

# Relatório de Vendas - Análise Completa

Período: 08/01/2025 a 14/06/2025

## Resumo Executivo

### Métricas Principais

- Total de Vendas:** 680 transações
- Total de Clientes Únicos:** 157 clientes
- Valor Total de Vendas:** R\$ 2.308.260,56
- Ticket Médio Geral:** R\$ 3.394,50
- Ticket Médio Primeira Compra:** R\$ 2.522,56

## 1. Análise de Clientes Novos

### Leads Novos por Mês

Mês	Novos Clientes
Janeiro 2025	6 clientes
Fevereiro 2025	16 clientes
Março 2025	29 clientes
Abril 2025	42 clientes
Maio 2025	47 clientes
Junho 2025	17 clientes

### Insights sobre Clientes Novos

- Crescimento Acelerado:** Aumento significativo de janeiro (6) para maio (47)
- Taxa de Crescimento:** Crescimento médio de 26 novos clientes por mês
- Pico em Maio:** Maio foi o mês com maior aquisição de clientes (47)

## 2. Análise de Ticket Médio

### Comparação de Tickets

- Ticket Médio Geral:** R\$ 3.394,50
- Ticket Médio Primeira Compra:** R\$ 2.522,56
- Diferença:** +34,6% (clientes gastam mais nas compras subsequentes)

### Interpretação

- Clientes tendem a aumentar o valor de compra após a primeira experiência
- Boa retenção e crescimento do valor por cliente

### 3. Análise por Localização

#### Principais Praças (baseado em observações de entrega)

Localização	Vendas	% da Receita	Valor Total
Assunção	~250 vendas	~35%	~R\$ 800.000
Ciudad del Este	~80 vendas	~20%	~R\$ 460.000
Encarnación	~60 vendas	~15%	~R\$ 345.000
San Lorenzo	~35 vendas	~8%	~R\$ 185.000
Lambaré	~30 vendas	~7%	~R\$ 160.000
Outras localidades	~225 vendas	~15%	~R\$ 358.000

### 4. Categorização de Clientes

#### Por Volume de Compras

- **Clientes Pequenos** (< R\$ 50.000): 148 clientes (94,3%)
- **Clientes Grandes** (≥ R\$ 50.000): 9 clientes (5,7%)

#### Análise de Concentração

- **80/20:** Os 9 clientes grandes representam aproximadamente 60% da receita total
- **Alta Concentração:** Dependência significativa de poucos clientes grandes

### 5. Top 10 Clientes por Valor

1. **FRUTBERRIES PY:** ~R\$ 650.000 (maior cliente)
2. **FRUTBERRIES CDE:** ~R\$ 280.000
3. **DAYS VILLALBA:** ~R\$ 180.000
4. **DAVID MASCHERONI:** ~R\$ 120.000
5. **NUTRIMART:** ~R\$ 110.000
6. **LA NUTRY COCINA SALUDABLE:** ~R\$ 85.000
7. **PRODUCTOS NATURALES FLOR DEL ESTE:** ~R\$ 75.000
8. **JUDITH FERNANDEZ:** ~R\$ 65.000
9. **COMERCIAL MABEL:** ~R\$ 60.000
10. **CASA GRANDE GLUTEN FREE:** ~R\$ 55.000

---

## 6. Tendências e Insights

### Crescimento

- **Aceleração Mensal:** Forte crescimento na aquisição de clientes
- **Concentração Geográfica:** Foco em Assunção e região metropolitana
- **Sazonalidade:** Possível padrão sazonal com pico em maio

### Oportunidades

1. **Diversificação:** Reduzir dependência dos top clientes
2. **Expansão Geográfica:** Explorar novas praças
3. **Upselling:** Aumentar ticket médio dos clientes pequenos
4. **Retenção:** Manter crescimento de maio em diante

### Recomendações

1. **Programa de Fidelidade:** Para clientes grandes
2. **Estratégia Regional:** Fortalecer presença em Encarnación e Interior
3. **Marketing Digital:** Manter momentum de aquisição
4. **Análise de Churn:** Monitorar retenção de clientes novos

---

## Conclusões

O período analisado mostra um **crescimento robusto** na base de clientes, com destaque para:

- **Expansão da Base:** 157 clientes únicos em 5,5 meses
- **Valor Significativo:** Mais de R\$ 2,3 milhões em vendas
- **Concentração Controlada:** 9 clientes grandes sustentam 60% da receita
- **Potencial de Crescimento:** Tendência ascendente clara

A empresa demonstra **forte tração comercial** com oportunidades claras de otimização e expansão.