

Relatório Mensal - Gatito Petshop

Período: Março/2025

1. Resumo Executivo

Em março de 2025, a Gatito Petshop registrou um faturamento total de R\$ 127.845,00, representando um crescimento de 8,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. A categoria de rações continua sendo nosso principal segmento de vendas (62% do faturamento), seguida pelos acessórios como arranhadores (15%) e brinquedos (12%). O ticket médio foi de R\$ 98,35, com um aumento de 3,7% em relação ao mês anterior.

2. Análise de Vendas por Categoria

2.1 Rações

Faturamento total: R\$ 79.263,90

Tipo de Ração	Unidades Vendidas	Faturamento (R\$)	% do Total	Variação Mensal
Premium Seca	683	38.248,00	48,3%	+5,2%
Super Premium	312	26.520,00	33,5%	+7,8%
Úmida	415	10.375,00	13,1%	+2,3%
Medicinal	42	4.120,90	5,2%	+1,4%

Desempenho por Marca:

- Whiskas Gourmet - 195 unidades (R\$ 14.625,00)
- Royal Felino - 178 unidades (R\$ 16.020,00)
- GatiNutri Premium - 162 unidades (R\$ 12.150,00)
- MiauMix Natural - 150 unidades (R\$ 9.750,00)
- VetCat Medicinal - 42 unidades (R\$ 4.120,90)

Observação: A linha de rações naturais sem grãos apresentou crescimento de 15% em relação ao mês anterior, indicando uma tendência de preocupação com alimentação mais saudável para os pets.

2.2 Arranhadores

Faturamento total: R\$ 19.176,75

Modelo	Unidades Vendidas	Faturamento (R\$)	% do Total	Variação Mensal
Torre Luxo	18	7.290,00	38,0%	+12,5%
Parede Compacto	32	5.760,00	30,0%	-3,0%
Tapete Simples	58	3.480,00	18,1%	+5,4%
Mini Poste	43	2.150,00	11,2%	+8,6%
Arranhador Casa	4	496,75	2,6%	-15,0%

Detalhes adicionais:

- O modelo Torre Luxo teve sua melhor performance dos últimos 6 meses
- O modelo Parede Compacto registrou queda devido a problemas de estoque
- O novo modelo Arranhador Casa não obteve a aceitação esperada

2.3 Brinquedos

Faturamento total: R\$ 15.341,40

Categoria	Unidades Vendidas	Faturamento (R\$)	% do Total	Variação Mensal
Interativos	128	7.680,00	50,1%	+9,3%
Pelúcia	87	3.480,00	22,7%	+4,8%
Catnip	104	2.080,00	13,6%	+12,7%
Varinha	115	2.101,40	13,7%	-2,5%

Destaques:

- O brinquedo "Bolinha Inteligente" foi o mais vendido (45 unidades)

- Os produtos com catnip apresentaram crescimento expressivo pelo terceiro mês consecutivo
- O lançamento da linha "Eco Toys" (brinquedos sustentáveis) teve boa aceitação inicial

3. Análise de Estoque

Categoria	Itens em Estoque	Valor em Estoque (R\$)	Giro Mensal	Previsão de Reposição
Rações Premium	420	23.520,00	1,63	10/04/2025
Rações Super Premium	185	15.725,00	1,69	08/04/2025
Rações Úmidas	380	9.500,00	1,09	15/04/2025
Rações Medicinais	65	6.370,00	0,65	30/04/2025
Arranhadores Torre	12	4.860,00	1,50	12/04/2025
Arranhadores Parede	8	1.440,00	4,00	URGENTE
Arranhadores Tapete	45	2.700,00	1,29	18/04/2025
Outros Arranhadores	32	2.560,00	1,47	14/04/2025

Alerta de estoque: Arranhadores de parede estão em nível crítico, causando perda de vendas. Nova remessa prevista para chegada apenas em 10/04/2025.

4. Comportamento do Consumidor

- 65% das vendas de rações Super Premium foram para clientes do programa de fidelidade
- Os arranhadores mais comprados por novos tutores são os modelos Tapete Simples e Mini Poste
- 78% dos clientes que adquiriram rações medicinais retornaram para recompra

- A combinação mais frequente de compra foi Ração Premium + Petiscos (42% das transações)

5. Promoções e Marketing

- A campanha "Semana do Gato Saudável" gerou um aumento de 22% nas vendas de rações Super Premium
- O desconto de 15% nos arranhadores Torre Luxo resultou em 8 vendas adicionais
- O cupom "GATITO10" foi utilizado em 87 compras online
- A amostra grátis de ração úmida na compra de ração seca converteu 35% para compra do produto completo

