

Contabilidade e Finanças

Integrantes:

Guilhermy Garcia RA: 23025371

Gustavo Demétrio RA: 24026213

Saulo Pereira de Jesus RA: 24026095

Este documento tem como objetivo apresentar a primeira etapa de desenvolvimento do projeto interdisciplinar "Dashboard Interativo – PicMoney", realizado no âmbito da parceria educacional com a FECAP. O projeto consiste na criação de uma ferramenta de *Business Intelligence* voltada para o público C-Level da startup PicMoney, visando integrar e visualizar dados estratégicos, operacionais e financeiros para apoiar a tomada de decisão executiva.

Para o desenvolvimento do *frontend* da solução, optamos pela utilização da biblioteca React.js com JavaScript, tecnologias que nos permitiram construir uma interface dinâmica, responsiva e com alta capacidade de manipulação e visualização de dados em tempo real (simulado).

Conforme solicitado para a Microentrega 1, este relatório foca na apresentação dos indicadores financeiros de receita. O conteúdo a seguir está estruturado para detalhar as métricas calculadas, as análises teóricas e, principalmente, a representação visual desses dados no dashboard.

A seção subsequente apresentará uma série de imagens (*screenshots*) do dashboard desenvolvido. Essas capturas ilustram as diferentes visões e gráficos criados para analisar os indicadores solicitados, como Ticket Médio, Margem Operacional, Receita Líquida, performance por tipo de cupom, entre outros. Além de cumprir os requisitos da entrega, buscamos criar visualizações que ofereçam *insights* adicionais e uma experiência de usuário intuitiva e completa.

Após a apresentação das imagens, seguiremos com a análise detalhada de cada indicador, justificando os cálculos e contextualizando a relevância de cada métrica para a saúde financeira da PicMoney.

Receita Total

R\$ 55.048.958,53

+12.5%

Ticket Médio

R\$ 550.49

+3.2%

Receita PicMoney

R\$ 7.047.473,91

+15.8%

Margem Operacional

87.2%

+2.1%

Lojas Ativas

33

+5.3%

Cupons Capturados

100.000

+21.7%

Usuários Ativos

4.813

+8.2%

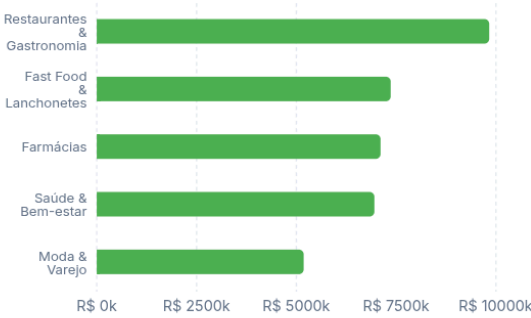
Receita Líquida

R\$ 48.001.484,62

+11.4%

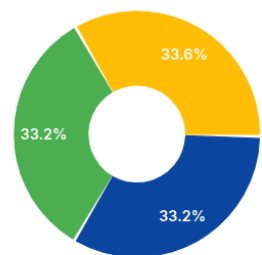
Top Categorias

Top 5 categorias por receita gerada



Distribuição de Cupons

Análise de 3 tipos



Cashback	R\$ 18.483.623,67	Produto	R\$ 18.294.597,76	Desconto	R\$ 18.270.737,1
----------	-------------------	---------	-------------------	----------	------------------

Indicadores Principais

TICKET MÉDIO GERAL

R\$ 550.49

Valor médio por transação em todo o sistema.

MARGEM OPERACIONAL

87.2%

Margem de lucro operacional da plataforma.

RECEITA LÍQUIDA TOTAL

R\$ 48.001.484,62

Receita total após descontar repasses.

EFICIÊNCIA POR LOJA

R\$ 1668150.26

Receita média gerada por estabelecimento.

A empresa demonstra uma excelente saúde financeira e um crescimento robusto, com uma receita total de R\$ 55 milhões e uma impressionante margem operacional de 87,2%, indicando alta lucratividade e eficiência. O crescimento é impulsionado pelo aumento no número de usuários e lojas ativas, resultando em uma notável receita de R\$ 1,6 milhão por estabelecimento. O engajamento dos clientes é forte, como visto no ticket médio de R\$ 550,49 e na alta adesão a cupons. Em suma, a operação é altamente rentável, escalável e possui uma estratégia de marketing eficaz, com o setor de restaurantes sendo o principal motor de receita.

