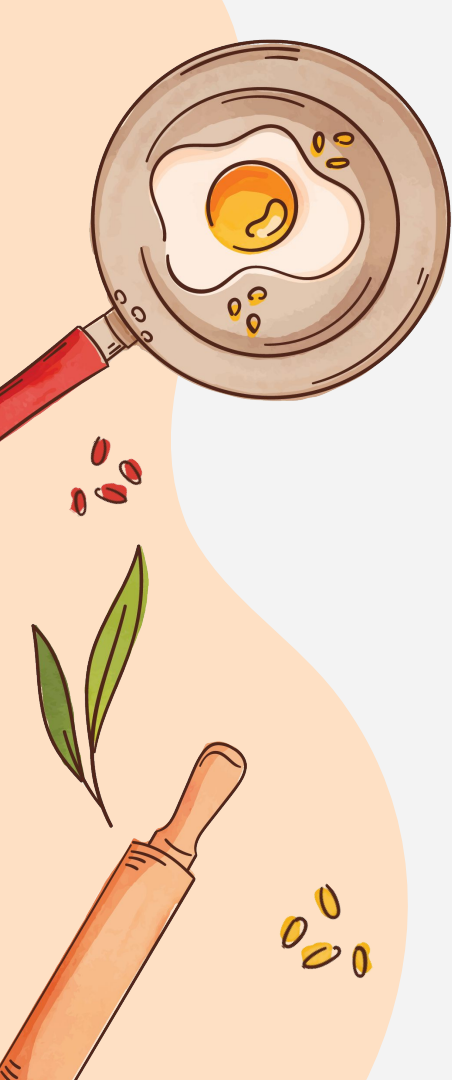


Case Ifood

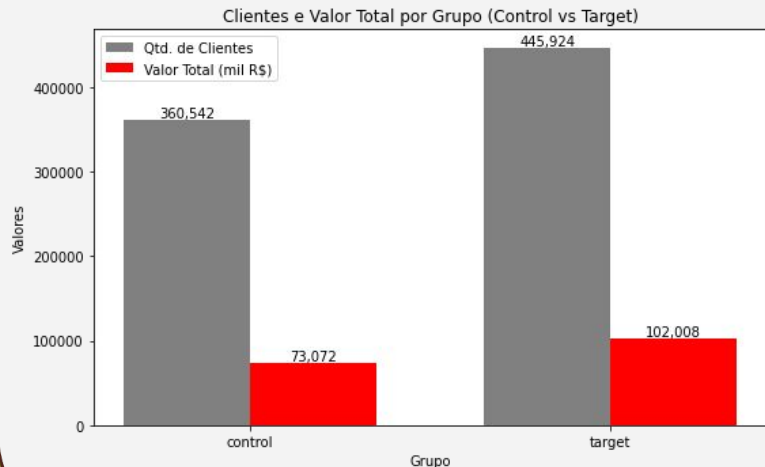
Cupom

By Eduardo Oliveira Vilela Santos



Impacto da Campanha

Estrategia



- Target

- Ticket medio por cliente - R\$ 228,75
- Media de pedido por cliente - 3,1
- Ticket Medio por pedido - 72,00

- Controle

- Ticket medio por cliente- R\$ 202,67
- Media de pedido por cliente - 2,8
- Ticket Medio por pedido - 72,29

▲ Var% (pedidos) = 10,71%

▲ Var% (Ticket médio) = 12,87%

▼ Var% (Ticket médio pedidos) = 0,40%



Viabilidade Financeira



Receita incremental

- Target geraram em média R\$ 26,08 a mais que o grupo Controle

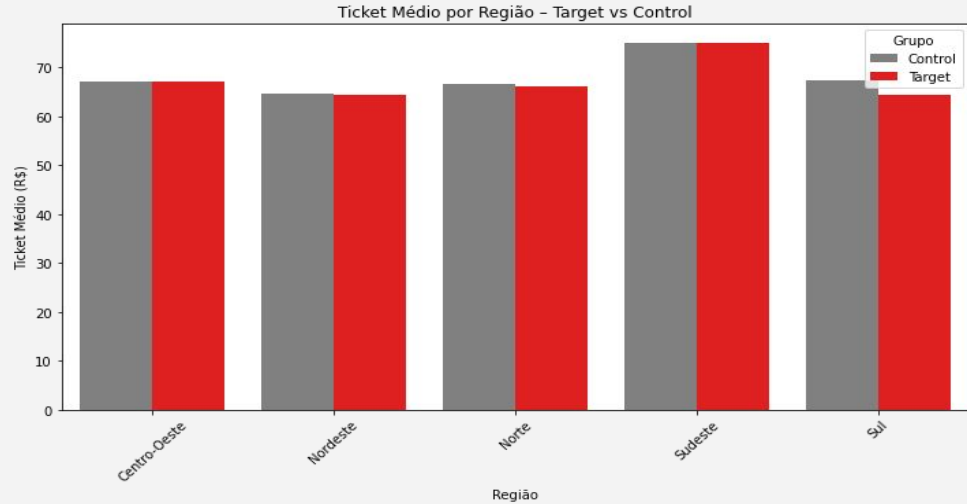


Valor bruto de recuperação

- A campanha gerou aproximadamente R\$ 11,6 milhões em receita adicional bruta, impulsionada por um aumento médio de R\$ 26,08 por cliente no grupo Target

Outras segmentações

Campanha se mostrou eficaz no sudeste e centro-oeste, contudo teve uma diferença significativa ao norte, o que explica também um menor ticket médio.

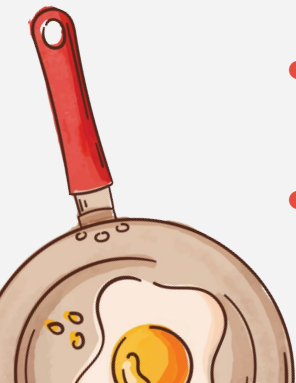


Regiao	Cientes Control	Pedidos Control	Cientes Target	Pedidos Target	% Incremental
Sudeste	250.339	701.577	310.243	988.402	13.68%
Nordeste	51.020	147.460	63.359	205.097	12.00%
Sul	36.802	95.460	45.157	130.380	11.31%
Centro-Oeste	18.622	47.221	23.065	66.719	14.07%
Norte	6.890	19.020	8.666	26.079	9.01%

Melhorias & Futuro

Esse primeiro teste, foi muito positivo, mas podemos...

- Fazer segmentações por nível de atividade
- Bonificações pelo uso
- Segmentar visões estratégicas
- Campanhas para lugares baixa performance
- Acompanhar clientes após ação



Obrigado!

