



# **RELATÓRIO DE VENDAS**

---

**2022**

# Sobre a AutoMundo Multimarcas

Há 25 anos, nossa concessionária multimarcas embarcou em uma emocionante jornada dedicada à excelência em vendas automotivas. Desde o primeiro dia, nosso compromisso foi proporcionar aos clientes uma experiência única, oferecendo uma ampla variedade de veículos de alta qualidade.

## O que nós fazemos?

1. Oferecemos uma extensa variedade de veículos de alta qualidade, abrangendo diversas marcas e modelos. Nossa concessionária é um destino único para clientes em busca de opções que atendam aos mais variados gostos e necessidades.
2. Proporcionamos uma experiência de compra personalizada, focada nas necessidades individuais de cada cliente. Nossa equipe dedicada está pronta para orientar os clientes em todo o processo, desde a seleção do veículo até as opções de financiamento e serviços pós-venda.
3. Priorizamos a satisfação do cliente em todas as interações. Desde o primeiro contato até a entrega do veículo, buscamos exceder as expectativas, garantindo que cada cliente saia não apenas com um carro novo, mas com uma experiência positiva que perdure.

Ao longo dos anos, enfrentamos desafios e celebramos triunfos, moldando a identidade da nossa concessionária. Testemunhamos a evolução do mercado automotivo, adaptando-nos para atender às demandas em constante mudança dos consumidores.

Cada veículo vendido é mais do que uma transação; é uma história compartilhada entre nossa equipe dedicada e clientes entusiastas. Nosso compromisso com a satisfação do cliente se reflete nas análises anuais de vendas, onde não apenas avaliamos números, mas também as histórias por trás de cada negócio fechado.

Neste relatório anual, convidamos você a explorar conosco as páginas dessa jornada. Desde os desafios superados até as estratégias de marketing bem-sucedidas, cada linha do relatório conta a história de nosso comprometimento com a qualidade, inovação e, acima de tudo, a satisfação do cliente.

Em um mercado dinâmico, nossa concessionária se destaca como um farol de confiança, oferecendo não apenas veículos de classe mundial, mas uma experiência que transcende a simples compra. O futuro nos reserva novos capítulos emocionantes, e este relatório é o reflexo da nossa paixão contínua por proporcionar aos clientes não apenas carros, mas memórias duradouras.

# Resumo Executivo

## Média de vendas

Este é um indicativo positivo do nosso desempenho sólido no mercado automotivo. Reflexo da eficiência constante nas estratégias de vendas, demonstrando a capacidade da concessionária em satisfazer as demandas dos clientes.



11,89%

## Total de Vendas

O significativo aumento no total de vendas deve ser diretamente atribuído à notável elevação na média de vendas. O crescimento constante nesse indicador reflete a eficácia das estratégias de vendas, resultando em um desempenho global positivo. Ressalta a consistência e eficiência operacional da equipe.



1.569

## Receita

O robusto desempenho nos índices de média de vendas, aliado ao expressivo aumento no quantitativo de vendas, é um fator determinante para o notável crescimento na receita da empresa.

