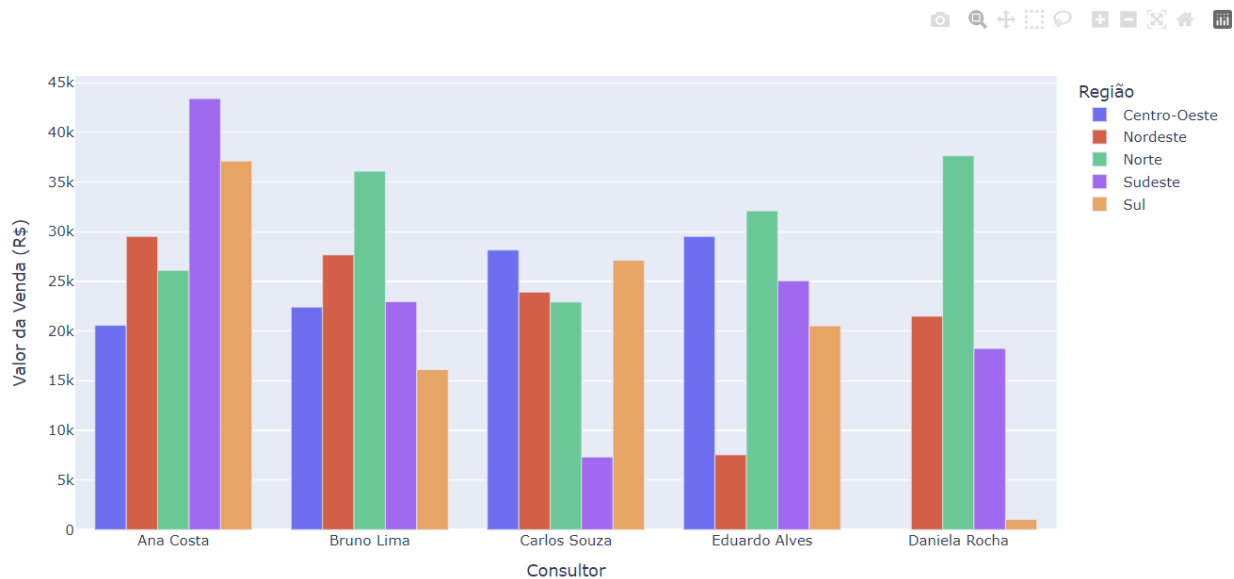


Análise de Desempenho de Consultores por Região

Desempenho dos Consultores por Região

Analisando o volume de vendas realizadas por região, observamos que a **Região Norte** **apresentou o maior desempenho**, com vendas superiores a **R\$ 20.000**. Esse resultado pode indicar maior demanda por serviços na região ou maior eficiência dos consultores alocados nela.

Gráfico: Vendas por Região



Performance Individual dos Consultores

- **Maior Desempenho:** Ana Costa, com total de **R\$156.706,01** em vendas.
- **Menor Desempenho:** Daniela Rocha, com total de **R\$ 78.375,71** em vendas.

Esse contraste pode indicar a necessidade de treinamentos específicos, redistribuição de metas ou avaliação de carga de trabalho entre os consultores.

	Consultor	Total Vendido
0	Ana Costa	156706.01
1	Bruno Lima	125209.47
2	Carlos Souza	109404.59
3	Daniela Rocha	78375.71
4	Eduardo Alves	114716.08

Performance Individual dos Consultores

Consultores Acima da Média (R\$ 116.882,37):

- **Ana Costa** – R\$ 156.706,01 (+34% acima da média)
- **Bruno Lima** – R\$ 125.209,47 (+7,1% acima da média)

Consultores Abaixo da Média:

- **Carlos Souza** – R\$ 109.404,59 (–6,4% abaixo da média)
- **Eduardo Alves** – R\$ 114.716,08 (–1,8% abaixo da média)
- **Daniela Rocha** – R\$ 78.375,71 (–32,9% abaixo da média)

