

Contabilidade e Finanças

Entrega 2

Guilherme Barioni RA:24026140
Iury Xavier da Silva Mangueira RA:24026311
Lilian Mercedes Paye Conde RA:24026462
Marcus Miranda Duque RA:24026080
Murilo de Souza Vieira RA:24025726

Relatório de Índices de Engajamento - Julho/2025

Visão Geral do Desempenho

Total de transações realizadas no período: 100.000 transações.

Base ativa de usuários no mês: 4.813 usuários únicos.

Dias analisados: 30 dias.

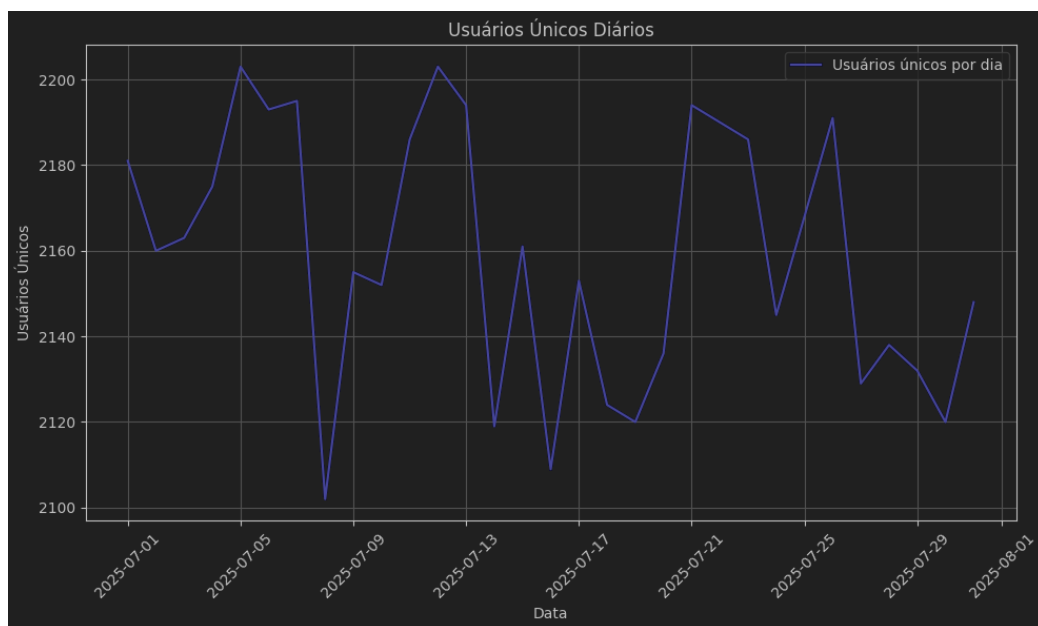
Durante o mês de julho de 2025, a PicMoney registrou 100.000 transações, realizadas por uma base ativa de 4.813 usuários únicos ao longo de 30 dias analisados.

Esses resultados reforçam a relevância e o uso contínuo da plataforma, com uma atividade financeira sólida e engajada. A análise de 30 dias fornece uma visão abrangente do comportamento dos usuários, servindo como base para decisões estratégicas relacionadas à retenção e crescimento.

Usuários Ativos Diários (DAU)

O DAU (Daily Active Users) representa a quantidade de usuários únicos que utilizaram o aplicativo da PicMoney diariamente.

Média diária de usuários: 2.158 usuários.

