

Projeto Prático - 2 bimestre

Ricardo Vigliano, Igor Hiroshi, Arthur Queiroz, Arthur Sabino

1. Influência do tempo de entrega nas vendas.

Conclusão:

Foi constatado alto número de entregas com previsões muito acima do necessário. Esse fato vem a impedir vendas potenciais para clientes que levam esse parâmetro em consideração.

Tomada de Decisão:

Criar meios de estimar datas de entrega mais precisas e condizentes com a realidade a fim de evitar vendas perdidas por esse motivo.

2. Temporadas de quedas de vendas.

Conclusão:

Quedas bruscas de receita entre os meses setembro e dezembro.

Tomada de Decisão:

Criar programas de incentivos temáticos em datas comemorativas e tradicionais que se encontram em períodos menos lucrativos, para assim, transformar épocas de “seca” em novas oportunidades.

3. Importância da redução de parcelas.

Conclusão:

Com os dados do gráfico anterior, cerca de 16% dos pedidos tiveram o número de parcelas muito acima do padrão, o que prejudica o fluxo de caixa dos vendedores e da loja.

Tomada de Decisão:

Para combater a incerteza causada por grandes parcelamentos, é ideal criar descontos e cashbacks para incentivar pagamentos à vista e por consequência, tornar os parcelamentos menos atraentes.

4. A importância da credibilidade e boa reputação.

Conclusão:

36% dos vendedores da loja possuem uma média de avaliações de clientes ou muito acima ou muito abaixo da média.

Tomada de Decisão:

Para os vendedores com baixas avaliações, a medida seria diminuir o alcance de seus produtos na loja e um aviso para o usuário que o vendedor não possui um bom rating.

Para os vendedores com altas avaliações, o ideal seria aumentar seu alcance na plataforma e indicar ao usuário que o vendedor tem um bom rating.

5. Influência nas avaliações dos pedidos.

Conclusão:

Ao realizar a análise de sentimento dos reviews deixados pelos clientes. Foi constatado significativa oscilação entre os níveis de aprovação de diferentes categorias da loja.

Tomada de Decisão:

Reconsiderar categorias que atingem um alto grau de reprovação pelos comentários. Já para as categorias com um alto grau de aprovação, mudanças na interface que beneficiem a visibilidade dos comentários, com o objetivo de influenciar o cliente positivamente, é uma boa escolha.