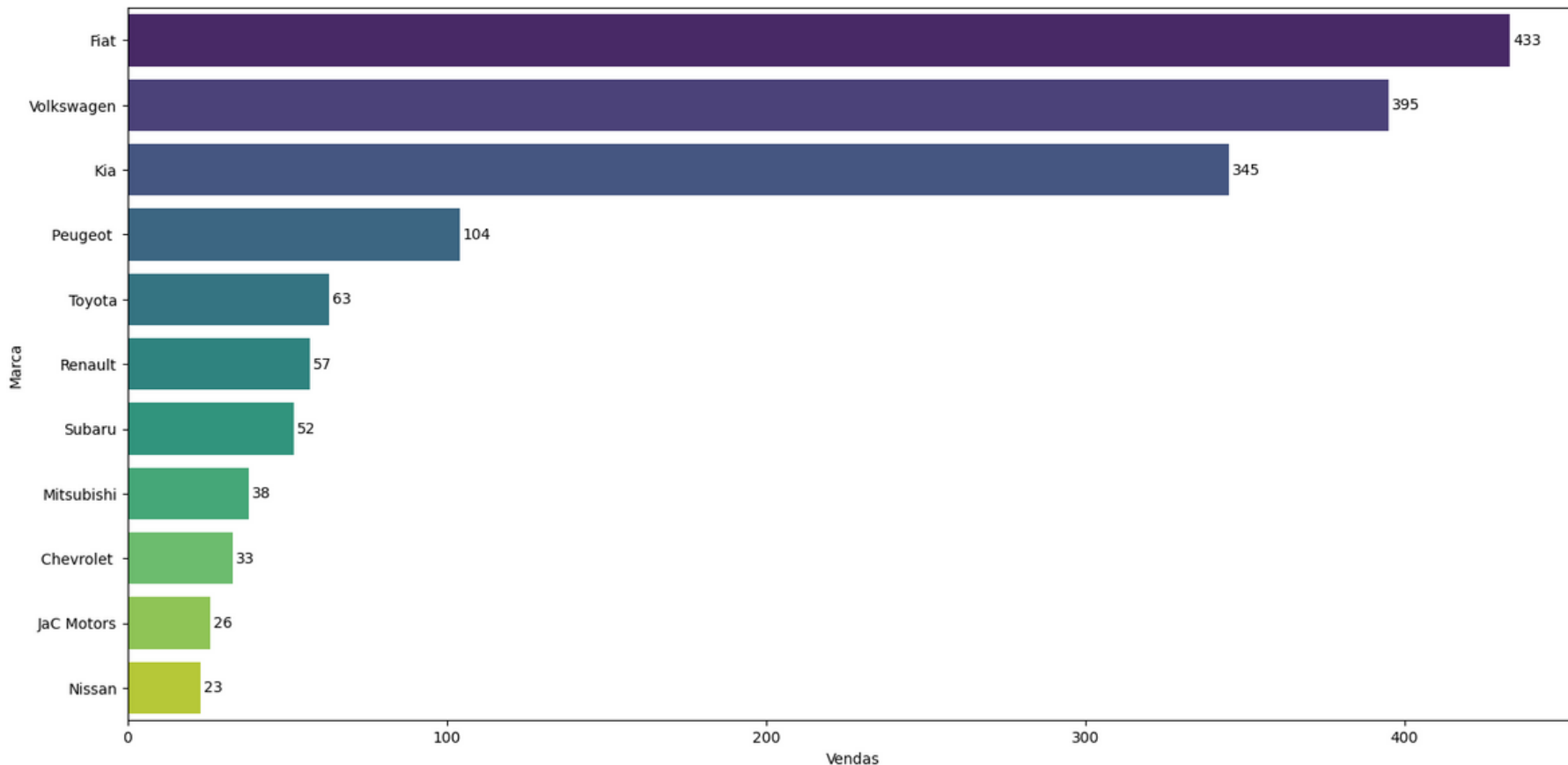


R\$ 84.408.400,00

# Volume de Vendas

Ao analisar os dados de vendas, destaca-se a liderança incontestável da **marca Fiat**, que registrou um impressionante volume total de **433 vendas**. Esse resultado expressivo coloca a Fiat no topo da lista, indicando uma forte preferência dos consumidores por seus produtos.

A liderança da Fiat não apenas evidencia a popularidade da marca, mas também sugere uma aceitação sólida de seus produtos no mercado. Isso reflete as estratégias eficazes de marketing e a qualidade percebida, que contribuíram para esse desempenho excepcional.