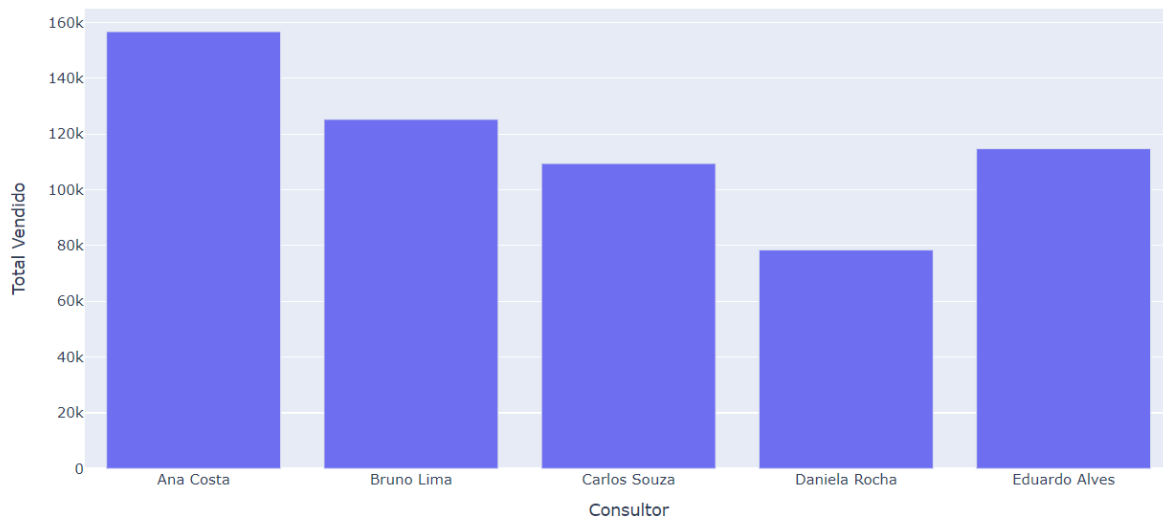
Ana Costa se destaca com um desempenho **significativamente acima da média** — quase **35% maior**.

Daniela Rocha apresenta a **maior defasagem**, com vendas **33% abaixo da média**, o que indica necessidade de análise e suporte.

Bruno Lima e **Eduardo Alves** estão próximos da média e podem ser bons indicadores de consistência.

Carlos Souza está ligeiramente abaixo da média, mas dentro de uma faixa razoável.

Gráfico: Performance dos Consultores



TICKET MÉDIO

Por Cliente: O ticket médio por cliente foi de **R\$9.426,00** refletindo o valor médio de cada venda realizada. Esse indicador pode ser usado para definir metas futuras e identificar oportunidades de upsell.

Quantidade de Clientes Atendidos por Mês

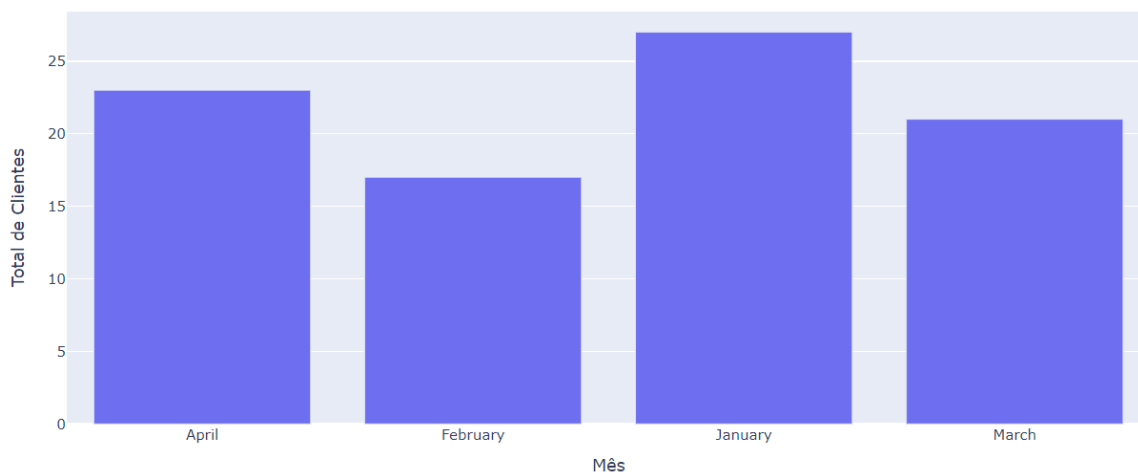
A análise mensal mostra que **Janeiro foi o mês com maior número de clientes atendidos**, o que pode estar relacionado à **sazonalidade**, campanhas promocionais ou orçamento anual disponível.

Tabela: Clientes únicos por mês

	Mês	Total de Clientes
0	April	23
1	February	17
2	January	27
3	March	21

Gráfico de Cliente Atendidas por Mês:

Total de Clientes por Mês



Conclusões e Recomendações

- A **Região Norte** apresentou o melhor resultado de vendas. Avaliar o que contribuiu para isso pode revelar boas práticas replicáveis em outras regiões.
- **Janeiro** foi o mês com maior movimentação. Sugerimos investigar quais fatores influenciaram esse pico (ex: promoções, metas, sazonalidade).
- Recomenda-se uma **revisão das metas individuais dos consultores**, baseada na performance histórica.
- Pode ser útil implementar um **programa de incentivo** para as regiões ou consultores com menor desempenho.