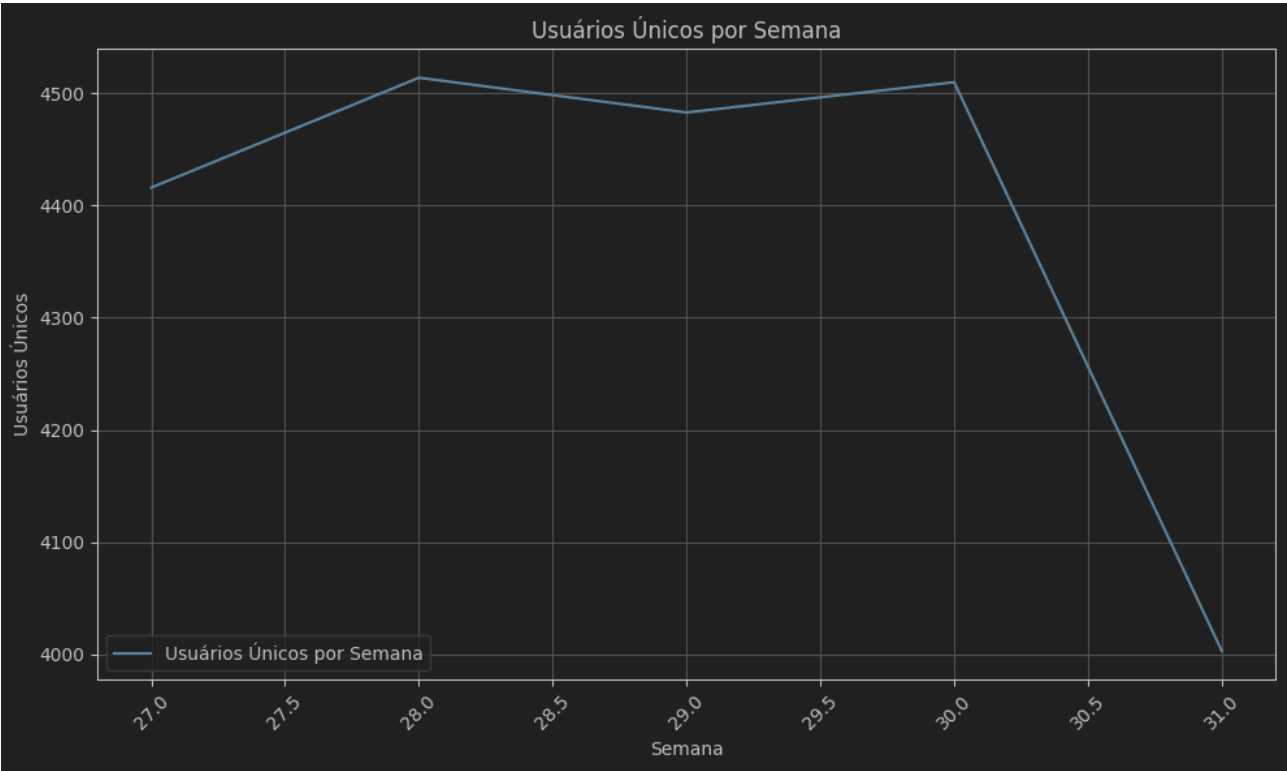


O número médio de 2.158 usuários ativos por dia demonstra um engajamento diário consistente. Essa métrica é essencial para medir a frequência de uso e mostra que uma parcela significativa da base acessa o aplicativo regularmente. A estabilidade no DAU indica boa recorrência e fidelidade de uso, sugerindo que o app mantém relevância no cotidiano dos usuários.

Usuários Ativos Semanais (WAU)

Média semanal de usuários: 4.385 usuários.

Data	Usuários únicos
01/07-07/07	4.416
08/07-14/07	4.514
15/07-21/07	4.483
22/07-28/07	4.510
29/07-30/07	4.003



A média de 4.385 usuários semanais reforça a força da base engajada, mostrando que a maioria dos usuários mantém uma rotina de uso contínuo. O pequeno desvio entre as semanas indica estabilidade na retenção, sem quedas bruscas na atividade.

Usuários Ativos Mensais (MAU)

Usuários ativos durante 07/2025: 4.813 usuários.

Esse número reflete uma base mensal robusta, evidenciando que o aplicativo continua atraindo e retraindo usuários.

