

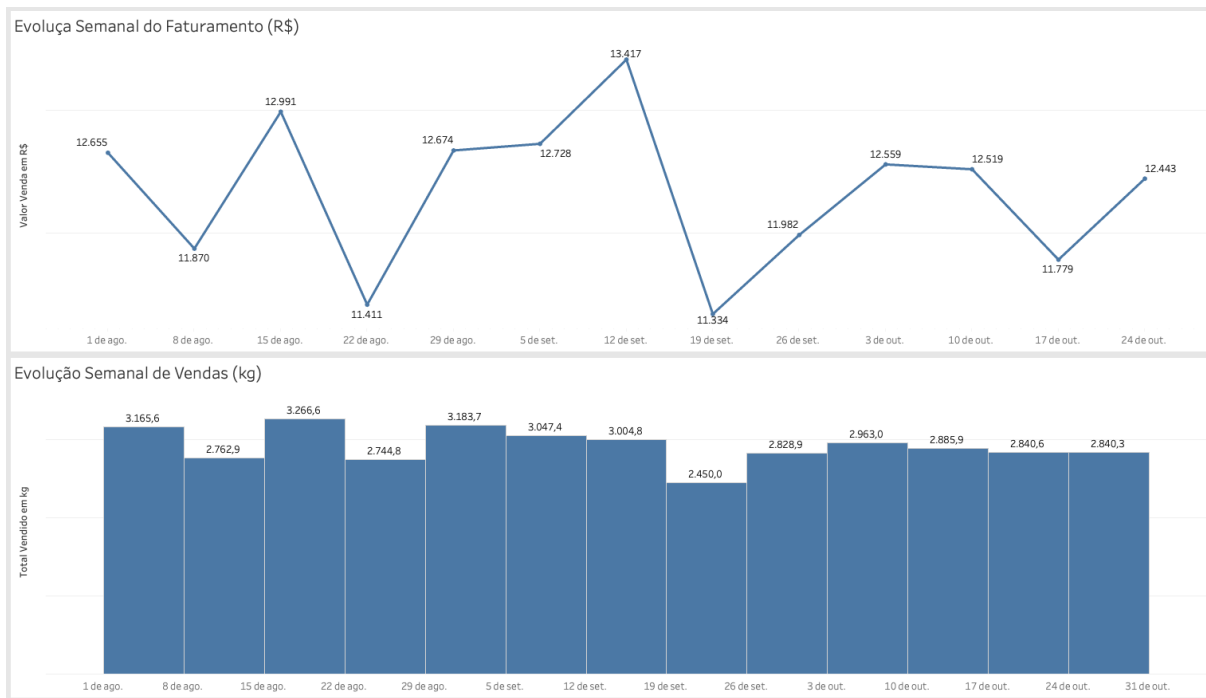
## DESAFIO DRIVA - RESPOSTAS

Primeiramente, duas linhas foram removidas da tabela Vendas pois aparentavam ser duplicatas. Consideramos que cada linha da venda deveria representar um registro único de uma ocasião de venda.

4955	9/14/2021	3	12.32	7...
<del>4978</del>	<del>9/14/2021</del>	<del>3</del>	<del>12.32</del>	<del>7...</del>

7817	10/10/2021	13	9.78	...
<del>7908</del>	<del>10/10/2021</del>	<del>13</del>	<del>9.78</del>	<del>...</del>

### 1. Como está a evolução do meu faturamento em geral (todos os produtos)?



Geralmente, o faturamento apresenta flutuações semanais com alguns picos e quedas significativas. Os períodos de maior aumento e queda podem ser analisados mais profundamente para entender os fatores que os influenciam, como alterações climáticas, distribuição da mercadoria pelos fornecedores, comportamento dos concorrentes e dos consumidores.

## 2. Qual foi o meu melhor dia em vendas?

Selecione o Produto (Filtro)	Melhor Dia de Vendas (Faturamento)	Melhor Dia de Vendas (Quantidade)	Produtos Mais Vendidos (Kg)		
(All)	26 de outubro de 2021	18 de setembro de 2021	Laranja	Tangerina	Limão
	2.365	132	8.009	5.842	5.814

O melhor dia de vendas em faturamento foi 24 de outubro de 2021, totalizando R\$2.365,00 e o dia com o maior volume de vendas (quantidade) foi 18 de setembro de 2021 com 132 vendas.

## 3. Qual foi o dia em que eu mais vendi Bananas?

O dia que mais bananas foram vendidas foi 6 de agosto.