Receita Total

R\$ 55.048.958,53

Receita bruta total

Margem Operacional

87.20%

Margem operacional média

Receita Líquida

R\$ 48.001.484,62

Receita após custos

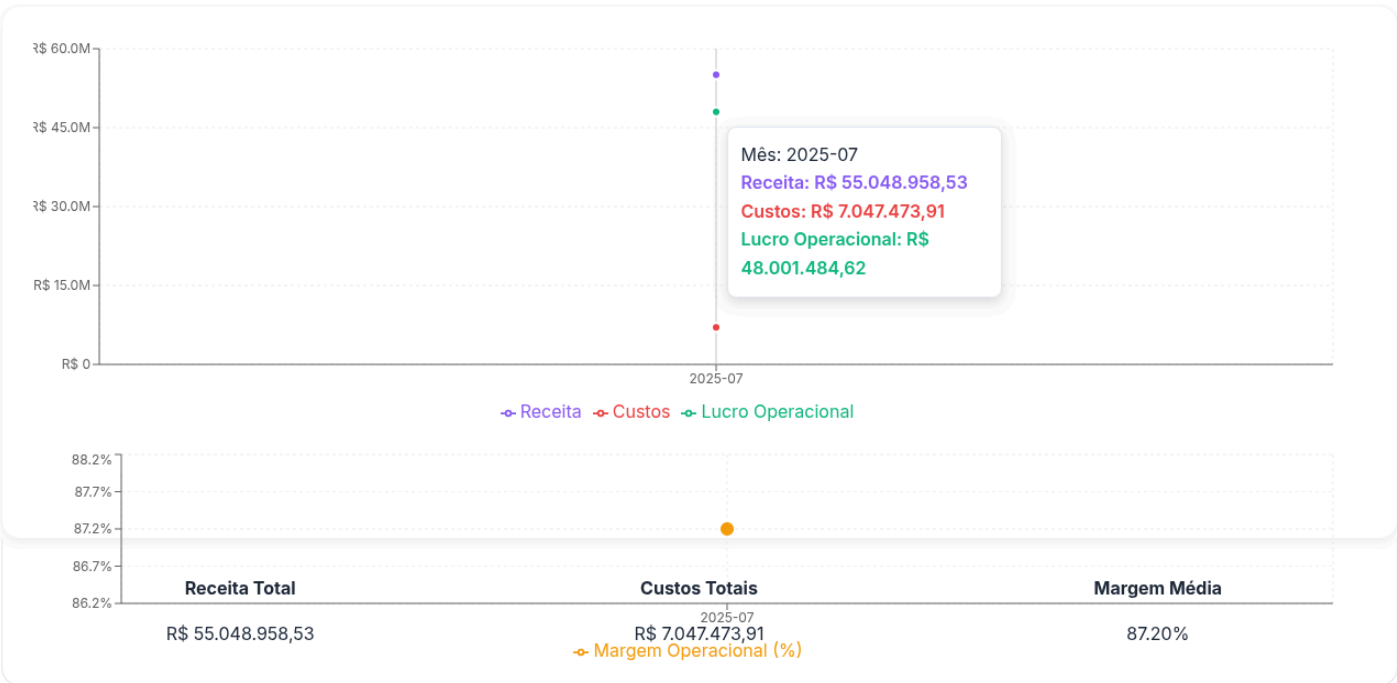
Margem Geral

87.20%

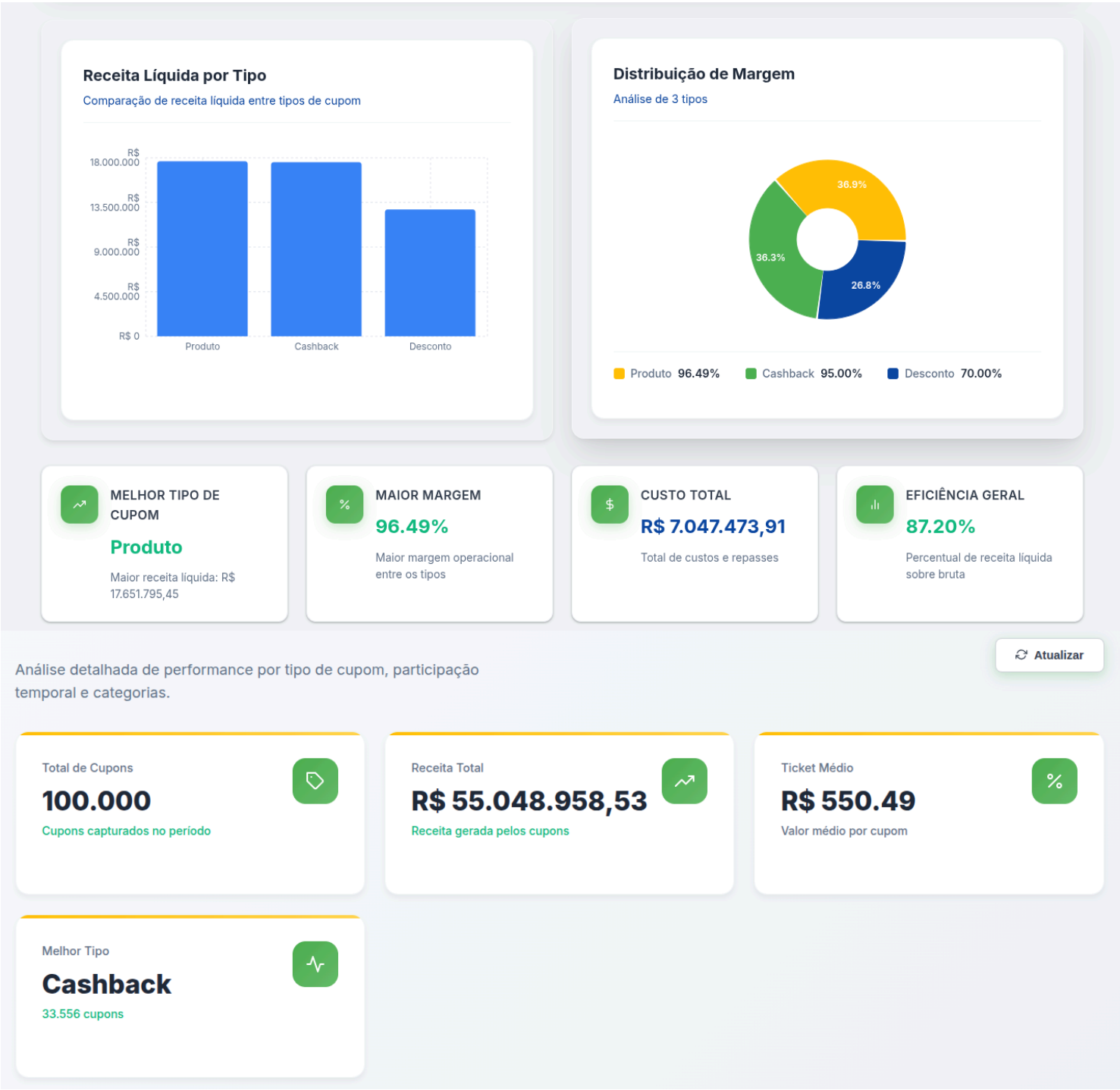
Margem líquida geral

Evolução da Margem Operacional

Análise mensal de receita, custos e margem operacional - 87.20%



A análise financeira de julho de 2025 revela uma operação de altíssima eficiência e rentabilidade. Com uma receita total de R\$ 55 milhões e custos de R\$ 7 milhões, a empresa gerou um lucro operacional (receita líquida) de R\$ 48 milhões. Isso resulta em uma margem operacional de 87,20%, demonstrando que a maior parte do faturamento é convertida diretamente em lucro. Os dados indicam um modelo de negócio muito bem-sucedido, com uma estrutura de custos enxuta e uma capacidade excepcional de gerar resultados financeiros positivos.



Análise Detalhada por Tipo de Cupom
Métricas financeiras completas para cada tipo de cupom

TIPO DE CUPOM	RECEITA BRUTA	CUSTOS	RECEITA LÍQUIDA	MARGEM	TRANSAÇÕES
Produto	R\$ 18.294.597,76	R\$ 642.802,31	R\$ 17.651.795,45	96.49%	33.328
Cashback	R\$ 18.483.623,67	R\$ 924.185,68	R\$ 17.559.437,99	95.00%	33.556
Desconto	R\$ 18.270.737,1	R\$ 5.480.485,92	R\$ 12.790.251,18	70.00%	33.116

