**Relatório de Análise de Vendas - Air Market**

**Introdução**

Este relatório apresenta uma análise detalhada das vendas da Air Market, uma empresa fictícia que opera no estilo das Lojas Americanas, vendendo uma variedade de produtos. O objetivo deste relatório é fornecer uma visão abrangente do desempenho de vendas, destacando os produtos mais vendidos, a distribuição de vendas ao longo do tempo, a variação de preços e a contribuição por categoria.

**Metodologia**

Os dados utilizados para este relatório foram extraídos das vendas realizadas entre janeiro de 2019 e janeiro de 2021. As principais métricas analisadas incluem quantidade vendida, faturamento total, preço unitário e categoria dos produtos. As análises foram feitas utilizando gráficos e visualizações para facilitar a interpretação dos dados.

**Análises e Resultados**

**1. Distribuição de Vendas por Mês**

* **Descrição**: A análise da distribuição de vendas por mês mostra a soma da quantidade vendida e o faturamento total ao longo do tempo.
* **Colunas Utilizadas**: DataVenda, Quantidade, FaturamentoTotal
* **Insight**: Observa-se que as vendas variaram significativamente entre janeiro de 2019 e janeiro de 2021. Os pontos mais altos de faturamento foram registrados em janeiro de 2020 (R$ 1,75 Mi) e janeiro de 2021 (R$ 1,59 Mi), enquanto os pontos mais baixos ocorreram em junho de 2019 (R$ 0,32 Mi) e junho de 2020 (R$ 0,32 Mi).
* **Possíveis Soluções**: Implementar campanhas de marketing e promoções sazonais para aumentar as vendas nos períodos de baixa. Avaliar as causas das quedas de vendas nesses meses e ajustar estratégias de acordo.

**2. Top 5 Produtos Mais Vendidos**

* **Descrição**: Apresenta os cinco produtos mais vendidos em termos de quantidade.
* **Colunas Utilizadas**: Nome, Quantidade
* **Produtos Mais Vendidos**:
  1. Pasta de Dente Colgate 50G - 101,47 Mil
  2. Biscoito Passatempo 130G - 98,64 Mil
  3. Detergente Ypê 500ml - 91,29 Mil
  4. Nescafé Nestlé 50G - 91,57 Mil
  5. Água Sanitária Ypê 1L - 89,93 Mil
* **Possíveis Soluções**: Aumentar o estoque e as promoções desses produtos mais vendidos para maximizar as vendas. Considerar a expansão da linha de produtos baseados nas categorias mais populares.

**3. Comparação de Preço Médio por Categoria**

* **Descrição**: Compara o preço médio dos produtos em cada categoria.
* **Colunas Utilizadas**: Categoria, PrecoUnitario
* **Insight**: A categoria TEC (Tecnologia) possui o preço médio mais alto, com R$ 25,99 Mi. Outras categorias analisadas incluem UPS, IMP, BIB, ALM, e BSC, com preços médios variando entre R$ 15,5 Mi e R$ 20 Mi.
* **Possíveis Soluções**: Avaliar a competitividade dos preços em cada categoria e ajustar conforme necessário para melhorar a atratividade. Implementar campanhas de marketing para produtos de categorias com preço médio mais alto.

**4. Percentual de Contribuição por Categoria**

* **Descrição**: Mostra a porcentagem de faturamento que cada categoria contribui para o total.
* **Colunas Utilizadas**: Categoria, FaturamentoTotal
* **Insight**: As principais categorias e suas contribuições são:
  + BSC: R$ 10,625.65 Mil
  + TEC: R$ 6,533.31 Mil
  + AML: R$ 4,653.31 Mil
  + BED: R$ 2,141.61 Mil
  + LPS: R$ 2,582.74 Mil
* **Possíveis Soluções**: Focar em estratégias de marketing e vendas para categorias com menor contribuição para aumentar sua participação no faturamento total. Diversificar o portfólio de produtos para reduzir a dependência de uma única categoria.

**5. Variação de Preço Unitário ao Longo do Tempo**

* **Descrição**: Exibe como o preço unitário médio dos produtos varia ao longo do tempo.
* **Colunas Utilizadas**: DataVenda, PrecoUnitario
* **Insight**: Os preços unitários variaram de R$ 246 Mil a R$ 310 Mil entre janeiro de 2019 e janeiro de 2021. Os pontos mais altos foram registrados em janeiro de 2020 (R$ 310 Mil) e janeiro de 2021 (R$ 310 Mil), enquanto os pontos mais baixos ocorreram em junho de 2019 (R$ 246 Mil) e junho de 2020 (R$ 246 Mil).
* **Possíveis Soluções**: Monitorar e ajustar os preços de acordo com as tendências do mercado para manter a competitividade. Implementar estratégias de precificação dinâmica para otimizar a receita.

**6. Total de Faturamento**

* **Descrição**: Um cartão exibindo o valor total do faturamento.
* **Colunas Utilizadas**: FaturamentoTotal
* **Insight**: O total de faturamento acumulado durante o período analisado foi de R$ 16,32 Mi.
* **Possíveis Soluções**: Continuar monitorando o faturamento total para garantir que as metas de receita sejam atingidas. Analisar fatores que contribuem para aumentos ou quedas no faturamento e ajustar estratégias conforme necessário.

**7. Número Total de Vendas**

* **Descrição**: Um cartão mostrando o número total de vendas.
* **Colunas Utilizadas**: Quantidade
* **Insight**: O número total de vendas registradas foi de R$ 2,10 Mi.
* **Possíveis Soluções**: Implementar programas de fidelidade para aumentar a recorrência de compras. Identificar e resolver possíveis barreiras que possam estar limitando o volume de vendas.

**Conclusão**

Este relatório fornece uma visão detalhada do desempenho de vendas da Air Market, destacando os principais produtos, variações de preço e contribuições por categoria. As informações apresentadas podem ser utilizadas para tomar decisões estratégicas e otimizar as operações de vendas da empresa. As soluções propostas visam resolver problemas identificados e melhorar a eficiência e eficácia das vendas.