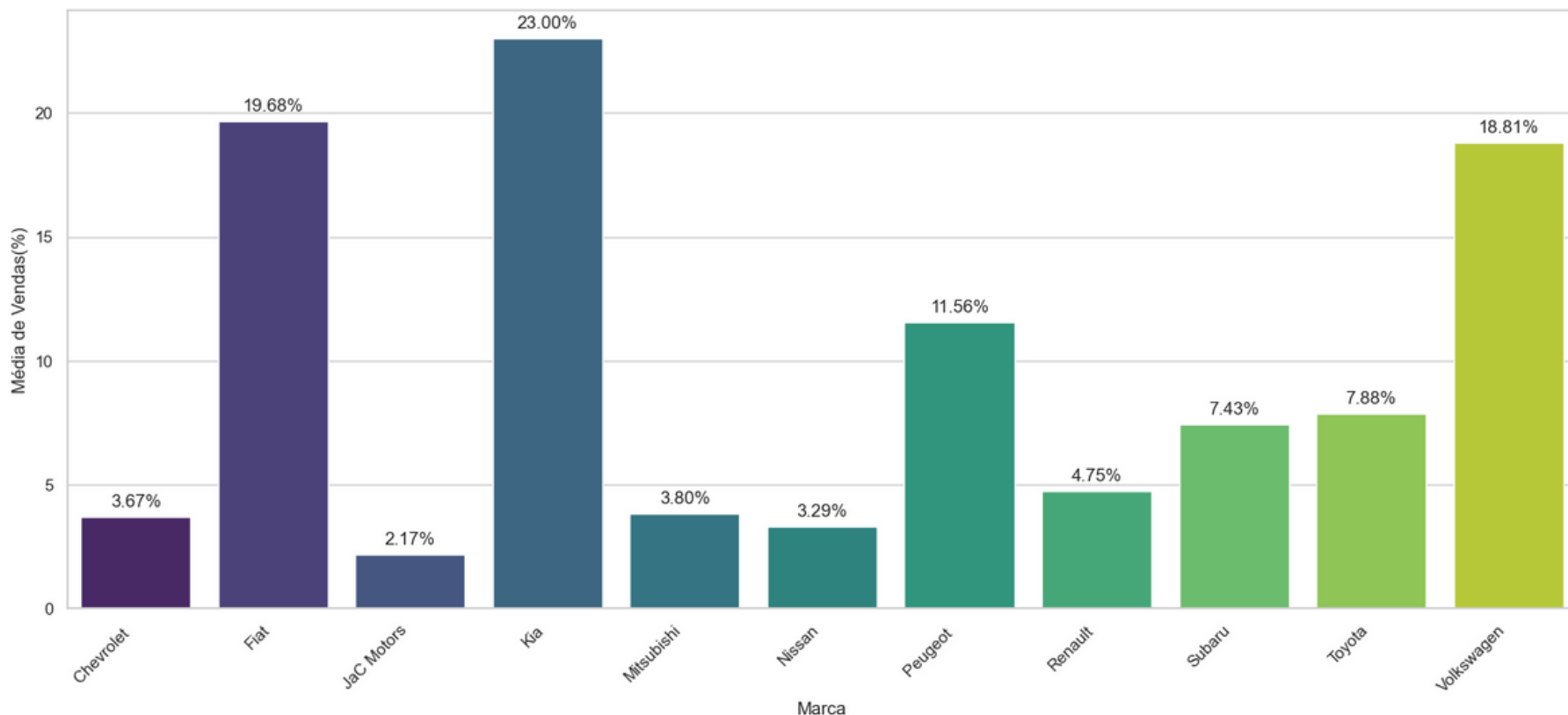
# Média de Vendas

A análise da média de vendas por ano revela um panorama distinto no desempenho das marcas, destacando a notável liderança da Kia. Com uma expressiva marca de **23%**, a Kia demonstrou consistência ao longo dos anos, consolidando-se como líder em termos de média de vendas anuais.

Em segundo lugar, observamos a Fiat, que alcançou uma sólida média de **19,68%**. Este desempenho ressalta a preferência duradoura dos consumidores pelos produtos Fiat e a eficácia contínua de suas estratégias de vendas.

A Volkswagen também se destaca, atingindo uma média de **18,81%**. Essa posição sólida no ranking reflete o sucesso da Volkswagen em manter uma presença significativa no mercado e atrair consumidores de forma consistente ao longo dos anos.

Esses resultados ilustram a dinâmica competitiva no setor, com a Kia, Fiat e Volkswagen demonstrando performances notáveis na média de vendas anuais.



# Análises de Receitas

A tabela de receitas identifica os veículos que apresentam as maiores e menores receitas, compreendendo como esses fatores contribuem para o crescimento da empresa.

Ao examinar a tabela, destaca-se que o veículo líder em vendas, o veículo **Mobi** da Fiat, também se destaca como o principal contribuinte para a receita máxima da concessionária, alcançando um expressivo total de **R\$ 14.747.000,00**. Em contrapartida, o veículo **307** da Peugeot ocupa a última posição em termos de receita, registrando o montante de **R\$ 19.000,00**.

