

RELATÓRIO

Os três produtos com valores de vendas mais altos e que mais venderam em quantidade foram todos da categoria dos eletrodomésticos, indicando que o carro chefe da loja pode ser esse. A fim de melhorar as vendas de produtos de outras categorias, a loja poderia fazer promoções em combos de produtos, como smartphone e fone ou smartphone e carregador. Essa medida poderia, também, ser intensificada em períodos de baixa (como fevereiro e julho), a fim de melhorar o desempenho da loja nesses momentos.