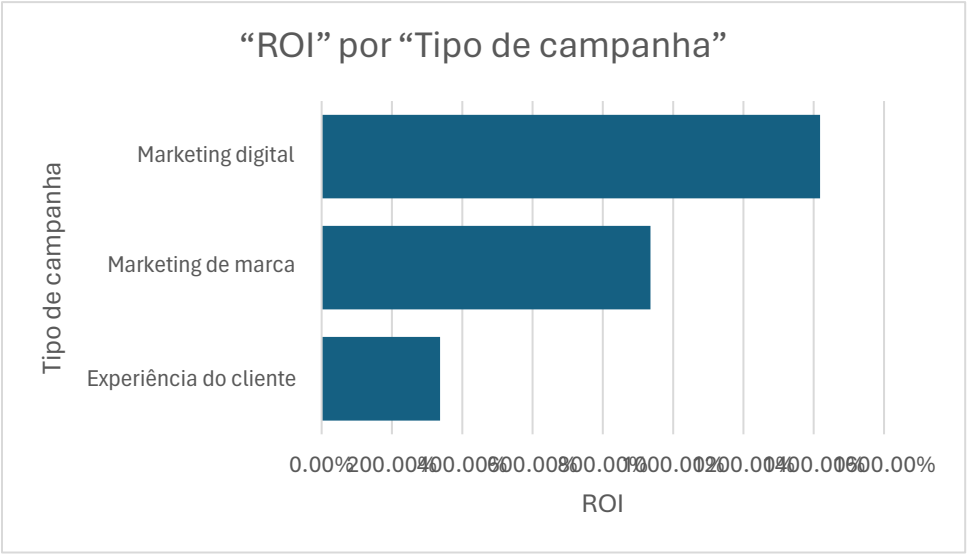
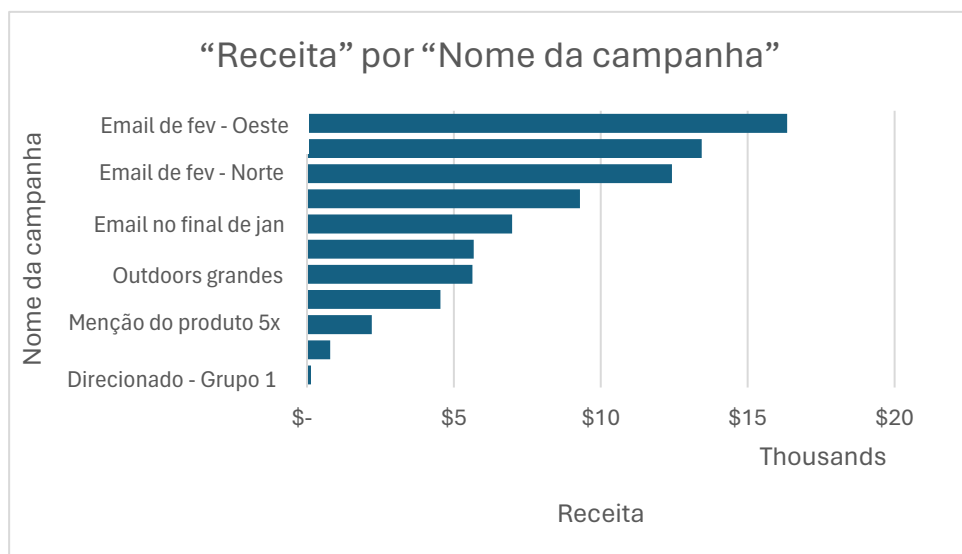


Proprietário da campanha	Nome da campanha	Data de lançamento	Tipo de campanha	Orçamento	Receita	Total de usuários direcionados	Usuários engajados	ROI	Dias desde o lançamento
Halima, Yakubu	Email no final de jan	27/Jan	Marketing digital	US\$ 500	US\$ 6.980	4.205	465	1296,00%	366
Kovaleva, Anna	Outdoors pequenos	29/Jan	Marketing de marca	US\$ 250	US\$ 4.732	2.000	500	1792,80%	364
Smith, Avery	Outdoors grandes	3/Fev	Marketing de marca	US\$ 4.500	US\$ 5.632	10.000	362	25,16%	359
Glazkov, Ilya	Análise do produto 3x	16/Jan	Experiência do cliente	US\$ 2.750	US\$ 5.676	35.000	5.418	106,40%	377
Lawson, Andre	Direcionado - Grupo 1	5/Mar	Marketing digital	US\$ 5.800	US\$ 136	10.000	285	-97,66%	329
Cartier, Christian	Outdoors pequenos	3/Jan	Marketing de marca	US\$ 800	US\$ 8.703	2.500	496	987,88%	390
Barden, Malik	Conferência do setor	23/Fev	Experiência do cliente	US\$ 600	US\$ 4.540	950	618	656,67%	339
Macedo, Beatriz	Direcionado - Grupo 2	25/Fev	Marketing digital	US\$ 800	US\$ 788	2.000	367	-1,50%	337
Halima, Yakubu	Email de fev - Norte	11/Fev	Marketing digital	US\$ 500	US\$ 12.423	4.205	902	2384,60%	351
Halima, Yakubu	Email de fev - Sul	13/Mar	Marketing digital	US\$ 500	US\$ 9.293	3.687	673	1758,60%	321
Halima, Yakubu	Email de fev - Oeste	22/Mar	Marketing digital	US\$ 500	US\$ 16.342	5.278	1.029	3168,40%	312
Connors, Morgan	Menção do produto 5x	6/Fev	Experiência do cliente	US\$ 635	US\$ 2.208	55.000	1.470	247,72%	356

