Relatório Dados API Mercado Livre

Antes de começar com os dados, acho importante enfatizar que os dados foram simulados pelo ChatGPT, então, em alguns casos, os dados não nos contam muita coisa. Por exemplo:

Os vendedores com maiores faturamentos são da categoria de automóveis, e muitos deles venderam o mesmo automóvel diversas vezes.A screenshot of a computer

Description automatically generated

A screenshot of a computer

Description automatically generated

A screenshot of a computer

Description automatically generated

Outros vendedores próximos dos maiores faturamentos venderam apenas um carro, e, por ser um valor alto, ficaram à frente de outros vendedores. Portanto, começar a análise apenas pelo faturamento não iria nos dizer muita coisa.

Outro ponto é que a IA nos retornou um arquivo com aproximadamente 9.800 linhas, que era o máximo permitido. Assim, o faturamento por sellers tende a não ser tão grande (exceto os que vendem automóveis). Retirando esses da lista, vamos considerar 600 mil um faturamento alto.

Vamos olhar os números pela quantidade de itens vendidos:

O vendedor Mercado Livre Eletrônicos faturou 526 mil entre 2023 e 2024, somando 316 produtos vendidos em 8 categorias diferentes.A screenshot of a computer

Description automatically generated

A graph with numbers and letters

Description automatically generated

Se tivéssemos dados de custos em nossa base, poderíamos mostrar para ele quais são os itens que mais dão lucro, assim ele poderia focar em uma categoria ou item específico, que talvez ele vendesse menos.

Por ter uma variedade de itens em muitas categorias, poderíamos fazer uma análise sobre os itens que ele normalmente vende junto, para trazer novas promoções e aumentar o volume de vendas.

Podemos criar um sistema de recomendação para ajudar o vendedor a adquirir novos produtos. Esse sistema se basearia nos itens que os clientes costumam comprar juntamente com os produtos que o vendedor já oferece.

Se tivéssemos um pouco mais de dados do passado, poderíamos fazer uma previsão de vendas para o vendedor, com base no aumento ou decréscimo da receita e eventos externos, mostrando também qual dia ou semana ele vende mais, quais são os próximos feriados que podem aumentar a procura por determinado produto que ele vende, quais são as oportunidades que ele pode estar perdendo por não vender algum produto que está dentro da própria categoria, etc.

A graph of blue bars

Description automatically generated

No caso deste seller, ele vendeu 303 mil só na categoria de Celulares e Telefones, e o mercado todo vendeu 336 mil. Então, ele detém aproximadamente 90% desta categoria. Poderíamos usar esse número para analisarmos como o vendedor pode melhorar em outras categorias nas quais ele detém um número menor no mercado.