



# **ANÁLISE DE DADOS PARA ALAVANCAR VENDAS**

**Um case PigData para CerreiraFosta LTDA.**



# PigDateam



**Byanca Maria**  
Analista de dados



**Renan Humberto**  
Analista de dados



**Sofia Remides**  
Analista de dados



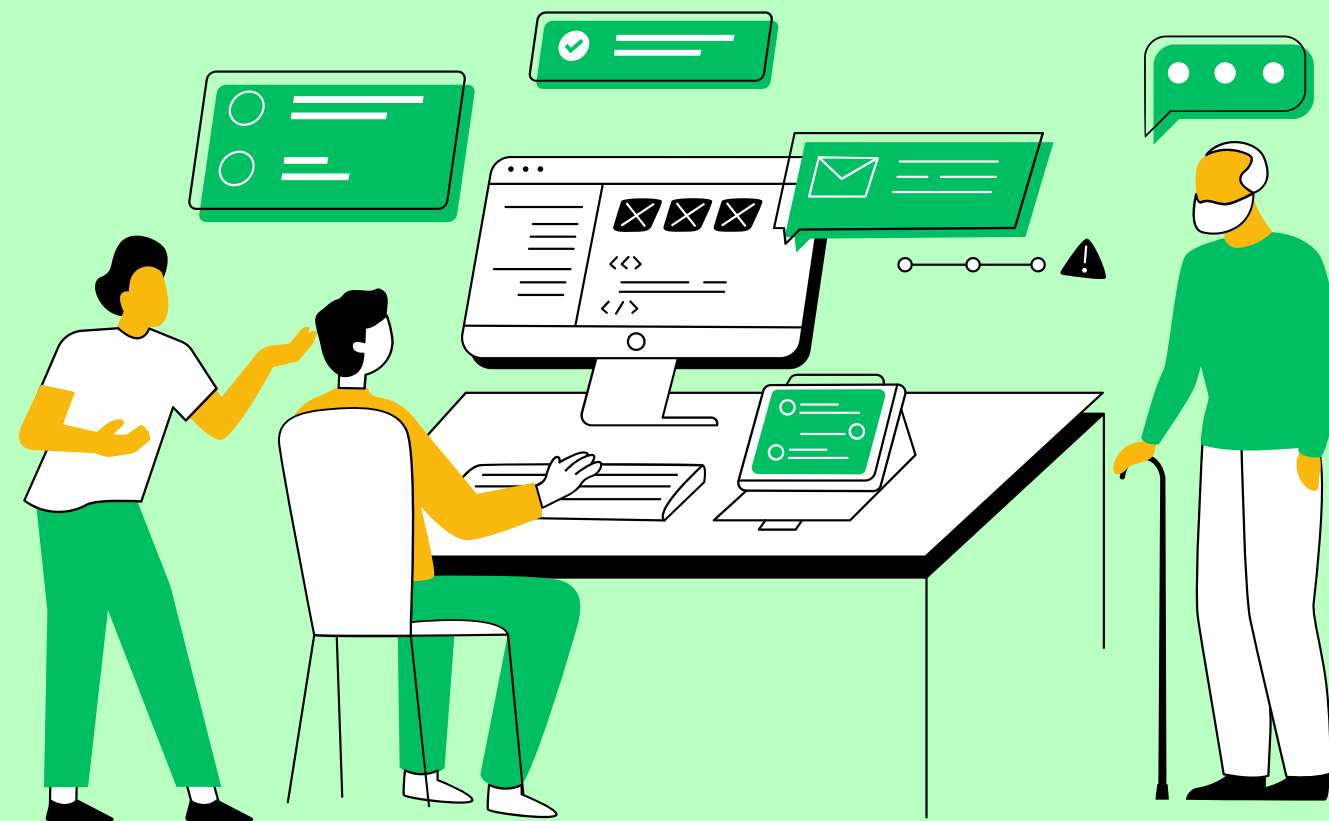
**Vinícius Rodrigues**  
Analista de dados



## APRESENTAÇÃO DO CASO

A CerreiraFosta Ltda. é uma empresa especializada em produtos para o lar. Atualmente enfrenta baixa conversão de vendas e precisa otimizar seu portfólio.