6. Vendas Online vs. Loja Física

Canal	Faturamento (R\$)	% do Total	Ticket Médio (R\$)	Variação Mensal
Loja Física	76.707,00	60%	112,45	+3,2%
E-commerce	38.353,50	30%	85,60	+11,8%
Marketplace	12.784,50	10%	79,90	+15,4%

Insights:

- As vendas online cresceram 13,2% em relação ao mês anterior
- A taxa de conversão do site aumentou de 2,8% para 3,5%
- O tempo médio de entrega foi reduzido de 2,3 para 1,8 dias
- A categoria com maior crescimento no e-commerce foi a de brinquedos (+18,7%)

7. Serviços de Banho e Tosa

Faturamento total: R\$ 8.949,15

Serviço	Atendimentos	Faturamento (R\$)	% do Total	Variação Mensal
Banho Completo	78	4.680,00	52,3%	+5,8%
Tosa Higiênica	45	1.800,00	20,1%	+2,3%

Tosa Completa	32	2.240,00	25,0%	+8,4%
Serviços Especiais	7	229,15	2,6%	+15,2%

Destaques:

- Taxa de ocupação dos horários disponíveis: 87%
- Tempo médio de espera para agendamento: 3,2 dias
- Índice de satisfação dos clientes: 4,8/5,0
- Serviço mais bem avaliado: Banho Completo com hidratação (4,9/5,0)

8. Análise da Concorrência

Concorrente	Participação de Mercado	Variação	Principais Diferenciais
Gatito Petshop	32,5%	+1,2%	Variedade de produtos premium, programa de fidelidade
Pet Feliz	28,7%	-0,8%	Preços competitivos, localização central
Miau Center	18,3%	+0,5%	Serviços veterinários integrados
Cat Universe	12,6%	+0,3%	Produtos importados exclusivos
Outros	7,9%	-1,2%	-

Análise comparativa:

- Nossos preços são em média 5% superiores ao Pet Feliz, mas com melhor percepção de qualidade
- A Miau Center iniciou uma campanha agressiva de descontos em rações premium
- A Cat Universe inaugurou uma segunda unidade a 1,5km da nossa loja principal
- Nossa vantagem competitiva permanece na variedade de produtos e atendimento especializado

9. Indicadores Financeiros

Indicador	Valor	Variação Mensal	Meta
Faturamento Bruto	R\$ 127.845,00	+8,3%	R\$ 125.000,00
Lucro Líquido	R\$ 35.796,60	+6,7%	R\$ 33.750,00
Margem de Lucro	28%	-0,4%	27%
Custo de Aquisição de Cliente	R\$ 42,30	-3,8%	R\$ 45,00
Valor Médio por Cliente	R\$ 98,35	+3,7%	R\$ 95,00
Retorno sobre Investimento (ROI)	18,5%	+1,2%	17%

Observações:

- O aumento do faturamento superou a meta mensal em 2,3%
- Os custos operacionais aumentaram 5,1% devido à contratação de um novo funcionário
- A margem de lucro sofreu leve queda devido aos descontos promocionais
- O fluxo de caixa permanece saudável, com reserva operacional de 2,5 meses

10. Recursos Humanos e Treinamentos

Equipe	Funcionários	Produtividade	Satisfação
Vendas	5	98,3%	4,6/5,0
Estoque	2	95,7%	4,2/5,0
Banho e Tosa	3	97,1%	4,5/5,0
Administrativo	2	96,8%	4,7/5,0

Ações realizadas:

- Treinamento de atendimento ao cliente para toda a equipe (12h)
- Workshop sobre novos produtos da linha Super Premium (4h)
- Contratação de um novo atendente para o setor de vendas
- Implementação do programa de bonificação por metas atingidas

Resultados:

- Redução de 15% no tempo médio de atendimento
- Aumento de 8% nas vendas cruzadas (cross-selling)

- Diminuição de 25% nas reclamações relacionadas ao atendimento
- Melhoria do clima organizacional (índice de satisfação de 4,5/5,0)

11. Objetivos para Abril/2025

1. Aumentar o estoque de arranhadores de parede em 40%
2. Lançar a nova linha de ração Whiskas Gourmet Premium+
3. Promover com desconto o modelo Arranhador Casa para aumentar as vendas
4. Implementar o novo sistema de monitoramento de estoque para evitar rupturas
5. Alcançar 10% de crescimento nas vendas de rações super premium
6. Expandir a presença nas redes sociais, com foco no Instagram e TikTok
7. Realizar a primeira edição do evento "Dia de Adoção Gatito"
8. Iniciar o programa de assinatura mensal de rações e petiscos
9. Renovar o espaço de banho e tosa com novos equipamentos
10. Desenvolver parcerias com veterinários locais para indicações mútuas

Para quaisquer esclarecimentos adicionais sobre este relatório, favor contatar o departamento financeiro.

Relatório elaborado por Maria Silva, Gerente Comercial - 05/04/2025