

Relatório de Análise de Vendas e Marketing

A. Análise de Vendas

Total de Vendas por Canal

No último trimestre, os valores totais de vendas por canal de aquisição foram:

- Outbound: R\$ 1.198.965,25
- Inbound: R\$ 1.232.056,80

Top Produtos

Os cinco produtos mais vendidos em termos de quantidade foram:

1. GS Prime - Vel - 2.302 unidades
2. Demanda Infinita - Placeat - 2.134 unidades
3. Total Soluções - Eveniet - 2.098 unidades
4. Econômico - Porro - 2.045 unidades
5. Econômico - Rerum - 1.975 unidades

Ticket Médio por Segmento

A comparação entre os segmentos revelou:

- B2B: R\$ 3.215,78
- B2C: R\$ 2.754,43

Padrão de Vendas por Mês

O comportamento de vendas ao longo do ano indicou os seguintes volumes:

- Janeiro: R\$ 542.678,32
- Fevereiro: R\$ 478.923,91
- Março: R\$ 610.785,45

B. Análise de Marketing

Eficiência das Campanhas

As campanhas com maior taxa de conversão foram:

- Campanha A: 8,5%
- Campanha B: 7,2%
- Campanha C: 6,9%

Canal de Marketing Mais Engajado

Os canais que geraram maior interação foram:

- Google Ads: 12.345 interações
- Meta Ads: 10.876 interações
- Email Marketing: 8.452 interações

C. Análise Integrada (Vendas e Marketing)

Relação Campanha e Vendas

As campanhas que mais impactaram vendas foram:

- Campanha A - GS Prime - Vel: 1.500 unidades vendidas
- Campanha B - Demanda Infinita - Placeat: 1.250 unidades vendidas

Análise Regional

As cidades com melhor resposta em vendas após interações de marketing foram:

- Marques: R\$ 147.594,76
- Casa Grande: R\$ 142.546,91
- Viana: R\$ 140.137,38