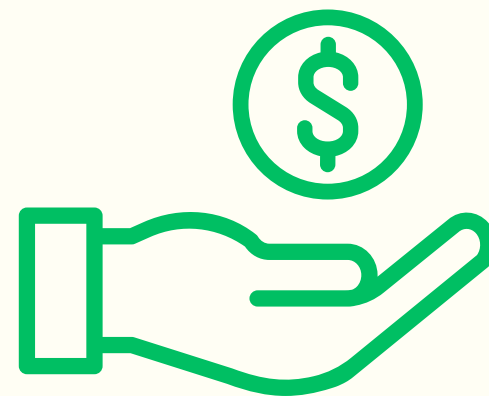
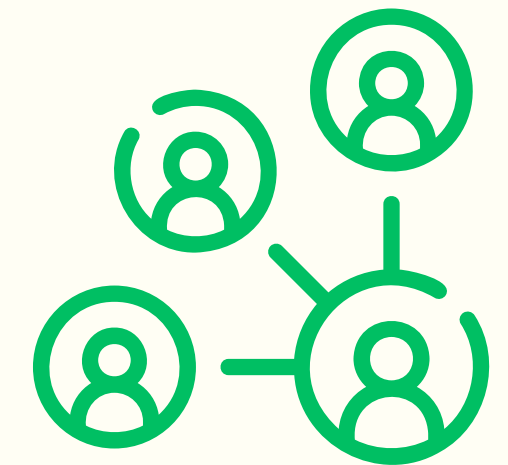
A empresa busca, por meio de análise de dados de clientes e vendas, identificar padrões para melhorar seu desempenho e definir estratégias mais eficazes.