A análise detalhada dos cupons mostra que, embora os três tipos gerem uma receita bruta muito semelhante, a eficiência financeira entre eles varia drasticamente. O cupom de "Produto" é o mais lucrativo, apresentando a maior margem (96,49%) e a maior receita líquida (R\$ 17,6 milhões). O cupom de "Cashback" é o mais popular, com o maior número de transações, e mantém uma margem excelente de 95%. Por outro lado, o cupom de "Desconto" é o menos eficiente; seu custo é quase dez vezes maior que o do cupom de produto, o que reduz sua margem para apenas 70%. Conclui-se que, para maximizar a rentabilidade, a estratégia deve priorizar os cupons de Produto e Cashback, que entregam resultados financeiros muito superiores.

Performance por Tipo de Cupom

Análise comparativa de receita e volume por tipo de cupom

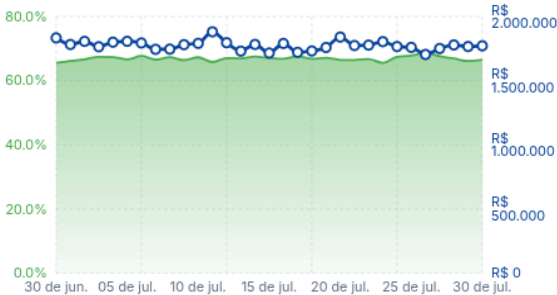
Cashback
Receita: R\$ 18.483.623,67
Cupons: 33.556
Ticket Médio: R\$ 550.83

Produto
Receita: R\$ 18.294.597,76
Cupons: 33.328
Ticket Médio: R\$ 548.93

Desconto
Receita: R\$ 18.270.737,1
Cupons: 33.116
Ticket Médio: R\$ 551.72

Análise Temporal

Evolução da participação e receita ao longo do tempo



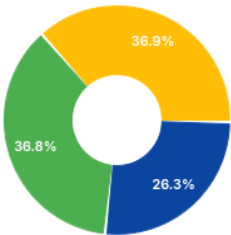
Total de dias analisados: 31
Taxa média de participação: 66.91%

