

# **Desempenho de Vendas**

## **2024-2025**

Uma análise estratégica completa do faturamento, vendas e performance por categoria, região e período



# Visão geral dos Resultados

entre 2024 e 2025, alcançamos marcos importantes que demonstram a força e consistência do nosso modelo de negócios.

**R\$1,26M**

## Faturamento Total

Receita consolidada do período

**100**

## Vendas Realizadas

Transações concluídas com sucesso

**R\$4.272**

## Ticket Médio

Valor médio por transação

**296**

## Itens Vendidos

Unidades comercializada

# O Motor do Faturamento

Nossa estratégia de mix produtos se mostra eficiente e diversificada, sem dependência excessiva de uma única categoria

## Informática

R\$ 466 mil

Líder em absoluta em faturamento, representa 37% da receita total

## Periféricos

R\$ 451 mil

Segunda maior categoria, com 36% do faturamento

## Acessórios

R\$ 346 mil

Completa o portfólio com 27% da receita



# Distribuição Geográfica das Vendas

## Região de Destaque

A análise por estado revela concentração em três polos principais, representando oportunidades estratégicas para expansão comercial.

### Pernambuco

47 unidades vendidas – Líder absoluto

### Bahia

43 unidades – Segundo maior mercado

### Rio Grande do Sul

39 unidades – Terceiro em performance



- **Mercados Secundários:** RJ, CE, DF e SP representam vendas moderadas, indicando potencial de crescimento com ações direcionadas

# Sazonalidade e Tendências



A performance trimestral revela padrões claros de sazonabilidade, essenciais para planejamento estratégico e alocação de recursos.



## 1º Trimestre

R\$ 456 mil – melhor período do ano, representando 36% do faturamento anual



## 2º e 3º Trimestre

Queda gradual no faturamento, sugerindo impacto sazonal ou de campanhas



## 4º Trimestre

R\$ 186 mil – menor desempenho, apontando necessidade de ações promocionais

# Portfólio de Alto Desempenho

## Produtos que lideram em Receita

Nosso mix estratégico combina itens de alto valor agregado com produtos de giro rápido, garantindo margens saudáveis.

### Cadeira Gamer

Mais de **R\$ 212 mil** em faturamento – destaque absoluto com ticket médio

### HD Externo e Pen Drive

Líderes em volume, representando giro constante e receita previsível

### Monitor, Teclado e Notebook

Faturamento relevantes que sustentam a diversificação do portfólio



# Perguntas-Chaves Respondidas



## performance geral

Faturamento total, número de vendas, ticket médio e volume de itens comercializados.



## Análise por Categoria

Identificação das categorias mais rentáveis e sua contribuição relativa



## Distribuição Regional

Estados com maior e menor performance, revelando oportunidades geográficas.



## Padrões Sazonais

Trimestre de alta e baixa, permitindo planejamento antecipado de campanhas



## Mix de Produtos

Produtos mais vendidos, maiores geradores de receita e análise de ticket médio.



## Segmentação

Comparação ano a ano, formas de pagamentos e comportamento por categorias

# Insights Estratégicos

## Mix Equilibrado = Menor Risco

A distribuição equilibrada entre Informática, Periféricos e Acessórios reduz a dependência de uma única categoria, aumentando a resiliência do negócio.

## Concentração Geográfica Estratégica

PE, BA e RS concentram as maiores vendas, tornando-se alvos prioritários para investimentos em marketing e logística.

## Oportunidade no 4º Trimestre

A queda significativa do último semestre representa uma oportunidade clara para campanhas agressivas e promoções direcionadas.

## Alto Valor + Alto Giro

Produtos como cadeira gamer trazem margens robustas, enquanto HDs e Pen Drives garantem volume e fluxo de caixa constante.



# Próximos passos



## Reforçar Campanhas Sazonais

Implementar ações promocionais estratégicas nos trimestres de baixa performance, especialmente no 4º trimestre.



## Otimizar Portfólio de Produtos

Ampliar linhas de produtos de alto ticket médio similares à Cadeira Gamer, mantendo produtos de giro para fluxo constante.



## Expandir em Regiões Estratégicas

Intensificar presença em PE, BA e RS, e desenvolver planos de penetração para mercados secundários como SP e PR.



## Monitoramento Contínuo

Estabelecer KPIs trimestrais e acompanhamento mensal para identificar rapidamente desvios e oportunidades emergentes.

# Conclusão

Com faturamento de **R\$1,26 milhão** e um portfólio bem diversificado sendo liderado por informática, demonstramos consistência e eficiência. O 1º trimestre se confirma como período estratégico, enquanto PE, BA e RS consolidam-se como mercados-chave. A cadeira Gamer exemplifica nosso sucesso em produto premium, e o mix equilibrado garante sustentabilidade a longo prazo.

Com essa informações em mãos, estamos prontos para decisões estratégicas assertivas sobre campanhas, gestão de estoque e expansão regional.

