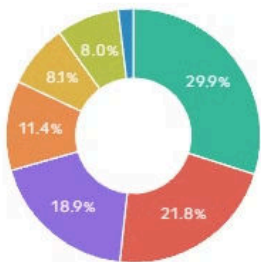


TOP CHANNELS BY SESSIONS



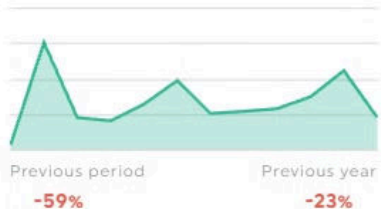
Channel

- Urna aenean
- Tempor id suscipit
- Cursus
- Adipiscing
- Eu tellus
- Posuere felis
- Sit nulla dictum

Total

PRODUCT DETAIL VIEWS

2,311



PRODUCT ADDS TO CART

2,883



Sessions ▾		Detail Views		Ac
99	+85	134	-39	1
68	-25	30	-68	1
63	-31	49	-108	2
59	+21	94	+66	2
57	-49	150	-87	1
54	-76	46	-125	1
52	-39	4	-193	2
52	-114	54	-347	1
46	-3	91	-208	1
43	+19	191	+138	1

Calculando o Total de Vendas por Produto em Python

Analisar o desempenho de vendas por produto é essencial para tomar decisões estratégicas e maximizar os resultados. Este tutorial guiará você passo a passo na construção de um código Python que calcula o total de vendas por produto, fornecendo insights valiosos para sua empresa.



by Rafael Colucci

lit

Data
1
4



Apply

Key	
A	

Data
2
5



Key	
B	

Data
3
6



Key	
C	

Agrupando os Dados

1

Agrupar por Produto

Utilizando o método `groupby()`, os dados são agrupados pela coluna 'Produto', criando grupos separados para cada produto.

2

Somar as Vendas

Aplicando a função `sum()` aos grupos de produto, calcula-se o total de vendas para cada um deles.

3

Armazenar os Resultados

Os totais de vendas por produto são armazenados na variável 'total_vendas_por_produto' para fácil acesso e análise.

Visualizando os Resultados

Compreendendo os Dados

Os totais de vendas por produto fornecem uma visão clara do desempenho de cada produto, permitindo identificar aqueles que geram mais receita.

Tomada de Decisões Estratégicas

Com essas informações, os gestores podem tomar decisões embasadas, como ajustar preços, investir em marketing ou desenvolver novos produtos.

Comunicação Efetiva

Os resultados podem ser facilmente apresentados em gráficos, tabelas ou relatórios, facilitando a comunicação e a tomada de decisões.

Aplicações Práticas

1 **Análise de Vendas**

Identificar quais produtos estão gerando mais receita é fundamental para uma estratégia de vendas eficiente.

2 **Alocação de Recursos**

Os dados de vendas por produto podem orientar a distribuição de investimentos em marketing, desenvolvimento e produção.

3 **Otimização de Preços**

Os totais de vendas por produto podem embasar decisões sobre ajustes de preços e promoções.

4 **Gestão de Estoques**

Conhecer a demanda por produto auxilia na manutenção de estoques adequados e evita problemas de abastecimento.

Master the Command Line Tools

Próximos Passos

1

Integração de Dados

Combinar os dados de vendas com outras fontes, como informações de clientes e custos, permite uma análise ainda mais completa.

2

Visualização Avançada

Criar gráficos e dashboards interativos auxilia na compreensão e na comunicação dos insights de vendas.

3

Automação de Relatórios

Desenvolver scripts que geram relatórios de vendas periódicos de forma automatizada agiliza o processo de análise.