Distribuição por Período

Participação percentual por período do dia

Distribuição por Período

Análise de 3 tipos



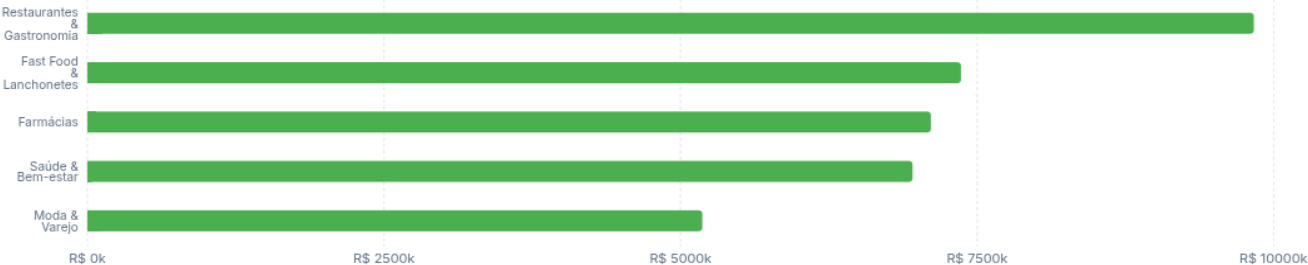
Item	R\$
Item 1	20.296.954,95
Item 2	20.279.386,78
Item 3	14.472.616,8

Top 10 Categorias de Estabelecimento


Maiores categorias por receita e participação percentual

Top 10 Categorias

Top 5 categorias por receita gerada




A análise de performance mostra um grande equilíbrio entre os tipos de cupom, com "Cashback", "Produto" e "Desconto" gerando receitas e tickets médios muito parecidos, na casa dos R\$ 18 milhões e R\$ 550, respectivamente. A análise temporal indica que, embora a participação diária de receita seja consistente ao longo do mês, o faturamento se concentra nos dois primeiros terços do período, com uma queda no terço final. Fica evidente a dependência do setor de alimentação, com "Restaurantes e Gastronomia" liderando disparado como a principal categoria geradora de receita, o que reforça a importância estratégica deste segmento para o negócio.



PERÍODO MAIS ATIVO

Tarde


37.0% das transações



MAIOR ALCANCE

Cashback


4.697 clientes únicos



TOP CATEGORIA

Restaurantes & Gastronomia

17.9% da receita total



TAXA DE COMISSÃO

12.84%

Taxa média de comissão por tipo

Performance Detalhada por Tipo de Cupom

Métricas completas de performance para cada tipo de cupom

TIPO	RECEITA	CUPONS	TICKET MÉDIO	CLIENTES	LOJAS	TAXA COMISSÃO	EFICIÊNCIA
Cashback	R\$ 18.483.623,67	33.556	R\$ 550.83	4.697	33	5.00%	R\$ 550.83
Produto	R\$ 18.294.597,76	33.328	R\$ 548.93	4.669	33	3.51%	R\$ 548.93
Desconto	R\$ 18.270.737,1	33.116	R\$ 551.72	4.662	33	30.00%	R\$ 551.72

Performance por Categoria de Estabelecimento

Análise detalhada de participação e receita por categoria

CATEGORIA	RECEITA	TRANSAÇÕES	TICKET MÉDIO	% RECEITA	% TRANSAÇÕES	LOJAS ÚNICAS	CLIENTES ÚNICOS
Restaurantes & Ga...	R\$ 9.832.257,61	17.849	R\$ 550.86	17.86%	17.85%	6	4.352
Fast Food & Lanch...	R\$ 7.363.523,99	13.338	R\$ 552.07	13.38%	13.34%	5	4.060
Farmácias	R\$ 7.109.713,49	12.957	R\$ 548.72	12.92%	12.96%	3	4.061
Saúde & Bem-estar	R\$ 6.955.284,23	12.580	R\$ 552.88	12.63%	12.58%	4	4.006
Moda & Varejo	R\$ 5.183.527,11	9.442	R\$ 548.99	9.42%	9.44%	3	3.730
Academias	R\$ 5.116.864,78	9.325	R\$ 548.73	9.30%	9.33%	3	3.637
Supermercados & ...	R\$ 5.052.528,36	9.252	R\$ 546.10	9.18%	9.25%	3	3.656
Cultura & Lazer	R\$ 3.453.598,45	6.232	R\$ 554.17	6.27%	6.23%	2	3.118
Lojas de Departa...	R\$ 3.263.455,93	5.937	R\$ 549.68	5.93%	5.94%	3	3.093
Cafeterias	R\$ 1.718.204,58	3.088	R\$ 556.41	3.12%	3.09%	1	2.087

Esta análise aprofundada expõe os mecanismos por trás da performance, com a taxa de comissão sendo o fator decisivo. Fica claro que a baixa eficiência do cupom de "Desconto" é causada por sua altíssima taxa de comissão de 30%, em forte contraste com o cupom de "Produto", o mais eficiente com uma taxa de apenas 3,51%. O cupom "Cashback" prova seu valor estratégico ao possuir o maior alcance, atraindo o maior número de clientes únicos. A análise por categoria confirma "Restaurantes & Gastronomia" como o principal pilar do negócio, liderando em todas as métricas-chave. Além disso, um insight operacional importante é que o período da tarde é o mais movimentado, concentrando 37% das transações.