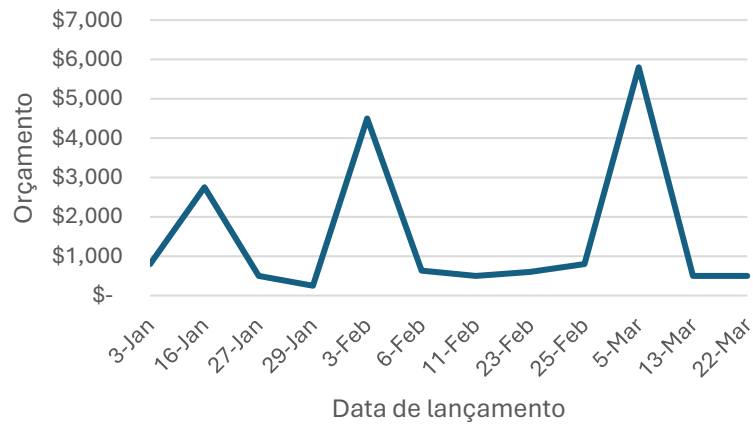
Tipo de campanha	Média do ROI
Marketing digital	1418,07%
Marketing de marca	935,28%
Experiência do cliente	336,93%
Total geral	1027,09%



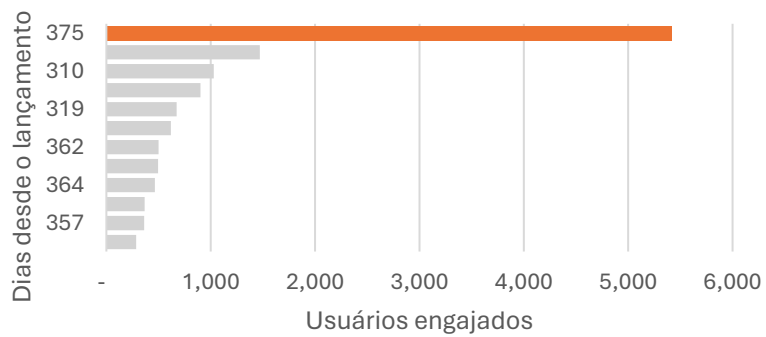
Nome da campanha	Soma de receita	
Email de fev - Oeste	US\$	16.342
Outdoors pequenos	US\$	13.435
Email de fev - Norte	US\$	12.423
Email de fev - Sul	US\$	9.293
Email no final de jan	US\$	6.980
Análise do produto 3x	US\$	5.676
Outdoors grandes	US\$	5.632
Conferência do setor	US\$	4.540
Menção do produto 5x	US\$	2.208
Direcionado - Grupo 2	US\$	788
Direcionado - Grupo 1	US\$	136
Total geral	US\$	77.453



“Orçamento” por “Data de lançamento”



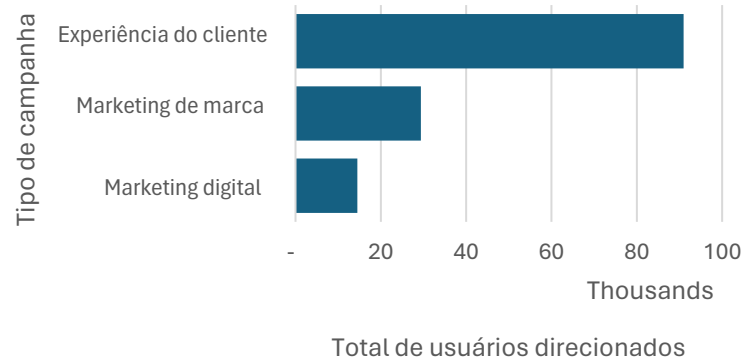
“Dias desde o lançamento”: 375 têm um número significativamente maior de “Usuários engajados”.



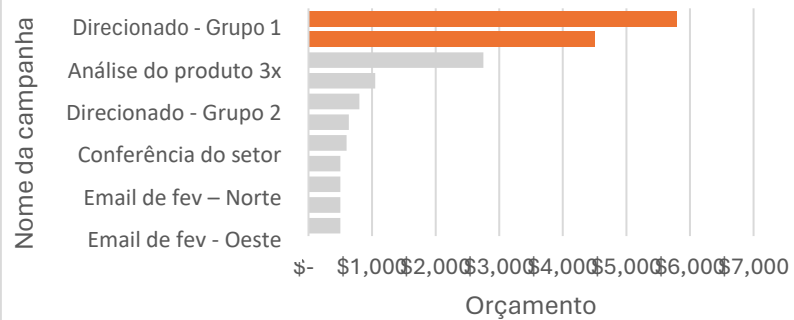
“Tipo de campanha”: Contas de Marketing digital para a maioria da “Receita”.



“Total de usuários direcionados” por “Tipo de campanha”



“Nome da campanha”: Direcionado - Grupo 1 e Outdoors grandes têm “Orçamento” significativamente maior.



Frequency of 'Revenue'