## O QUE A PIGDATA BUSCA RESOLVER

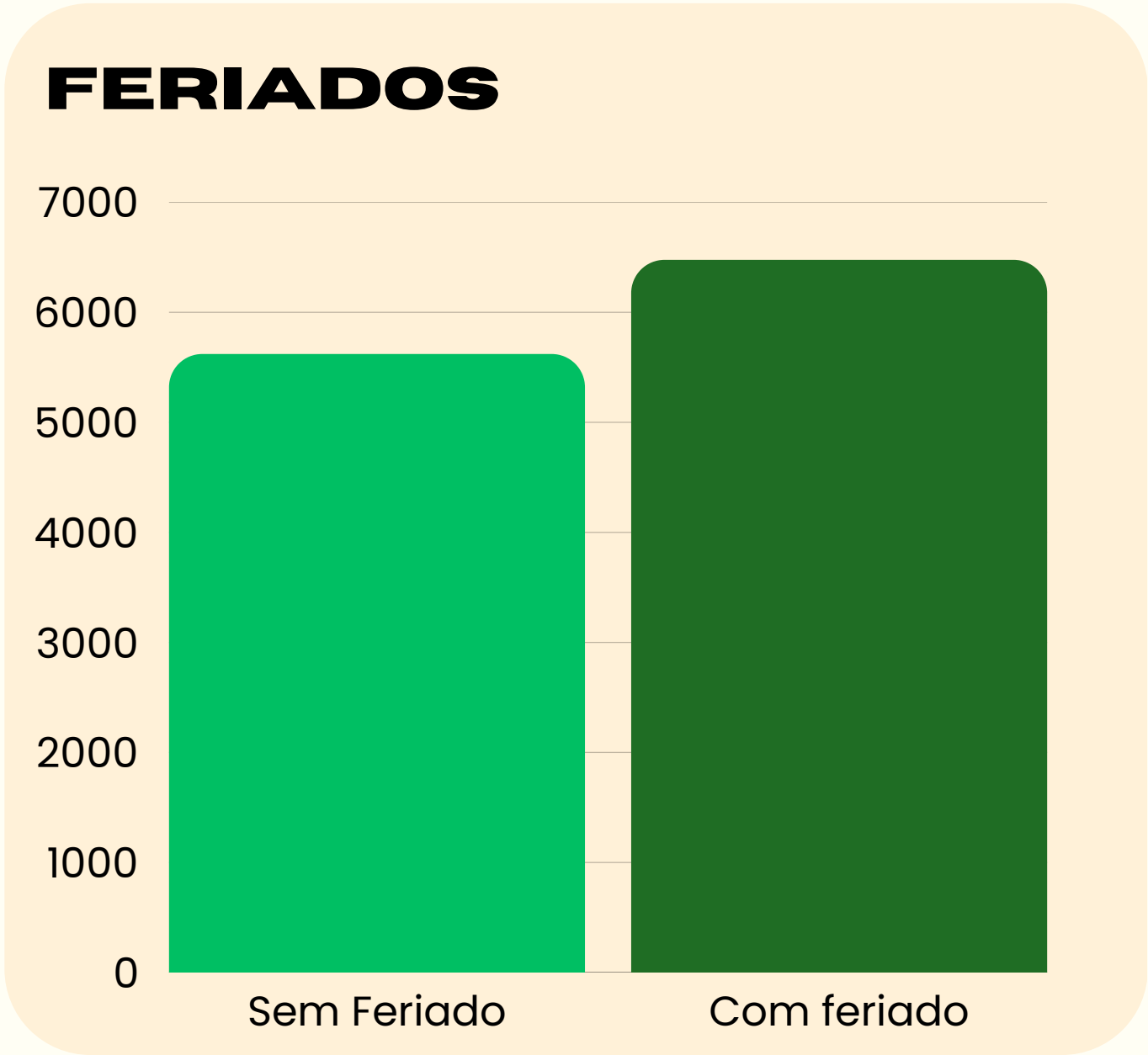