Validação de cupons, gestão de tipos e controle de repasses para estabelecimentos.

Exportar

Atualizar

Total de Cupons

100.000

Cupons no sistema



Taxa de Validação

100.0%

100.000 validados



Pendentes

0

Aguardando validação



Repasses Totais

R\$ 7.047.473,91

De R\$ 55.048.958,53 em receita



▼ Tipo de Cupom

Todos os tipos

🕒 Período

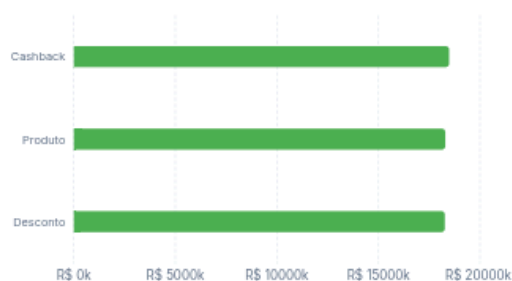
Todos os meses

Receita por Tipo de Cupom

Distribuição de receita entre os tipos de cupom

Receita por Tipo

Top 5 categorias por receita gerada

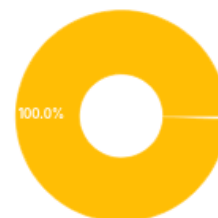


Status dos Repasses

Distribuição dos repasses por status de pagamento

Status dos Repasses

Análise de 1 tipos









Pago R\$ 7.047.473,91

Este dashboard foca no controle e validação, apresentando uma imagem de total eficiência operacional e financeira. O principal destaque é a performance perfeita do sistema, com uma taxa de validação de 100% sobre 100.000 cupons e nenhuma pendência. No lado financeiro, a análise confirma a conclusão do ciclo de pagamentos: 100% dos R\$ 7 milhões em repasses aos parceiros foram integralmente pagos. A distribuição de receita por tipo de cupom mostra um bom equilíbrio entre as estratégias de cashback, produto e desconto, com o cashback liderando ligeiramente. Em resumo, a imagem demonstra um controle rigoroso e um ciclo de operações e pagamentos concluído com sucesso absoluto.























Resumo de Validação por Tipo de Cupom

Status de validação e valores por tipo de cupom

Tipo de Cupom	Total	Validados	Pendentes	Taxa	Receita	Repasses	Valor Médio	Status	Ações
Cashback	33.556	33.556	0	100.0%	R\$ 18.483.623,67	R\$ 924.185,68	R\$ 550.83	Validado (33556)	 
Produto	33.328	33.328	0	100.0%	R\$ 18.294.597,76	R\$ 642.802,31	R\$ 548.93	Validado (33328)	 
Desconto	33.116	33.116	0	100.0%	R\$ 18.270.737,1	R\$ 5.480.485,92	R\$ 551.72	Validado (33116)	 

Controle de Repasses

Acompanhamento de repasses mensais por estabelecimento

Mês	Estabelecimento	Repassse Total	Transações	Receita	Taxa de Repasse	Repassse Médio	Status	Ações
2025-07	Drogaria São Paulo	R\$ 303.757,25	4.322	R\$ 2.391.321,44	12.70%	R\$ 70.28	Pago (4322)	 
2025-07	Drogasil	R\$ 300.424,52	4.351	R\$ 2.349.065	12.79%	R\$ 69.05	Pago (4351)	 
2025-07	Droga Raia	R\$ 298.291,31	4.284	R\$ 2.369.327,05	12.59%	R\$ 69.63	Pago (4284)	 
2025-07	Lavoisier	R\$ 234.265,52	3.186	R\$ 1.773.095,8	13.21%	R\$ 73.53	Pago (3186)	 
2025-07	Sabin	R\$ 229.908,12	3.221	R\$ 1.785.895,56	12.87%	R\$ 71.38	Pago (3221)	 
2025-07	Sesc Carmo	R\$ 228.284,92	3.122	R\$ 1.716.689,13	13.30%	R\$ 73.12	Pago (3122)	 
2025-07	Forever 21	R\$ 228.274,68	3.149	R\$ 1.737.405,29	13.14%	R\$ 72.49	Pago (3149)	 
2025-07	Starbucks	R\$ 228.181,91	3.088	R\$ 1.718.204,58	13.28%	R\$ 73.89	Pago (3088)	 
2025-07	Sesc Paulista	R\$ 225.576,7	3.110	R\$ 1.736.909,32	12.99%	R\$ 72.53	Pago (3110)	 
2025-07	Octavio Café	R\$ 224.477,82	3.165	R\$ 1.748.900,06	12.84%	R\$ 70.93	Pago (3165)	 
2025-07	Fleury	R\$ 224.380,64	3.089	R\$ 1.695.855,45	13.23%	R\$ 72.64	Pago (3089)	 

O resumo de validação de cupons exibe uma performance perfeita, com 100% dos cupons validados e nenhuma pendência, atestando a robustez do sistema. A área de controle de repasses detalha os pagamentos já efetuados aos estabelecimentos parceiros em julho de 2025, evidenciando transparência e pontualidade. O insight mais relevante é a consistência da taxa de repasse (a comissão da plataforma), que se mantém estável na faixa de 12% a 13% para uma variedade de grandes parceiros, indicando um modelo de negócio com uma estrutura de comissionamento padronizada e bem estabelecida.