Considerando o veículo 307 da Peugeot, que registrou a menor receita na tabela, observamos que, em média, ele contribui com 11,56% das vendas totais da marca. Essa métrica destaca a relativa participação desse veículo nas transações da Peugeot, proporcionando uma perspectiva sobre sua contribuição proporcional para o desempenho global de vendas da marca.

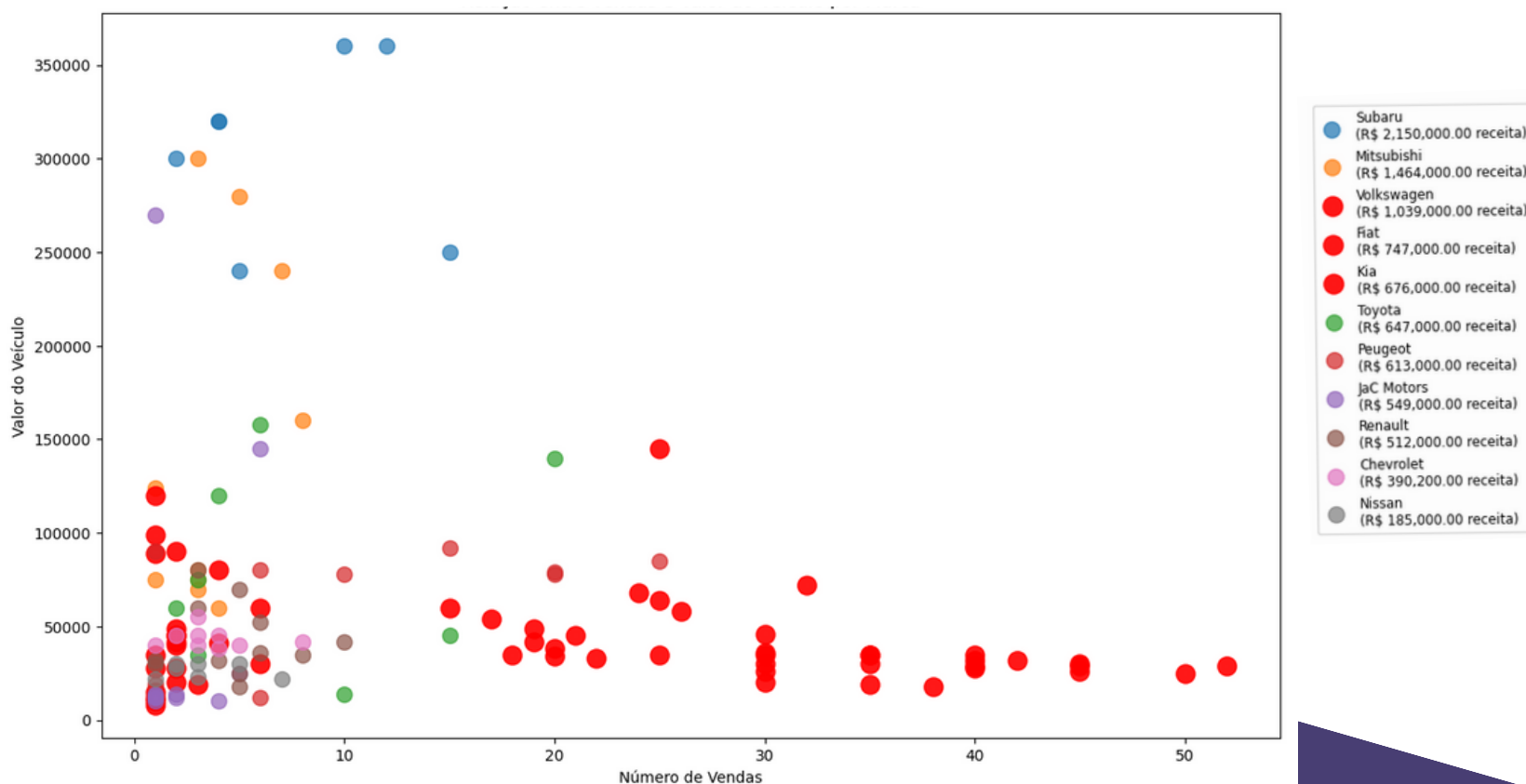
Nome do Veículo	Receita (R\$)
Mobi	14,747,000.00
Up	14,368,000.00
Picanto	13,243,000.00
Forester	9,800,000.00
208	7,425,000.00
Corolla	4,368,000.00
WRX	3,750,000.00
Pajero	2,680,000.00
L200	2,580,000.00
onix	1,418,400.00
XV	1,280,000.00
Brz	1,200,000.00
Yaris	1,125,000.00
Lancer	990,000.00
Clio	979,000.00
E-JS1	870,000.00
March	601,000.00
2008	570,000.00
Duster	460,000.00
Sandero	374,000.00
Saveiro	360,000.00
Captur	350,000.00
Cronos	320,000.00
Gol	288,000.00
E-J7	270,000.00
Cerato	254,000.00
Sandero RS	240,000.00
Uno	191,000.00
T-Cross	180,000.00
J2	165,000.00
argo	154,000.00
Kombi	125,000.00
J5	125,000.00
Eclipse	124,000.00
Jetta	120,000.00
Polo	99,000.00
Rio	89,000.00
206	72,000.00
Palio	35,000.00
307	19,000.00
Total	86,408,400.00