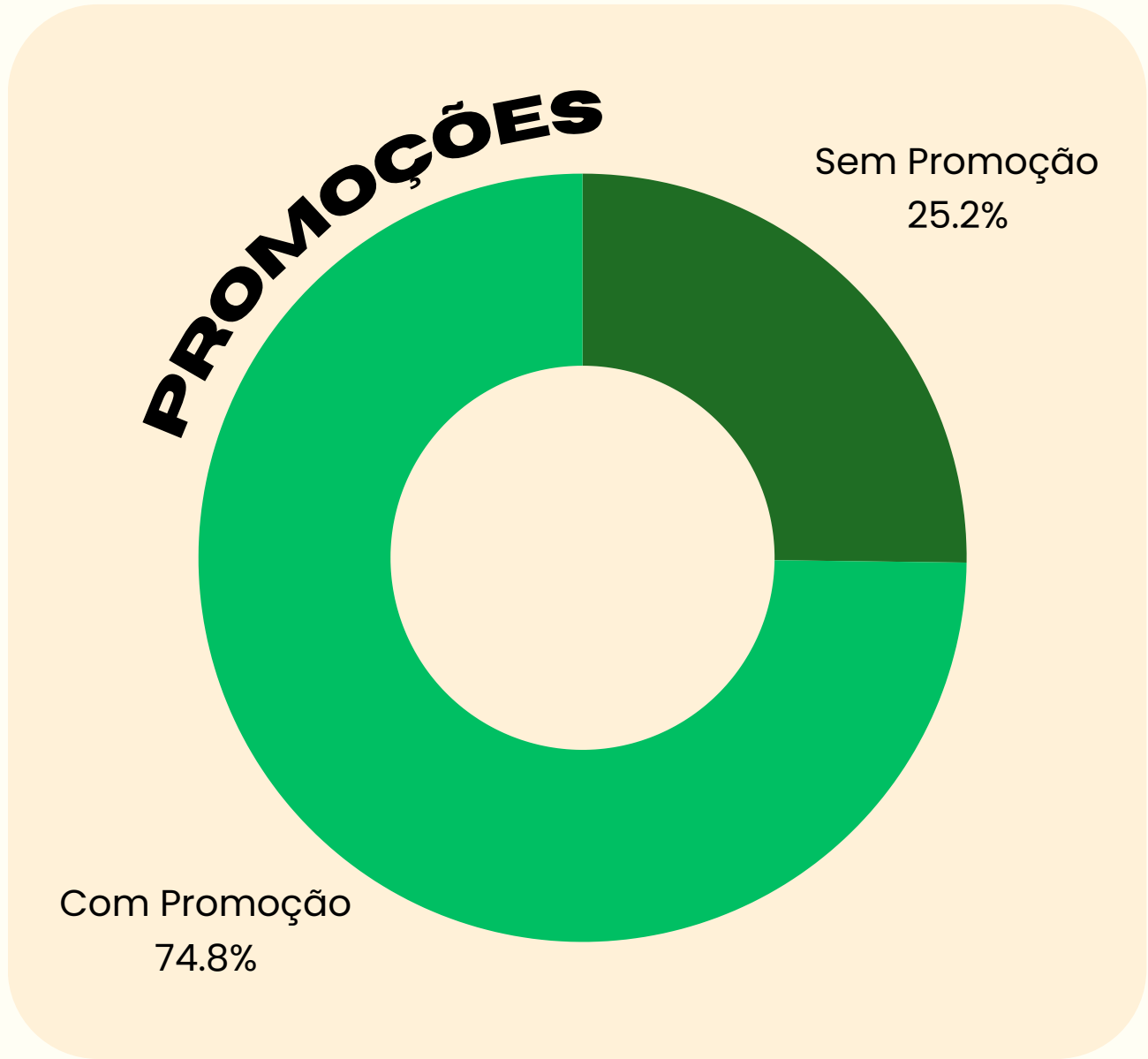