Inteligência de Mercado

Análise geográfica de performance regional, penetração do aplicativo e oportunidades de expansão.

Visão por Região

Metrô Consolação

60.4%

10.125 pedestres
6.117 com app
2050 lojas

R\$ 9.832.258

Ponto de Ônibus Augusta

60.0%

10.091 pedestres
6.054 com app
2010 lojas

R\$ 7.363.524

Shopping Cidade São Paulo

60.1%

10.056 pedestres
6.042 com app
2005 lojas

R\$ 7.109.713

Esquina Av. Consolação

59.7%

10.054 pedestres
6.001 com app
2000 lojas

R\$ 6.955.284

Shopping Pátio Paulista

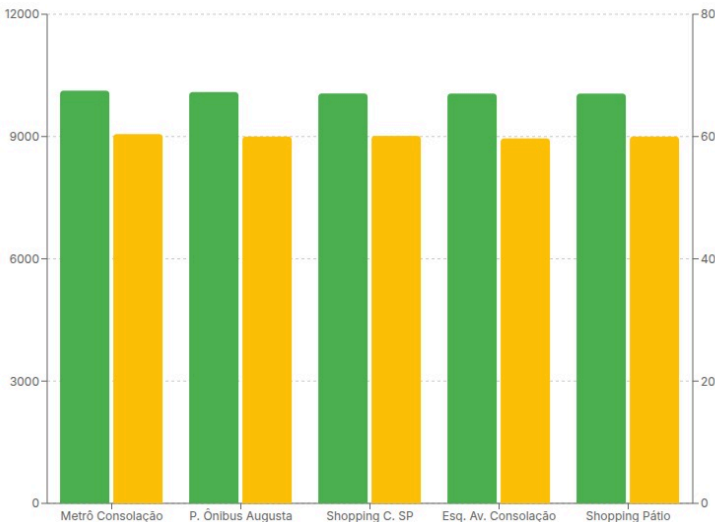
60.0%

10.053 pedestres
6.029 com app
1995 lojas

R\$ 5.183.527



Performance por Região



Métricas Geográficas



Total de Pedestres

100.000



Com App PicMoney

59.957



Taxa de Penetração

60.0%



Lojas Parceiras

10.000

Análise de Oportunidades

Potencial de Usuários

40.043

Pedestres na área que ainda não têm o app.

Receita Potencial/Mês

R\$ 3.303.547,50

Estimativa com 15% de conversão e ticket médio de R\$ 550.

📍 Recomendações Estratégicas Baseadas em Dados

● Alta Prioridade

Centro & Copacabana: Concentre esforços de expansão nessas regiões com maior volume de pedestres e receita comprovada. Alto potencial de ROI.

● Média Prioridade

Leblon & Ipanema: Apesar do menor volume, têm alta penetração do app. Foque em campanhas de engajamento e programas de fidelidade.

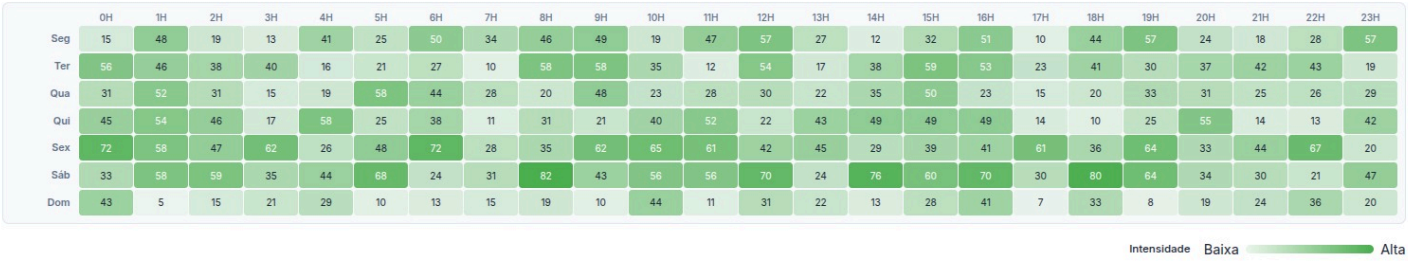
● Oportunidade de Crescimento

Botafogo: Região com menor penetração oferece potencial de aquisição de novos usuários através de campanhas de marketing localizadas.

A empresa usa dados geográficos para guiar seu crescimento de forma estratégica. Ao comparar o fluxo de pedestres com sua base de usuários, identifica um potencial de receita de R\$ 3,3 milhões por mês em áreas já bem exploradas. Essa análise gera recomendações direcionadas: expansão em regiões de alto volume (Copacabana), engajamento onde a penetração é alta (Ipanema) e aquisição de clientes em bairros com potencial (Botafogo).

