Este dashboard foi desenvolvido para fornecer uma visão clara e objetiva sobre o perfil dos clientes da Academia RedFit, permitindo a extração de insights para a tomada de decisões estratégicas.

1. Contagem de Clientes por Tipo de Atividade

Observação: O gráfico de barras mostra que as atividades de Yoga e Natação são as mais populares entre os clientes, enquanto Futebol tem a menor adesão.

Insight Prático: A alta popularidade da Yoga e Natação sugere que a maioria dos clientes pode estar a procurar atividades de menor impacto ou focadas em bem-estar. A RedFit pode capitalizar isto criando campanhas de marketing direcionadas para este perfil de cliente. Para as atividades menos populares como o Futebol, a academia pode investigar a causa: é falta de divulgação, horários inadequados ou desinteresse do público-alvo? Uma pesquisa com os clientes poderia indicar se vale a pena investir mais nesta modalidade ou substituí-la.

1. Proporção de Clientes com Acompanhamento Nutricional

Observação: O gráfico de anel revela que uma percentagem significativa dos clientes não possui acompanhamento nutricional através da academia.

Insight Prático: Isto representa uma clara oportunidade de negócio. A RedFit pode criar um novo pacote de serviços que combine o plano de treino com o acompanhamento nutricional, ou lançar uma campanha de marketing a destacar os benefícios de um plano alimentar personalizado para potenciar os resultados dos treinos. Parcerias com nutricionistas locais ou a contratação de um profissional para a academia poderiam gerar uma nova fonte de receita e aumentar o valor percebido pelos clientes.

1. Preço Médio do Plano por Sexo

Observação: O gráfico de colunas indica que o preço médio do plano pago por clientes do sexo Masculino é ligeiramente inferior ao pago por clientes do sexo Feminino e Outro.

Insight Prático: Esta diferença, embora pequena, pode merecer uma investigação mais aprofundada. Estarão os clientes do sexo masculino a optar por planos mais básicos ou de menor duração? Ou existem promoções que atraem mais este público? A academia pode usar esta informação para criar campanhas de upgrade de plano direcionadas ao público masculino ou desenvolver pacotes premium que sejam mais apelativos para este segmento, visando aumentar o ticket médio geral.

Conclusão Geral

O dashboard revela que a Academia RedFit tem uma base de clientes focada em bem-estar (Yoga, Natação) e uma grande oportunidade de expansão de serviços na área da nutrição. As pequenas diferenças de gastos entre géneros podem ser exploradas para otimizar a oferta