O objetivo desta análise é impulsionar as vendas da CerreiraFosta, aprimorando seus pontos fortes e proporcionando uma compreensão mais estratégica de seus próprios dados. Essa abordagem busca posicionar a empresa com um diferencial competitivo no mercado em que atua.





# CARACTERÍSTICAS DAS VENDAS



## ESTRATÉGIAS

### Insights

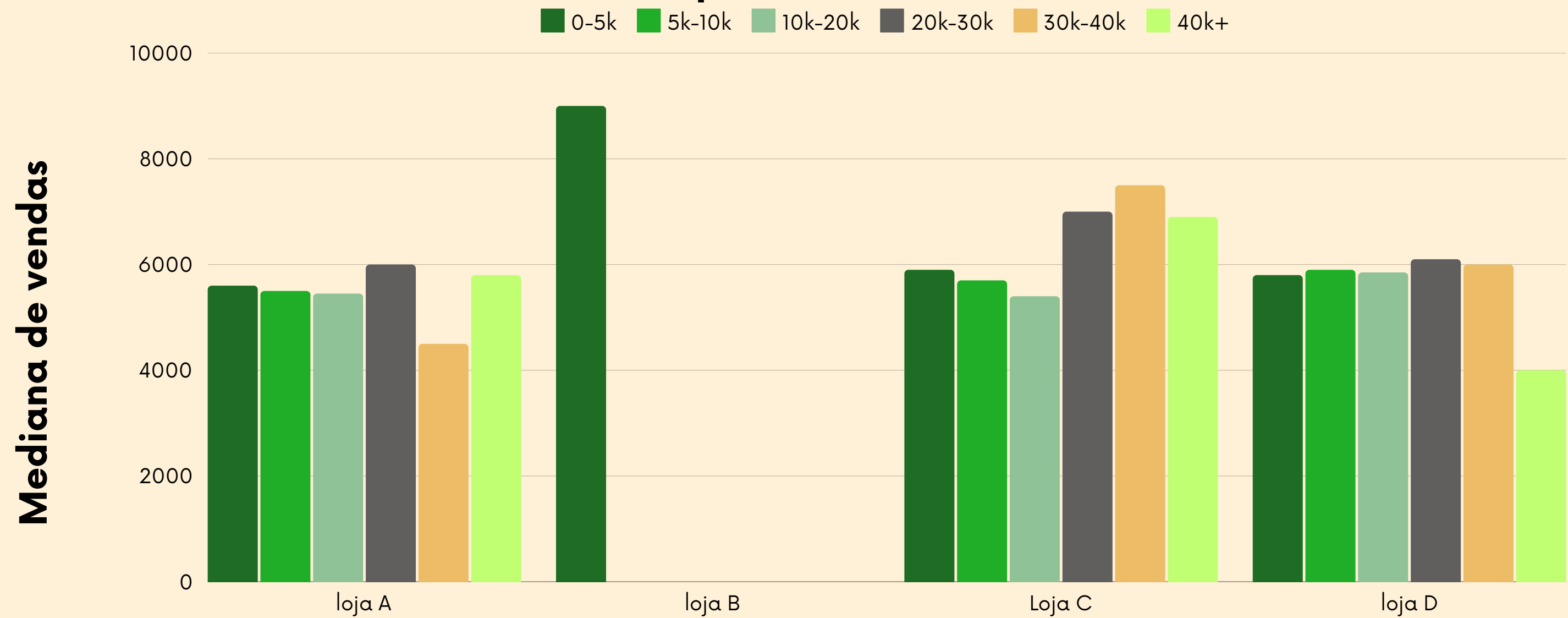
- Feriados escolares aumentam o volume de vendas na maioria das lojas, atraindo mais famílias e consumidores.
- Promoções pontuais como principal motor de vendas e promoções combinadas como estratégia para regiões de fluxo moderado.

### Ações recomendadas

- Aproveitar feriados
- Otimizar Promoções

# ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

## Distância do concorrente mais próximo



# ESTRATÉGIAS

## Insights

- Lojas próximas a concorrentes atraem mais tráfego, mas enfrentam maior pressão para se diferenciar
- Lojas distantes têm menor fluxo, mas promoções e estratégias adaptadas podem aumentar a fidelização.