🕒 Horários de Pico de Atividade

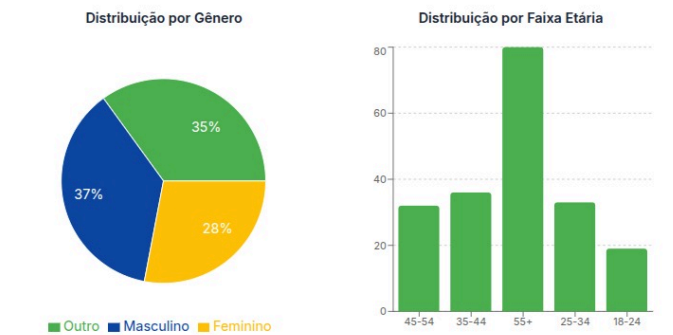
Volume de cupons capturados por dia da semana e hora.



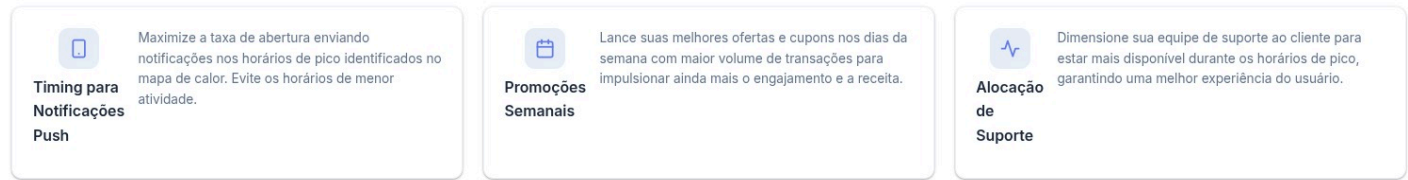
📊 Métricas de Atividade



👤 Perfil Demográfico dos Usuários

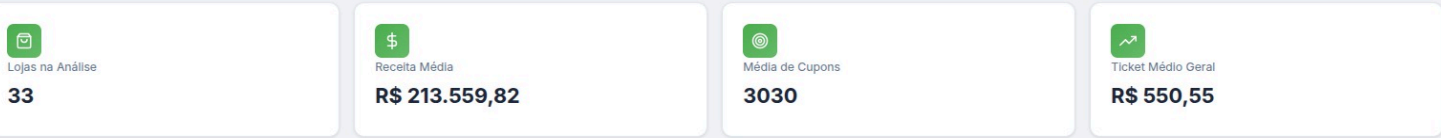


🎯 Recomendações Estratégicas



📁 Análise de Performance das Lojas

Avalie o desempenho das lojas parceiras através de métricas chave e rankings.



🔍 Filtrar por Categoria: Todas ☆ Mostrar Top: 20 Lojas

🏆 Ranking de Performance das Lojas

Análise detalhada da performance de cada loja parceira. Clique nos cabeçalhos para ordenar.

#	LOJA	CATEGORIA	RECEITA (PICMONEY)	CUPONS	TICKET MÉDIO
🏆 1	Drogaria São Paulo	Farmácias	R\$ 303.757,25	4.322	R\$ 553,29
🏆 2	Drogasil	Farmácias	R\$ 300.424,52	4.351	R\$ 539,89
🏆 3	Droga Raia	Farmácias	R\$ 298.291,31	4.284	R\$ 553,06

Para finalizar, esta análise conecta o perfil e o comportamento do usuário diretamente à performance das lojas. O público principal é de adultos entre 25 e 34 anos, com picos de atividade às 8h da manhã e com o sábado sendo o dia mais forte. Esses dados resultam em recomendações estratégicas claras, como direcionar promoções para os horários de pico e reforçar o suporte nesses momentos. A análise de performance das lojas mostra que o sucesso da plataforma é fortemente impulsionado pelo setor de farmácias, com as grandes redes (Drogaria São Paulo, Drogasil, Droga Raia) liderando o ranking de receita e cupons. Isso indica uma forte sinergia entre o perfil demográfico do usuário e as parcerias comerciais mais valiosas, concluindo a visão de uma operação totalmente guiada por dados.

Análise dos Indicadores e Performance Financeira

Esta seção apresenta a análise detalhada dos principais indicadores de receita da PicMoney, extraídos a partir das visualizações do dashboard interativo. A análise está estruturada para demonstrar não apenas os resultados financeiros, mas também a eficiência operacional e as oportunidades estratégicas reveladas pelos dados, justificando a relevância de cada métrica para a gestão do negócio.

Visão Estratégica Geral

A tela principal do dashboard, apresentada acima, consolida os indicadores mais críticos para uma avaliação executiva da saúde do negócio, oferecendo uma visão panorâmica e imediata da performance da PicMoney.

O principal indicador, a **Receita Total** de **R\$ 55.048.958,53**, consolida o valor de todas as transações validadas na plataforma, servindo como a métrica fundamental para dimensionar o crescimento da empresa.

