

Relatório de Insights e Recomendações

A análise do conjunto de dados revelou dois pontos principais sobre o comportamento das vendas ao longo do ano. O primeiro e mais surpreendente insight foi a **queda significativa nas vendas durante o mês de dezembro**, um resultado que contraria as tendências tradicionais de mercado, já que este período costuma apresentar forte aquecimento devido às compras de final de ano. Essa discrepância pode indicar problemas operacionais, como falhas no estoque, logística, redução de campanhas promocionais, menor disponibilidade de produtos ou até perda de competitividade para concorrentes que intensificaram suas ações sazonais. Também é possível que tenha ocorrido uma mudança específica no perfil do público ou nos produtos ofertados.

Em contraponto, o segundo ponto relevante identificado foi o **forte crescimento de vendas ao longo do primeiro semestre**, sugerindo um período de maior tração comercial, boa aceitação do produto e campanhas eficientes. Esse desempenho pode indicar que o público responde melhor a campanhas realizadas no início do ano ou que fatores externos — como sazonalidade, clima, ou condições econômicas mais favoráveis — influenciam positivamente esse período.

Recomendações:

Com base nos dados analisados, recomenda-se aprofundar a investigação sobre o mês de dezembro, avaliando histórico de campanhas, disponibilidade de estoque, desempenho por categoria e comportamento dos concorrentes. Reforçar estratégias promocionais, ampliar a visibilidade da marca e revisar processos logísticos podem ajudar a reverter a queda nas vendas no fim do ano. Além disso, é estratégico aproveitar o bom desempenho do primeiro semestre para planejar ações que mantenham o ritmo positivo, como lançamento de produtos, intensificação de campanhas já testadas e expansão para novos públicos. Por fim, manter um monitoramento contínuo permitirá antecipar variações sazonais e ajustar decisões de forma mais precisa.