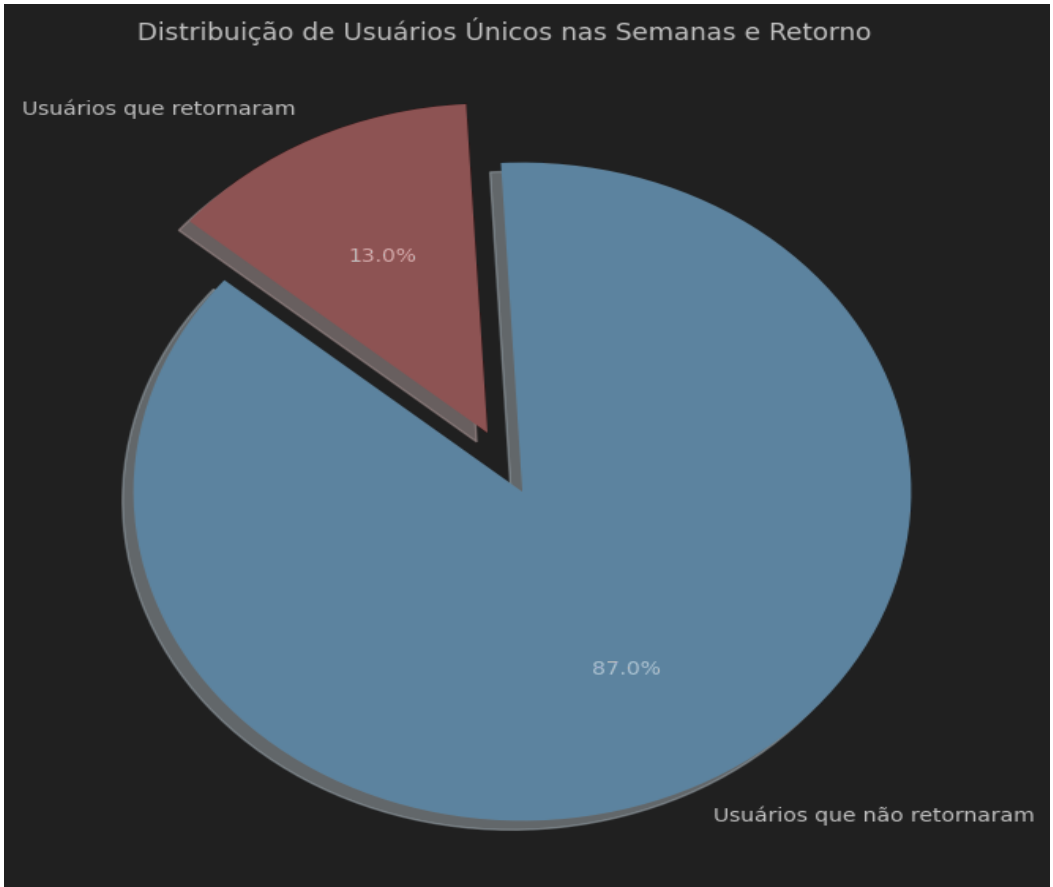
A relação entre DAU, WAU e MAU aponta para uma boa consistência de uso e baixa taxa de evasão, fatores que sustentam o crescimento orgânico da plataforma.

Taxa de Retenção de Usuários

Usuários únicos na primeira semana do mês: 4.513 usuários.

Usuários únicos que voltaram no fim do mês: 3.836 usuários.

Taxa de retenção: 84,99%



A taxa de retenção de 84,99% é extremamente positiva, indicando que a grande maioria dos usuários iniciais retornou ao app até o fim do mês. Esse dado revela alta satisfação e fidelização, sugerindo que o produto entrega valor contínuo e experiências consistentes.

Taxa de Parada de Utilização (Churn)

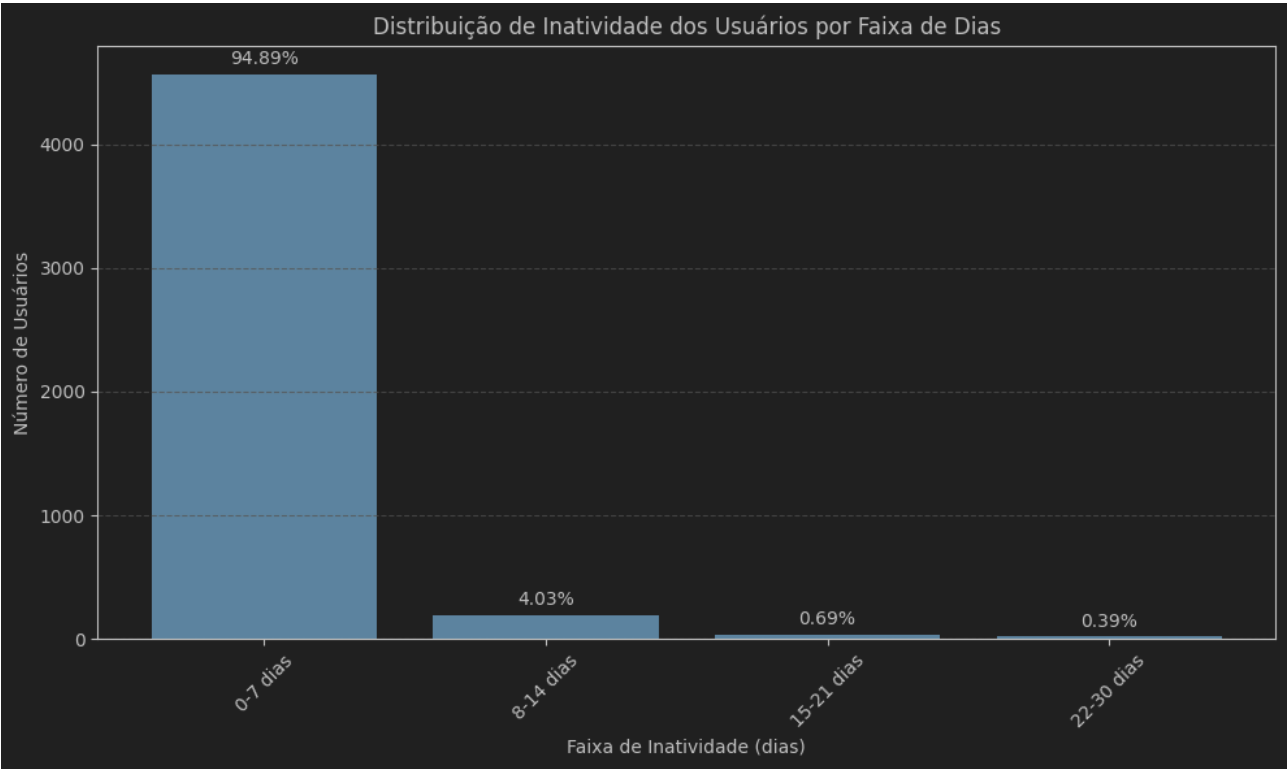
Usuários inativos por mais de 14 dias: 61 usuários.

Total de usuários no período: 4,813

Taxa de Churn: 1,27%

Data	Usuários inativos	%
0-7 dias de inatividade	4.567	94,89
8-14 dias de inatividade	194	4,03
15-21 dias de inatividade	33	0,69

22-30 dias de inatividade	19	0,39
---------------------------	----	------

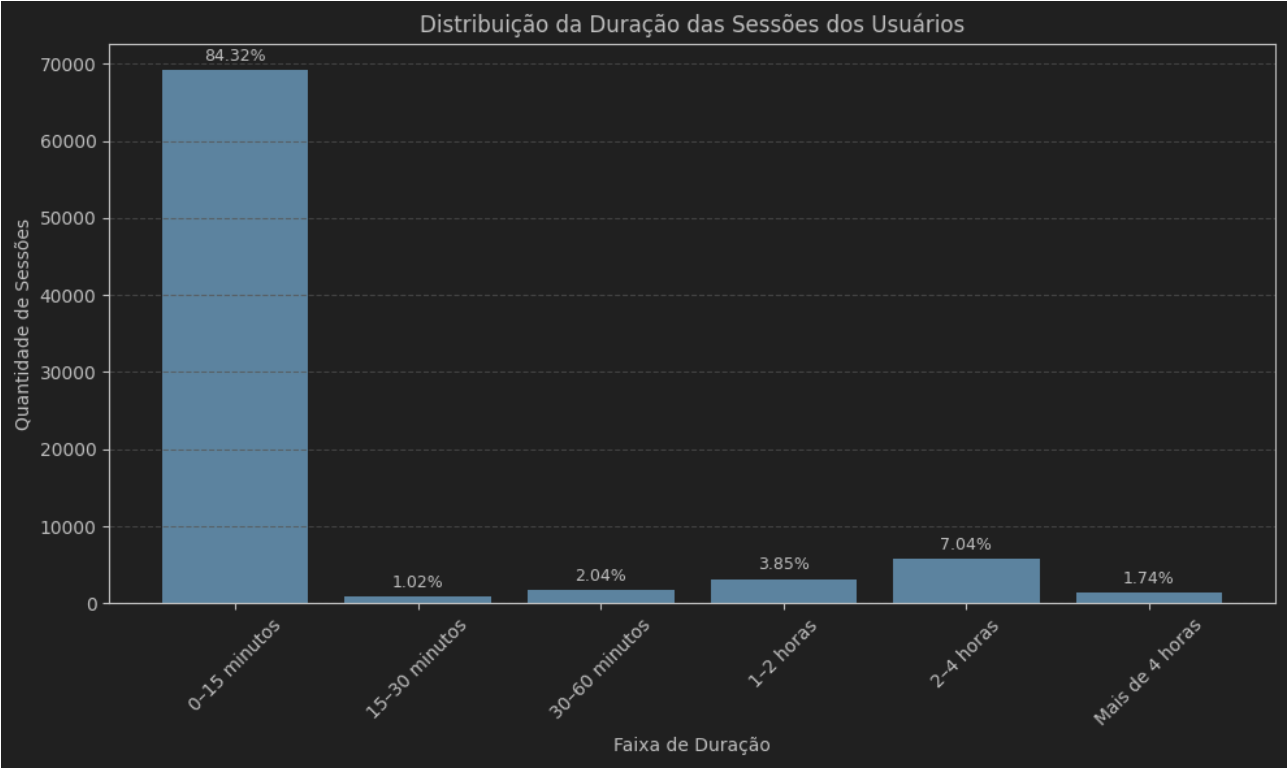


A taxa de churn de apenas 1,27% é excepcionalmente baixa, demonstrando que quase todos os usuários permaneceram ativos.
A baixa inatividade reflete um engajamento contínuo e saudável, indicando que as estratégias de retenção estão sendo eficazes.

Tempo Médio na Aplicação

Total de Sessões: 82.001
Tempo médio: 24 minutos

Duração de cada Sessão	Quantidade de Sessões	%
0-15 minutos	69.146	84,32
15-30 minutos	834	1,02
30-60 minutos	1.669	2,04
1-2 horas	3.158	3,85
2-4 horas	5.769	7,04
Mais de 4 horas	1.425	1,74

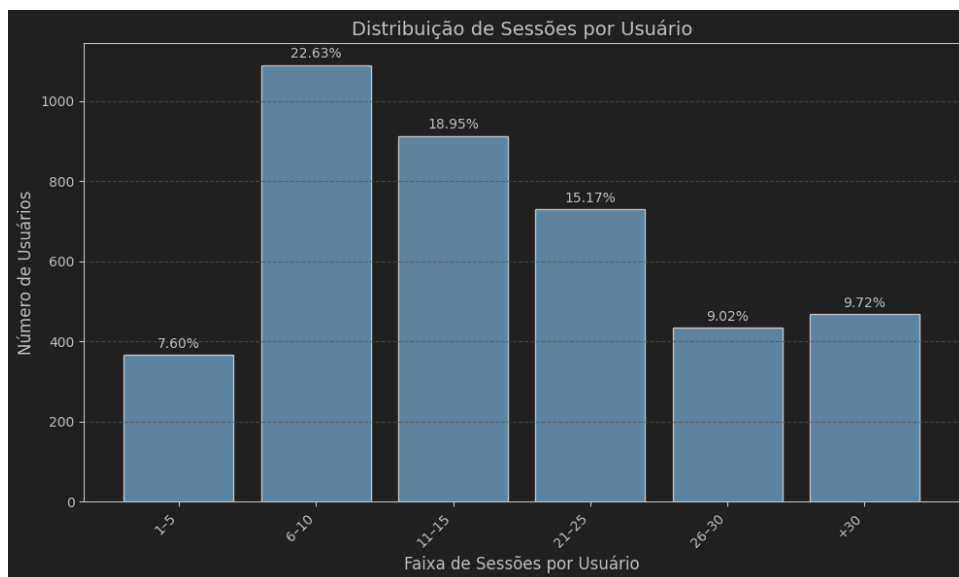


O tempo médio de 24 minutos por sessão indica um engajamento considerável, com usuários permanecendo tempo suficiente para realizar diversas ações no app. A predominância de sessões curtas (até 15 minutos) sugere que o uso é frequente e ágil, provavelmente voltado a consultas rápidas ou transações simples. Por outro lado, o número expressivo de sessões longas (mais de 2h) mostra que há também usuários de uso intenso, possivelmente profissionais ou clientes recorrentes.

Sessões por Usuário

Média de sessões por usuário: 18,04

Quantidade de sessões	Usuários por sessão	%
1-5	366	7,60
6-10	1.089	22,63
11-15	912	18,95
21-25	730	15,17
26-30	434	9,02
+30	468	9,72



A média de 18,04 sessões por usuário demonstra que há uso recorrente ao longo do mês. O destaque é o grupo de usuários que realiza entre 6 e 15 sessões, responsável por mais de 40% da base — um sinal de engajamento consistente.

Ainda assim, há potencial de crescimento: incentivar os usuários ocasionais (1–5 sessões) a retornarem mais vezes pode elevar significativamente os índices de retenção e monetização.

Ranking dos 5 usuários com a maior quantidade de sessões

Celular	Quantidade de sessões
(11) 91538-7360	54
(11) 92941-5524	52
(11) 94969-8171	50
(11) 99054-6824	48
(11) 99209-7919	48

Os cinco usuários mais ativos realizaram entre 48 e 54 sessões durante o mês, o que mostra um nível elevado de uso contínuo.

Esses perfis podem representar usuários-chave (power users) e servem como referência para identificar comportamentos de alto engajamento.

Resumo Executivo dos Índices

Índice	Valor	Fórmula
Usuários ativos diários	2.158	$\Sigma(\text{usuários ativos por dia}) / \text{dias no mês}$
Usuários ativos semanais	4.385	$\Sigma(\text{usuários ativos por semana}) / \text{semanas no mês}$
Usuários ativos mensais	4.813	$\Sigma(\text{usuários ativos no mês})$
Taxa de retenção	84,99%	$(\text{Usuários que retornaram no final do mês} / \text{Usuários ativos no início do mês}) *$

		100
Taxa de churn	1,27%	(Usuários inativos por mais de 14 dias / Total de usuários no período) * 100
Tempo médio na aplicação	24 minutos	$\Sigma(\text{duração total das sessões})$ / número total de sessões
Sessões por usuário	18,04	Total de sessões / número total de usuários únicos

Os indicadores refletem um desempenho consistente e saudável.

A alta retenção (84,99%) e a baixa taxa de churn (1,27%) demonstram satisfação e fidelidade dos usuários.

Conclusão

O desempenho da PicMoney no mês de julho de 2025 é excelente, com indicadores de retenção e churn excepcionais, além de um engajamento consistente. A chave para o sucesso futuro será incentivar mais interações, sem comprometer a qualidade da experiência do usuário. O aplicativo tem um bom ponto de partida e pode crescer ainda mais ao refinar suas estratégias de engajamento e fidelização.