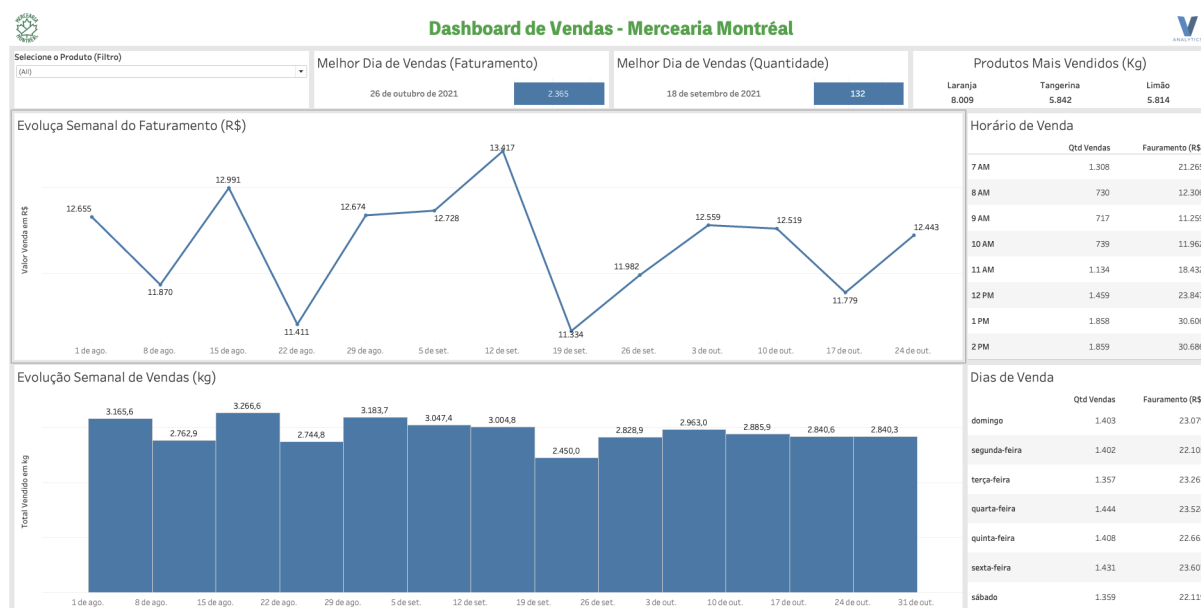
Selecione o Produto (Filtro)	Melhor Dia de Vendas (Faturamento)	Melhor Dia de Vendas (Quantidade)
Banana	28 de outubro de 2021	6 de agosto de 2021
	291,7	16

## 4. Qual produto eu vendo em maior quantidade (kg)?

Laranja.

Produtos Mais Vendidos (Kg)		
Laranja	Tangerina	Limão
8.009	5.842	5.814

## 5. Quais estratégias você sugeriria para um faturamento maior?



Para aumentar o faturamento da Mercearia Montréal, uma estratégia eficaz seria implementar promoções nos horários com menores volumes de venda e faturamento, podemos observar que são os períodos de maior movimento e faturamento, especificamente às 2 PM, 1 PM e 12 PM. Oferecer descontos ou promoções especiais nesses horários pode atrair ainda mais clientes, incentivando compras adicionais e aumentando o ticket médio por cliente. Se possível ampliar o horário de funcionamento, pois os melhores resultados estão vindo das últimas horas de trabalho. Entretanto, isso pode estar ligado ao horário de almoço, ainda assim, vale a sugestão.

Além disso, a otimização do estoque é crucial. Os produtos mais vendidos, como Laranja, Tangerina e Limão, devem estar sempre bem estocados e visíveis. Garantir a disponibilidade desses itens e considerar aumentar o estoque durante períodos de alta demanda pode evitar rupturas de estoque e maximizar as vendas desses produtos populares. Aliado a isso, campanhas sazonais podem ser implementadas em semanas historicamente mais fracas, como no meio do mês que pode estar atrelado aos dias de pagamento de salário. Com isso, manter o interesse dos clientes e incentivar visitas adicionais à loja.

Por fim, a criação de programas de fidelidade pode aumentar o valor do ticket médio e incentivar a recorrência dos clientes. Oferecer descontos, pontos ou brindes para clientes que atingirem um certo volume de compras mensais pode promover a lealdade e aumentar as vendas. Além disso, a diversificação de promoções, introduzindo novos itens que complementam os mais vendidos, pode atrair um público mais amplo e incentivar os clientes a comprarem mais, por exemplo, ao comprar Laranja o cliente ganha desconto em um produto mais "fraco" em vendas. Essas estratégias combinadas podem contribuir significativamente para o aumento do faturamento da mercearia. Somado a isso, implementar ofertas para produtos que podem estar próximos do prazo de validade também podem atrair mais vendas, eliminar o desperdício de alimentos e diminuir o prejuízo da mercearia.