

Ocalev

Dashboard

Síntese

Objetivo: Dashboard de vendas diárias por plano e profissão, contendo receita de vendas novas Vs antigas

Dashboard com tabela e as curvas dizendo quantidade de vendas por dia de cada plano e profissão (filtro)

Vincular o valor de vendas com o valor de receita (valor de receita tende ser mais alto, logo talvez fique ruim num gráfico, pensar numa tabela)

Nível diário - quebrar em receita recorrente (antiga) e receita nova, ver também receita de upsell (quantos upsell tiveram em cada dia, por exemplo, X venda foi um cliente novo, upsell ou um cliente antigo?) - se pelo menos ver os upsells já é interessante, pode ser em tabela invés de gráfico: pessoa, data, email, plano antigo, plano novo, valor antigo, valor novo.

Uma tabela de upsell, tabela de vendas por plano, tabela de receita por plano talvez → quebrar isso em clientes novos e recorrentes (também considerar clientes reativados)

Filtro de campanhas (X pessoas compraram nessa campanha → é o que ele quer ver)

Abstração

1. Cabeçalho Superior

- **Filtros:**

- Período (data diária ou intervalo, mensal?)
 - Plano
 - Profissão (oq é profissão?)
 - Campanha
-

2. Painel de KPIs (Métricas-Chave)

(Cards)

- **Receita Total Diária** (nova + antiga)
 - **Split Receita Nova vs. Antiga** (ex: 60% nova / 40% antiga)
 - **Número de Upsells no Período**
 - **Clientes Reativados** (quantidade)
-

3. Visualizações Principais

(Dividir em gráficos e tabelas)

Gráfico 1: Tendência de Vendas Diárias por Plano

- **Tipo:** Gráfico de linhas ou área
- **Eixo X:** Data (diária)
- **Eixo Y:** Quantidade de vendas
- **Filtros:** Profissão e Campanha
 - Podemos deixar em linha única mostrando as vendas diárias totais e permitir a quebra via filtro

Gráfico 2: Receita Nova vs. Antiga por Dia

- **Tipo:** Gráfico de barras empilhadas ou duas linhas
- **Interação:** Tooltip com valores absolutos e % de participação

Tabela 1: Detalhamento de Upsells

- **Colunas:**

- Data da Venda
 - Nome do Cliente
 - E-mail
 - Plano Antigo → Plano Novo
 - Valor Antigo → Valor Novo
 - Diferença (+R\$)
-

4. Tabelas Secundárias

Tabela 2: Vendas por Plano (Novos vs. Recorrentes)

- **Colunas:**
 - Plano
 - Novos Clientes (quantidade e receita)
 - Clientes Recorrentes (quantidade e receita)
 - Total

Tabela 3: Receita por Plano e Tipo

- **Colunas:**
 - Plano
 - Receita Novos
 - Receita Recorrentes
 - Receita de Upsell
 - Total

Tabela 4: Campanhas

- **Colunas:**
 - Nome da Campanha
 - Clientes Atraídos

- Receita Gerada
-

5. Notas e Observações

(Rodapé)

- Definições claras:
 - "Receita Nova": Primeira compra do cliente
 - "Receita Antiga": Pagamentos recorrentes de planos já existentes
 - "Upsell": Cliente que migrou para um plano mais caro

Vencidos + data ultima tentativa de cobrança

Recompra reativação ou pagamento recorrente

Venda de plano por mês

Leads e clientes no mesmo gráfico (por profissão talvez) - 4 linhas

Tabelas:

Assinatura planos - infos sobre os planos

Assinatura Recorrente Historicos - Upsells

Assinatura Recorrentes - Realmente recorrência

Assinaturas - Tem tudo, infos sobre cliente e assinaturas, posso fazer join com planos