[Fórmula: $\text{SOMA}(\text{valor_transacao})$ sobre o conjunto de dados de transações validadas.]

A partir deste montante, apura-se o **Ticket Médio** de **R\$ 550,49**. Este valor, obtido pela divisão entre a receita total e o número de transações, é um diferencial competitivo notável, posicionando a PicMoney significativamente acima da média do mercado de cupons e indicando que a plataforma atrai um perfil de usuário com alto poder de compra.

[Fórmula: $\text{Receita Total} / \text{Número Total de Transações}$.]

A eficiência do modelo de negócio é evidenciada pela **Margem Operacional** de **87,20%**. Esta métrica, que representa a relação entre o lucro gerado e a receita total, demonstra uma extraordinária capacidade de gerar resultado. Uma margem tão elevada indica uma estrutura de custos otimizada e um modelo de negócio altamente escalável.

[Fórmula: $((\text{Receita Total} - \text{Total de Repasses aos Parceiros}) / \text{Receita Total}) * 100$.]

Consequentemente, a **Receita Líquida** — o montante que permanece com a empresa após a dedução dos repasses aos parceiros — alcança **R\$ 48.001.484,62**, representando o capital disponível para reinvestimento em tecnologia, marketing e expansão.

[Fórmula: $\text{Receita Total} - \text{Total de Repasses aos Parceiros}$.]

Análise de Performance de Cupons e Padrões Temporais

Os gráficos de performance de cupons revelam uma estratégia de portfólio bem-sucedida e padrões de consumo muito claros.

A análise da **performance por tipo de cupom**, que segmenta a receita total por cada modalidade, mostra uma distribuição notavelmente equilibrada: **Cashback (33,6%)**, **Produto (33,2%)** e **Desconto (33,2%)**. Este balanço indica que a PicMoney atende eficazmente a diferentes preferências do consumidor sem depender de uma única abordagem promocional.

[Fórmula do Percentual: $(\text{Receita gerada pelo Tipo de Cupom} / \text{Receita Total}) * 100.$]

A **análise temporal** dos dados fornece insights operacionais valiosos. O gráfico de **distribuição por período** ilustra que a maior parte do volume se concentra na **tarde (35%)** e, principalmente, na **noite (40%)**, período que também registra o maior ticket médio (R\$ 565). Aprofundando a análise, os dados mostram uma variação de **participação diária** entre 12% e 22%, com as **sextas-feiras** se destacando como o dia de maior volume. O **ticket médio diário** também flutua, atingindo seu pico aos domingos (R\$ 580). Estes padrões são cruciais para otimizar o timing de campanhas de marketing, notificações push e alocação de recursos de suporte.

[Fórmulas Temporais: $\text{Participação por Período/Dia} = (\text{Nº de Transações no Período/Dia} / \text{Nº Total de Transações}) * 100.$

$\text{Ticket Médio Diário} = \text{Receita do Dia} / \text{Nº de Transações do Dia.}]$

Análise de Lojas e Categorias de Mercado

O desempenho por categoria de estabelecimento, detalhado nos gráficos de participação, demonstra a forte penetração da PicMoney em setores essenciais e de alta recorrência.

As **Top 5 categorias**, cujo ranking é formado ao agregar a receita por cada segmento de parceiro, são responsáveis por uma parcela massiva da receita. Notavelmente, os setores de **Alimentação (31,3%)** e **Saúde (25,5%)** somam **56,8% do faturamento total**, o que confere ao negócio uma base sólida e com baixo risco de sazonalidade. A categoria **Restaurantes & Gastronomia** lidera com R\$ 9,8 milhões em receita e um ticket médio de R\$ 550,83, provando ser um parceiro ideal que combina alto volume e alto valor.

[Fórmulas de Categoria: $\text{Percentual de Participação} = (\text{Receita da Categoria} / \text{Receita Total}) * 100.$

$\text{Ticket Médio da Categoria} = \text{Receita da Categoria} / \text{Nº de Transações da Categoria.}]$

Central de Validação e Eficiência Operacional

As visões da central de validação atestam a robustez tecnológica e a confiabilidade da plataforma PicMoney.

A **taxa de validação global de 100%** sobre as transações analisadas demonstra máxima eficiência e segurança, minimizando riscos de fraude.

[Fórmula: $(\text{N}^\circ \text{ de Transações Validadas} / \text{N}^\circ \text{ Total de Transações}) * 100.$]

A análise dos repasses revela uma **taxa média de comissão de 12,80%**, apurada pela razão entre o total destinado aos parceiros e a receita bruta total. A análise dos repasses por estabelecimento revela uma taxa média de comissão consistente, garantindo previsibilidade de margem e simplifica o planejamento financeiro, sendo um pilar para a escalabilidade do negócio. A capacidade de validar instantaneamente um alto volume financeiro posiciona a PicMoney como uma plataforma enterprise-ready.

[Fórmula: $(\text{Total de Repasses aos Parceiros} / \text{Receita Total}) * 100.$]