

Resultados da Analise Prescritiva - Vinicius Nemer

▼ Produtos Unicos:

- **Coeficiente:** -7,968,977,047
- **P-valor:** 0,3858739128

Há uma relação positiva e altamente significativa entre o número de produtos únicos e o faturamento. Isso sugere que aumentar a variedade de produtos únicos pode levar um aumento significativo no faturamento. Portanto aconselho a aumentar a gama de produtos únicos oferecidos.

▼ Categorias Unicas:

- **Coeficiente:** -5,517,279,851
- **P-valor:** 0,0004860309441

Há uma relação negativa e significativa entre o número de categorias únicas e o faturamento. Isso sugere que aumentar o numero de categorias pode reduzir o faturamento. Portanto pode ser benéfico trabalhar em consolidar as categorias já existentes em vez de adicionar novas.

▼ Preço Médio:

- **Coeficiente:** -3,139,323,967
- **P-valor:** 0,0000008192368854

A relação negativa e significativa entre o preço médio e o faturamento indica que um aumento no preço médio tende a reduzir o faturamento. Estratégias de manter ou reduzir ligeiramente os preços podem ser mais eficazes para aumentar o faturamento.

▼ Conclusao:

Com base nos coeficientes e significâncias, as principais estratégias recomendadas são:

- Expandir a variedade de produtos únicos.

- Consolidar categorias existentes, evitando a criação de muitas novas categorias.
- Implementar estratégias de preços competitivas para manter ou reduzir o preço médio dos produtos.