# Análise de Eficiência: Marcas com Receita Superior e Menor Volume de Vendas

A análise detalhada dessas métricas revela a eficiência financeira das marcas em nosso portfólio. Notavelmente, a **Volkswagen** se destaca ao liderar tanto em número de vendas, com um impressionante total de **395 unidades**, quanto em receita gerada, atingindo **R\$185,000**. Este desempenho sugere uma notável eficiência em converter vendas em receita, consolidando a Volkswagen como uma líder em rentabilidade no período avaliado.

A **Fiat** também se destaca ao figurar como a segunda marca com maior receita, alcançando **R\$1,464,000**, apesar de um volume de vendas robusto de **433 unidades**. Este equilíbrio entre volume e receita destaca a eficácia da estratégia de precificação ou a atratividade dos modelos específicos da marca.

Já a **Kia**, embora tenha registrado um volume de vendas significativo de **345 unidades**, supera em eficiência ao gerar uma receita de **R\$747,000**, alcançando a liderança na métrica de receita por venda. Isso destaca a capacidade da Kia em maximizar a receita com um volume relativamente menor de transações.





---

# Análise Exploratória: Relacionando Vendas, Marcas e Valores de Veículos ao Longo do Tempo

Nesta síntese da análise de vendas, almeja-se a **identificação de padrões e correlações** para informar estratégias e embasar decisões assertivas. Iniciando com a **Análise Temporal**, nosso foco reside na identificação de **sazonalidades e padrões nas vendas**. Ademais, entender quais marcas ou veículos específicos mantêm **consistência de liquidez** ao longo do tempo ou se observam picos em períodos determinados.

Na seção de **Análise de Marcas**, dedicaremos esforços à identificação das **marcas mais vendidas**, comparando seu desempenho ao longo do tempo e investigando possíveis correlações entre a **popularidade da marca e o valor dos veículos**.

A **Análise de Veículos** destacará os veículos mais vendidos, com o intuito de discernir se modelos específicos apresentam desempenho superior em termos de vendas ou valor, proporcionando verificações sobre as **preferências dos consumidores**.

Ao explorar a **Matriz de Correlação entre Vendas e Valor**, avaliaremos se existe relação entre o volume de vendas e o preço do veículo, questionando se veículos mais caros detêm **maior ou menor atratividade no mercado**.





## Análise de Veículos

A tabela abaixo foi derivada da tabela que representa os veículos com a maior receita, com o objetivo de identificar o **número de vendas dos dez veículos mais comercializados**. Assim, é possível observar que o veículo mais vendido pertence à **marca Fiat**.

