

Resultados Analise diagnostica - Vinicius Nemer

▼ Resultados da análise diagnóstica

▼ 1.1. Faturamento:

- No periodo analisado (Jan - June) 2023 o crescimento de Faturamento foi de aproximadamente 81%, o unico mês onde não crescemos em pedidos foi em Fevereiro de 2017 onde tivemos uma queda de -6%.

▼ 1.2 Quantidade de itens Vendidos

- O coeficiente de correlação entre a quantidade de itens vendidos e o faturamento é 0.9999. Isso indica uma correlação positiva quase perfeita.
- **Conclusão:** À medida que a quantidade de itens vendidos aumenta, o faturamento aumenta quase proporcionalmente. Essa forte correlação positiva sugere que a quantidade de itens vendidos é um fator significativo para o aumento do faturamento.

▼ 1.3 Preço médio:

- O coeficiente de correlacao entre o preco medio e o faturamento e de -03243. Isso indica uma correlacao negativa moderada.
- **Conclusão:** A medida que o preco aumenta o faturamento tende a diminuir. Isso pode signifcar que precos mais altos podem levar a menos vendas, afetando negativamente o faturamento total.

▼ 1.4 Produtos Unicos:

- No periodo analisado não houve acrescimo ou diminuicao de produtos adicionados ao catálogo.