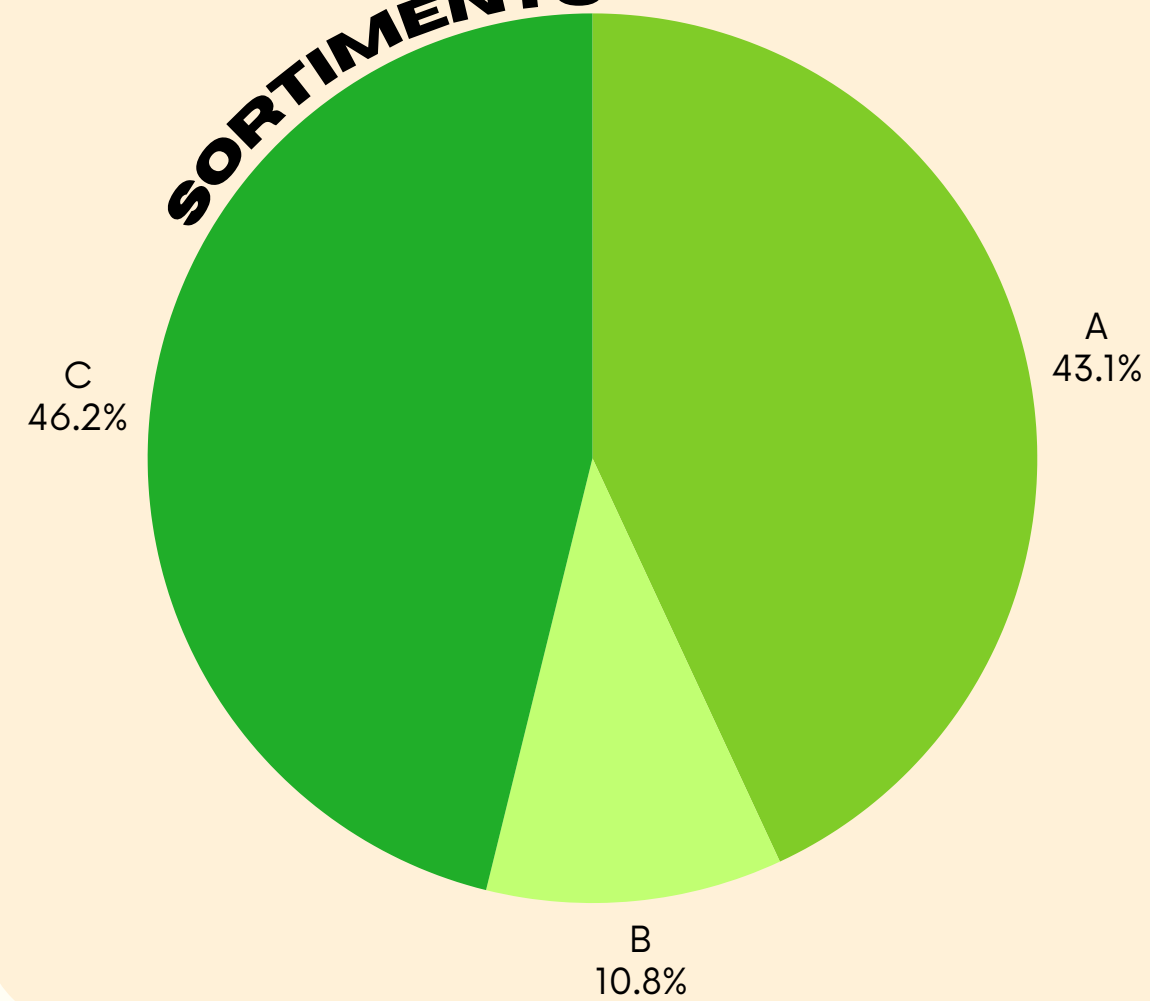
## Ações recomendadas

- Diferenciação competitiva
- Apoio a lojas remotas

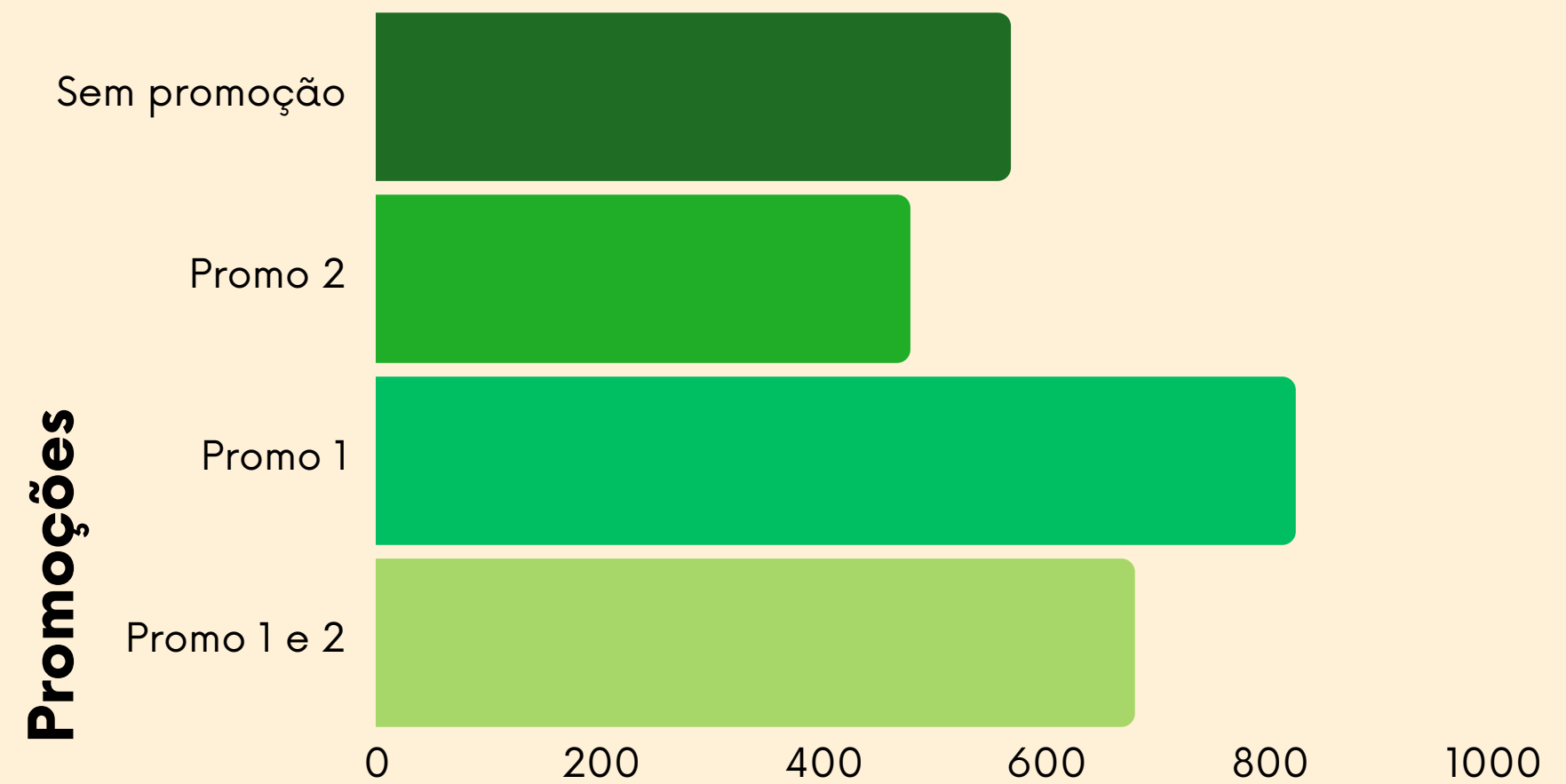


## FATORES PARA FECHAMENTO DE OPORTUNIDADES

### SORTIMENTO



### Mediana de Vendas



## ESTRATÉGIAS

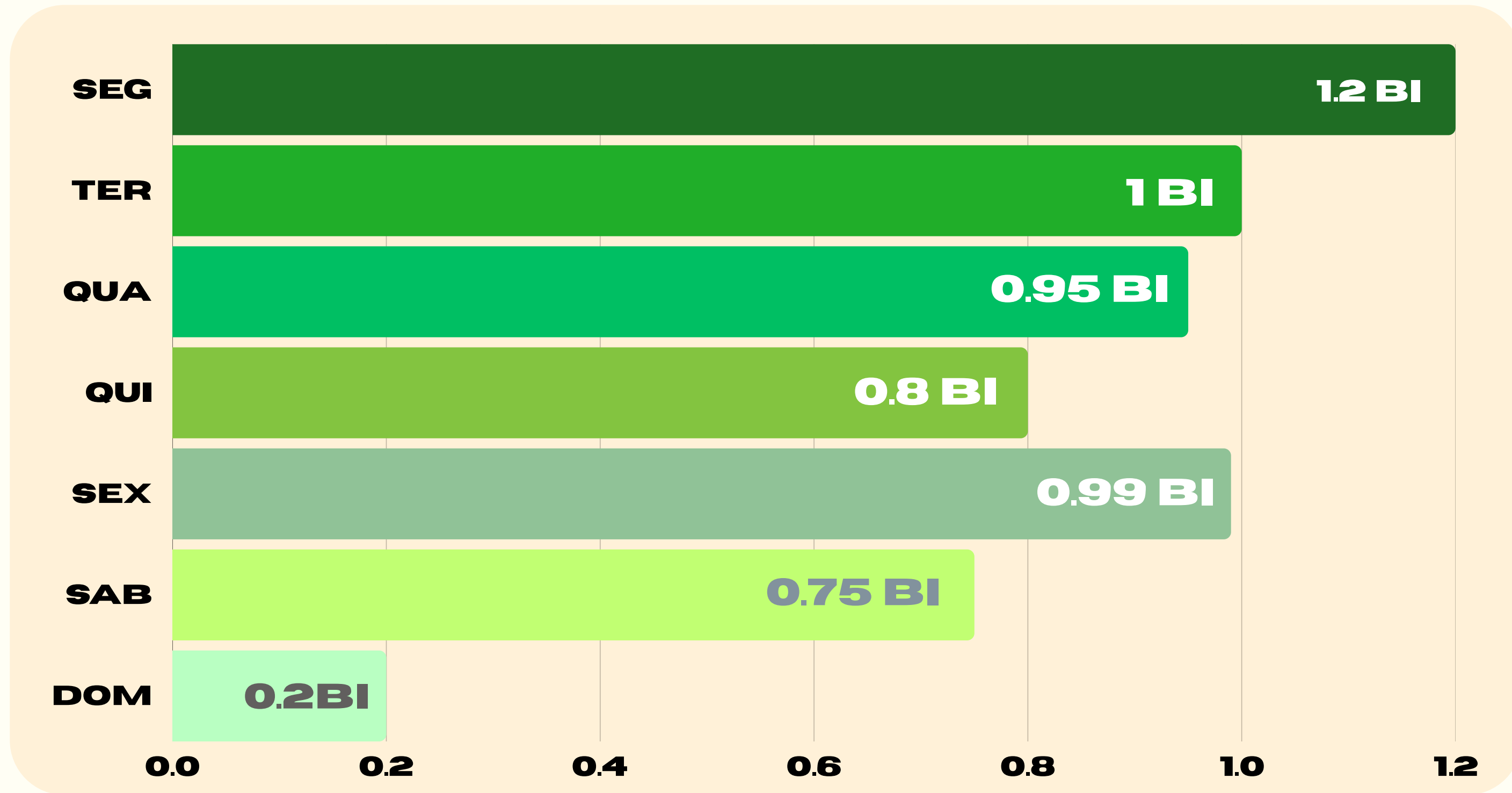
### Insights

- Promoções combinadas são mais eficazes em áreas de fluxo moderado (10-30 km da concorrência).
- Promoções pontuais são mais eficientes em áreas concorridas (0-10km) e em áreas isoladas (30km+)
- O sortimento C apresenta maior demanda, sendo um diferencial estratégico.

### Ações recomendadas

- Promoções direcionadas
- Ajuste de sortimento

## SAZONALIDADE DAS VENDAS



## ESTRATÉGIAS

### Insights

- Dias úteis são os dias com os maiores totais de vendas, sugerindo que esses são os períodos mais ativos da semana.
- Domingos têm os menores totais de vendas, possivelmente devido ao fechamento de algumas lojas ou menor movimento do público.
- Lojas que operam aos finais de semana têm um desempenho superior, com destaque para a loja B aos domingos.

### Ações recomendadas

- Expansão e otimização de horários
- Promoções específicas



**Obrigado pela atenção!**  
**Conte com a PigData para transformar**  
**dados em soluções.**

