consumidor.
- Para capitalizar a forte sazonalidade, sugere-se a **criação de campanhas de marketing e promoções direcionadas** nos meses que antecedem os picos de vendas (como Black Friday e Natal), otimizando a gestão de stock e a capacidade logística nesses períodos.

2. Para Impulsionar a Dinâmica de Vendas (Categorias e Vendedores):

- Face à concentração de receita em categorias específicas, recomenda-se **investir estrategicamente no marketing e na expansão do sortido** nas categorias de alto desempenho (beleza_saude, relorios_presentes, cama_mesa_banho, etc.) e investigar o potencial de crescimento de categorias com menor expressão atual.
- Dada a disparidade na performance dos vendedores, é crucial **desenvolver programas de suporte e capacitação para vendedores de baixo desempenho** para os ajudar a aumentar o seu volume de negócio. Simultaneamente, devem ser implementados **programas de incentivo e reconhecimento para os vendedores de alto desempenho** para fidelizá-los à plataforma e incentivá-los a crescer ainda mais.
- Considerando a concentração geográfica, sugere-se a **otimização de esforços de aquisição de vendedores e marketing** nas regiões com maior potencial de mercado e onde a operação logística já é mais eficiente (principalmente o Sudeste).

3. Para Melhorar a Logística e a Satisfação do Cliente: