

Relatório de Contabilidade e Finanças

Introdução

Este relatório apresenta uma análise detalhada dos dados de transações, cupons e categorias de estabelecimentos, com o objetivo de fornecer insights sobre a performance financeira e operacional. Os dados foram corrigidos e a análise foi aprofundada para cada seção.

1. Resumo Executivo e Performance por Tipo de Cupom

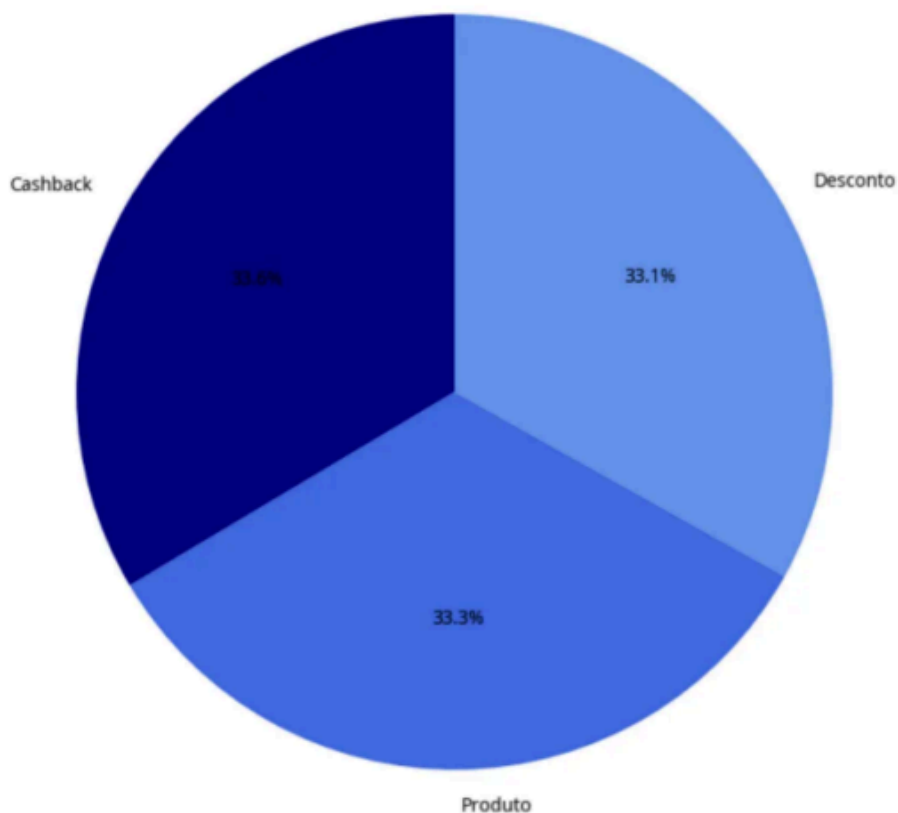
Resumo Executivo: Os números gerais indicam uma operação de volume considerável, com 100.000 transações, gerando uma receita de R\$55.048.958,53. O Ticket Médio de R\$550,49 sugere que os clientes fazem compras de valor significativo. A margem operacional de 12,80% é um indicador de saúde financeira, mostrando a rentabilidade da operação

Performance por Tipo de Cupom

RESUMO EXECUTIVO:

- Transações: 100.000
- Receita Total: R\$55.048.958,53
- Receita Líquida: R\$7.047.473,91
- Ticket Médio: R\$550,49
- Margem Operacional: 12,80%

Performance Por tipo de cupom:



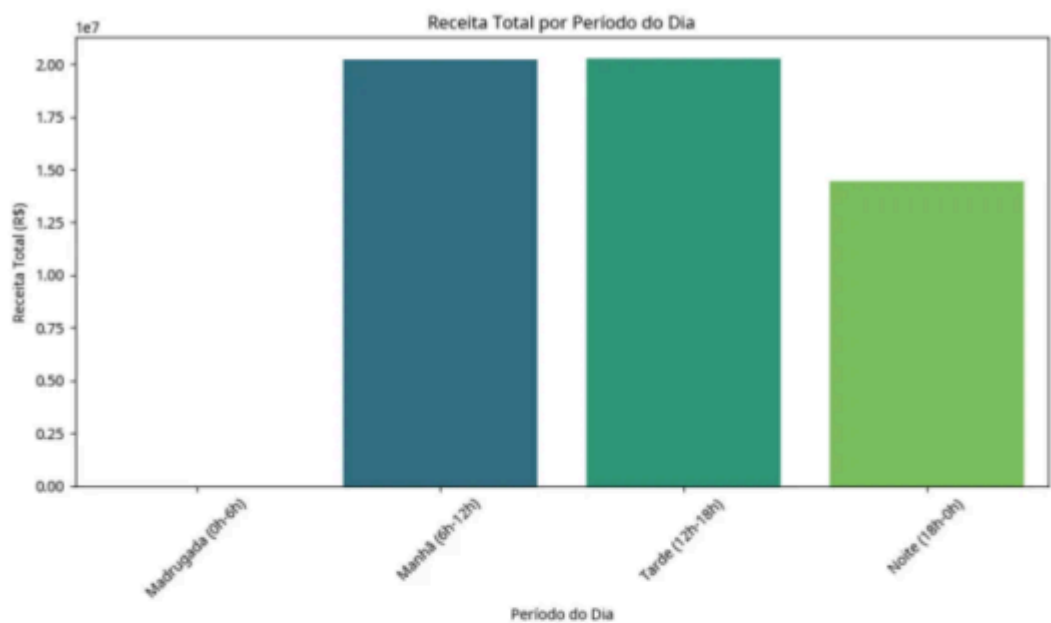
Performance por Tipo de Cupom (Gráfico de Pizza): A distribuição de cupons é extremamente equilibrada, com "Cashback" (33,6%), "Produto" (33,3%) e "Desconto" (33,1%) tendo participações quase idênticas no volume de transações. Isso sugere que as três estratégias de cupons são igualmente populares entre os clientes. Uma análise mais aprofundada, cruzando esses dados com a lucratividade de cada tipo de cupom (disponível na tabela de validação), mostra que, embora populares, os cupons de "Desconto" geram

uma margem operacional significativamente menor (69,91%) em comparação com "Cashback" (94,99%) e "Produto" (96,48%). Isso indica que os cupons de desconto, apesar de atraírem um volume similar de clientes, têm um custo muito maior para a empresa.

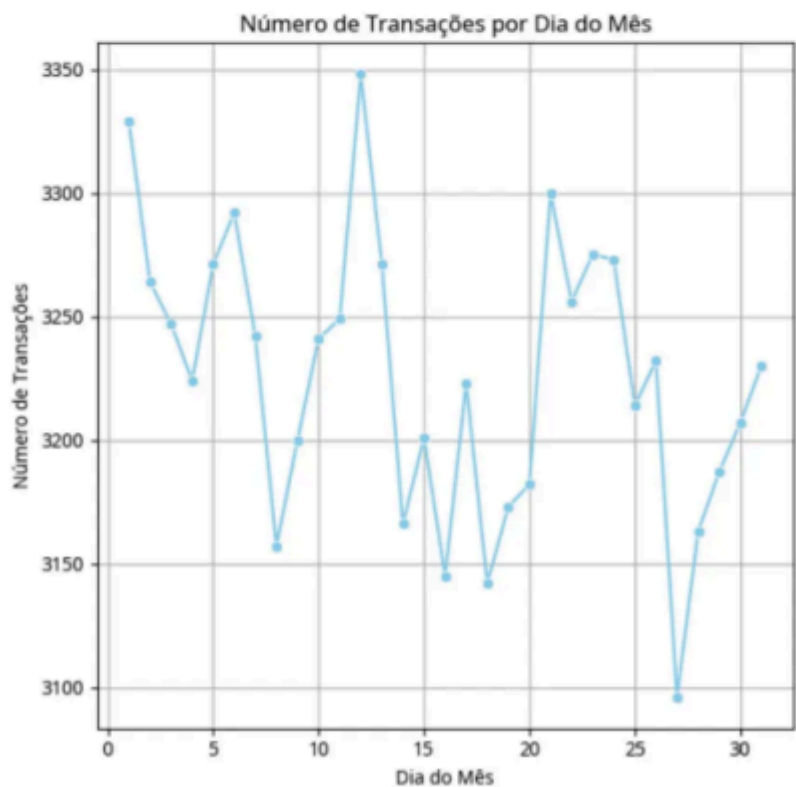
2. Performance por Período do Dia e Participações Diárias

Performance por Período do Dia

Performance por período do dia:



Participações diárias:



Performance por Período do Dia (Gráfico de Barras): A receita atinge seu pico nos períodos da **Manhã (6h-12h)** e da **Tarde (12h-18h)**, que concentram a

maior parte do faturamento. A receita cai consideravelmente durante a **Noite (18h-0h)** e é mínima na **Madrugada (0h-6h)**. Isso indica que o público-alvo realiza suas compras majoritariamente durante o horário comercial.

