

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

Complementa 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 sazonalidade, 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

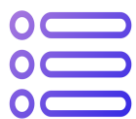
Líderes em volume, representando giro constante e receita previsível

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