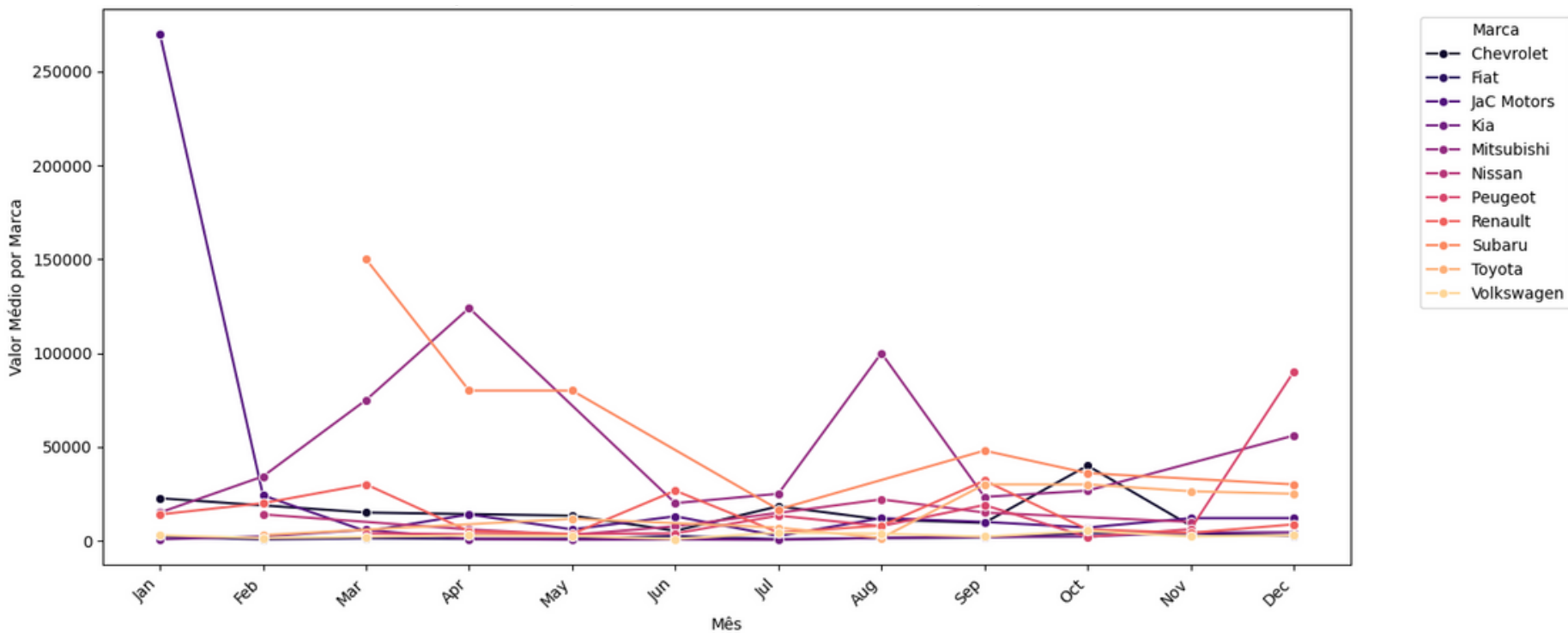
Este fato fortalece a correlação entre a média de vendas por marca, indicando que os **veículos com menor valor** de mercado estão sendo mais eficientemente comercializados.

Índice	Veículo	Vendas Totais
1	Mobi	414
2	Up	373
3	Picanto	338
4	208	90
5	Corolla	40
6	onix	33
7	Clio	30
8	Forester	28
9	Yaris	23
10	March	23

## Correlação entre Popularidade de Marcas e Valor Médio Mensal por Marca

Este gráfico foi criado para visualizar a correlação entre a **popularidade das marcas** de veículos, medida pelas **vendas mensais**, e o **valor médio dos veículos** ao longo do tempo. A análise busca identificar padrões e relações entre a demanda de mercado (popularidade da marca) e o preço médio dos veículos para as marcas.

Podemos observar que as marcas mais de receita mais robusta estão no topo dos indicativos: **Fiat, Volkswagen e Fiat.**



# Matriz de Correlação

Nossa investigação sobre o desempenho de vendas de veículos inclui uma análise de correlação entre as variáveis **vendas** e **valor do veículo**. A matriz revela uma correlação levemente negativa no canto superior direito, indicando que, em geral, um aumento no valor do veículo está associado a uma leve diminuição nas vendas. No entanto, uma correlação surpreendentemente perfeita positiva no canto superior esquerdo sugere uma relação excepcionalmente forte entre as vendas e o valor do veículo, exigindo uma análise mais detalhada. O entendimento dessas correlações é fundamental para aprimorar estratégias de vendas e tomar decisões informadas.