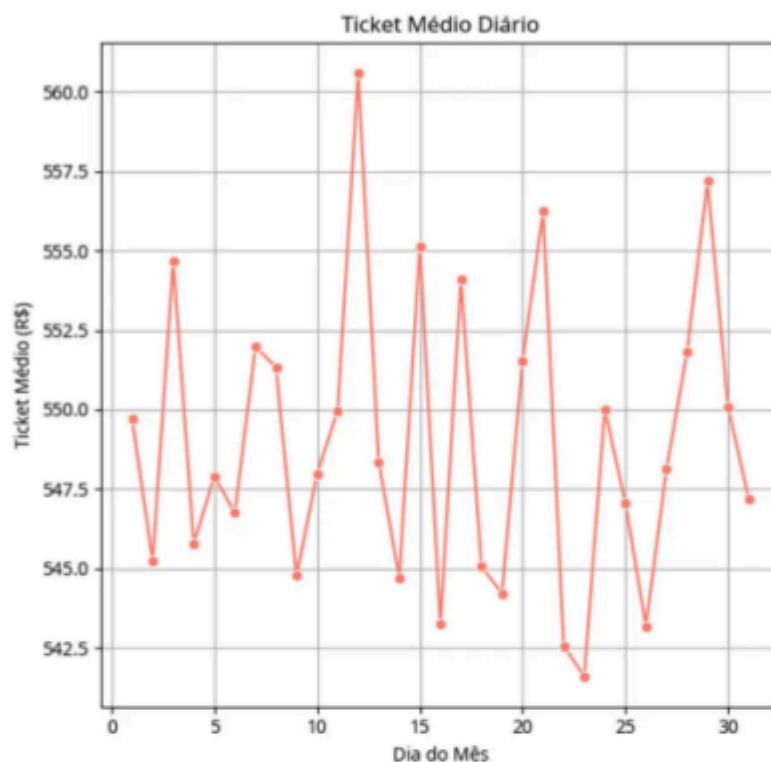
Participações Diárias

Participações Diárias (Gráfico de Linha): O número de transações diárias oscila ao longo do mês, mas se mantém em uma faixa relativamente estável, geralmente entre 3.100 e 3.350 transações. Existem picos notáveis, como por volta do dia 10, e quedas, como próximo ao dia 25. Esses picos e vales podem estar correlacionados a datas de pagamento de salários, início/fim de promoções ou outros eventos cíclicos.

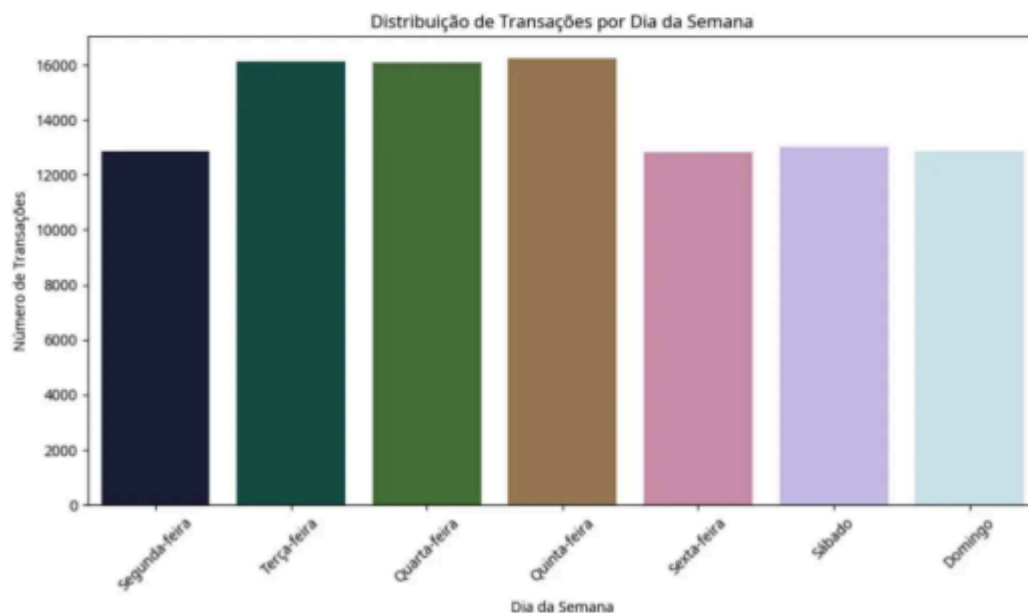
3. Ticket Médio Diário e Distribuição por Período (Semanal)

Ticket Médio Diário

Ticket Médio Diário:



Distribuição por Período:



Ticket Médio Diário (Gráfico de Linha):

O valor do ticket médio diário apresenta bastante volatilidade, variando entre R\$542,50 e R\$560,00. Não há uma tendência clara de crescimento ou queda ao longo do mês, mas sim picos e

vales pontuais. Esses picos podem indicar dias específicos em que os clientes compraram itens de maior valor ou em maior quantidade, possivelmente influenciados por promoções específicas.

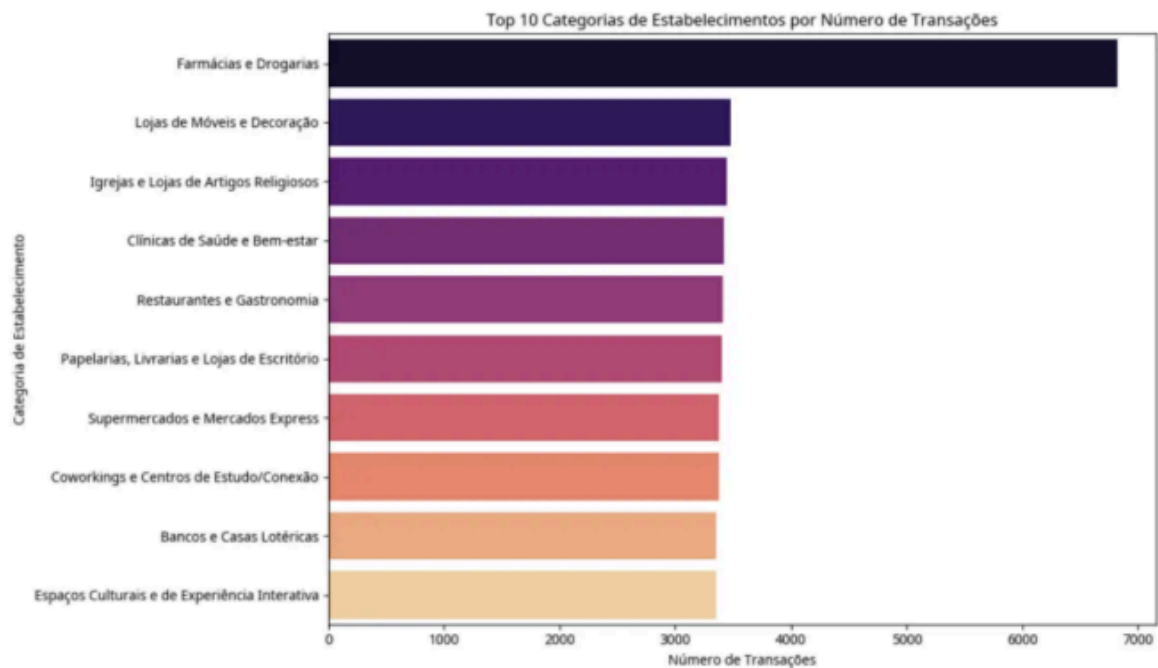
Distribuição de Transações por Dia da Semana

Distribuição de Transações por Dia da Semana (Gráfico de Barras): O volume de transações cresce consistentemente de segunda a quinta-feira, atingindo o pico na **quinta-feira**. A partir de sexta-feira, o número de transações começa a diminuir, com o final de semana (sábado e domingo) apresentando os menores volumes da semana. Isso sugere que os clientes preferem fazer suas compras durante os dias úteis, especialmente no meio da semana.

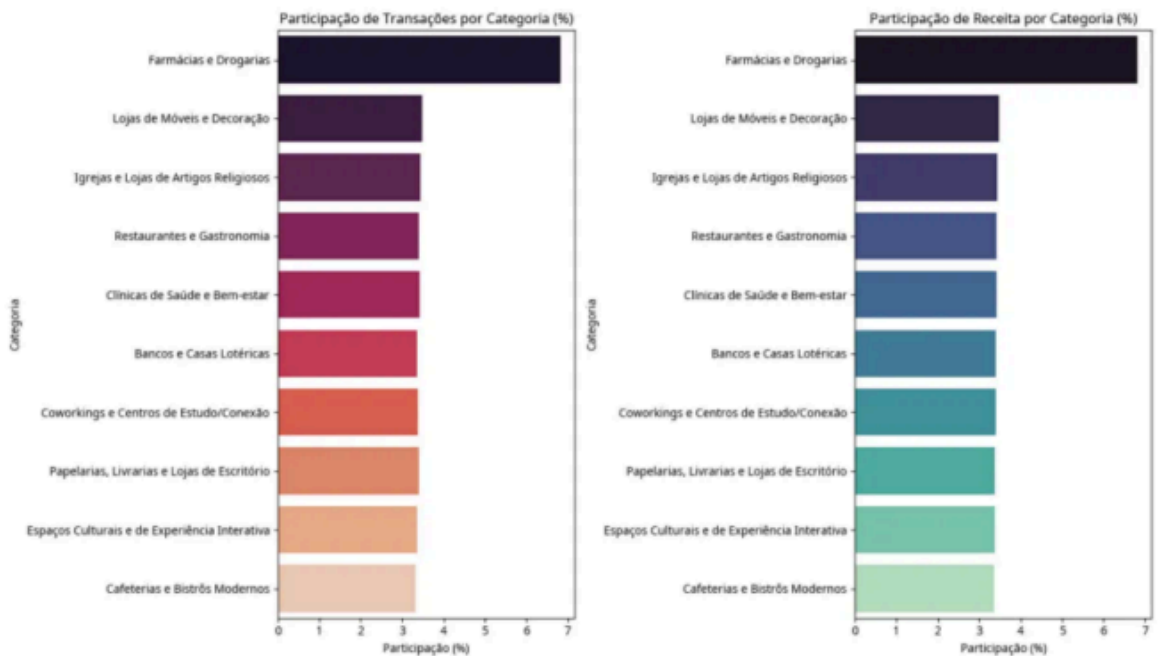
4. Análise de Categorias de Estabelecimentos

Top 10 Categorias por Número de Transações

Top Categorias de Estabelecimentos:



Categoria de estabelecimentos (participação e receita)



Categoria de estabelecimentos (participação e receita)

Top 10 Categorias por Número de Transações: "Farmácias e Drogarias" lideram com folga o número de transações, indicando que são os estabelecimentos mais frequentados pelos clientes. Em seguida, vêm "Lojas de Móveis e Decoração" e "Igrejas e Lojas de Artigos Religiosos".

Participação de Transações vs. Receita: Ao comparar os dois gráficos, notamos algumas diferenças importantes:

Farmácias e Drogarias: Lideram tanto em volume de transações quanto em participação na receita, mostrando sua importância estratégica para o negócio.

Lojas de Móveis e Decoração: Embora sejam a segunda categoria em número de transações, elas caem para a terceira posição em termos de receita.

Igrejas e Lojas de Artigos Religiosos: Esta categoria é a terceira em número de transações, mas a segunda em receita, o que indica um ticket médio mais alto em comparação com outras categorias. Ou seja, embora os clientes comprem com um pouco menos de frequência do que em lojas de móveis, eles gastam mais em cada compra.

5. Validação por Tipo de Cupom

Validação por tipo de cupom:

tipo_cupom	total_transacoes	receita_total	repassse_total	receita_liquida	margem_operacional
Cashback	33556.00	18432944.42	924185.68	17508758.74	94.99
Desconto	33116.00	18212514.26	5480485.92	12732028.34	69.91
Produto	33328.00	18253618.46	642802.31	17610816.15	96.48

Esta tabela detalha a performance de cada tipo de cupom, fornecendo dados cruciais para a compreensão da rentabilidade. Conforme observado na análise do Gráfico de Pizza, os cupons de "Desconto" apresentam uma margem operacional significativamente menor (69,91%) em comparação com "Cashback" (94,99%) e "Produto" (96,48%). Isso reforça a ideia de que, embora os cupons de desconto possam atrair um grande volume de transações, eles são os menos lucrativos para a empresa, exigindo uma revisão estratégica para otimizar a rentabilidade.