



Category

Todos

Year

Todos

Cidades

531

Estados

49

Cientes

793

Vendas

5009

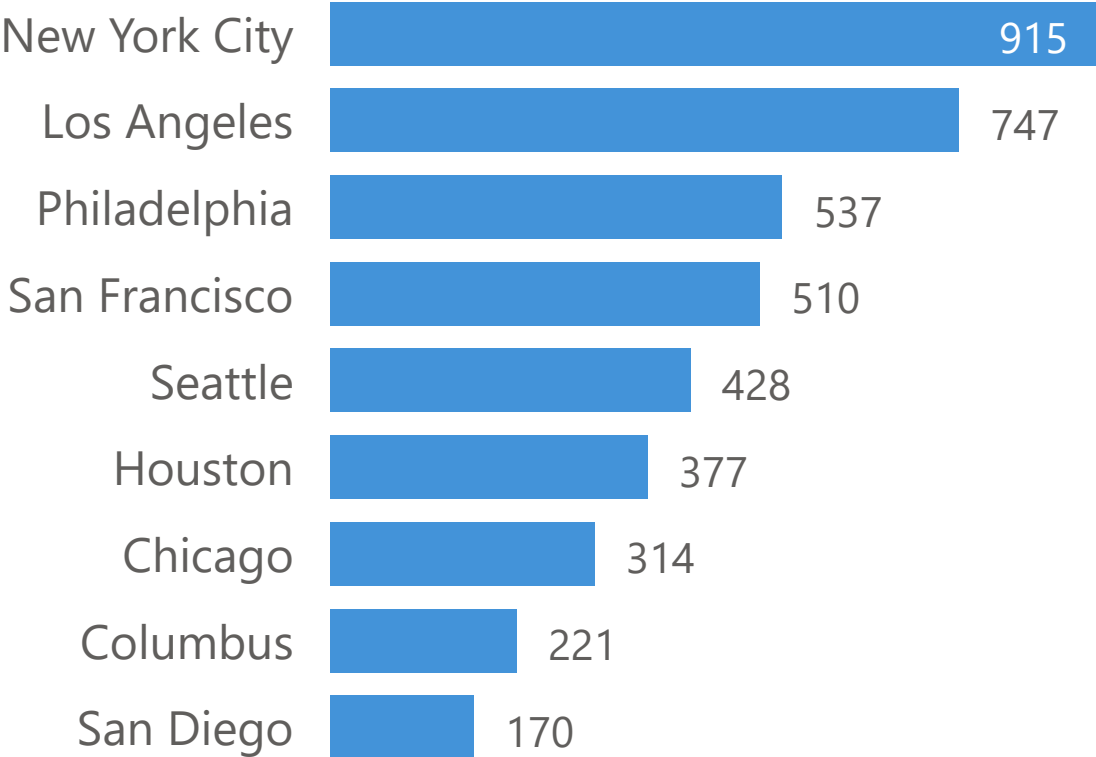
Faturamento

\$2,30 Mi

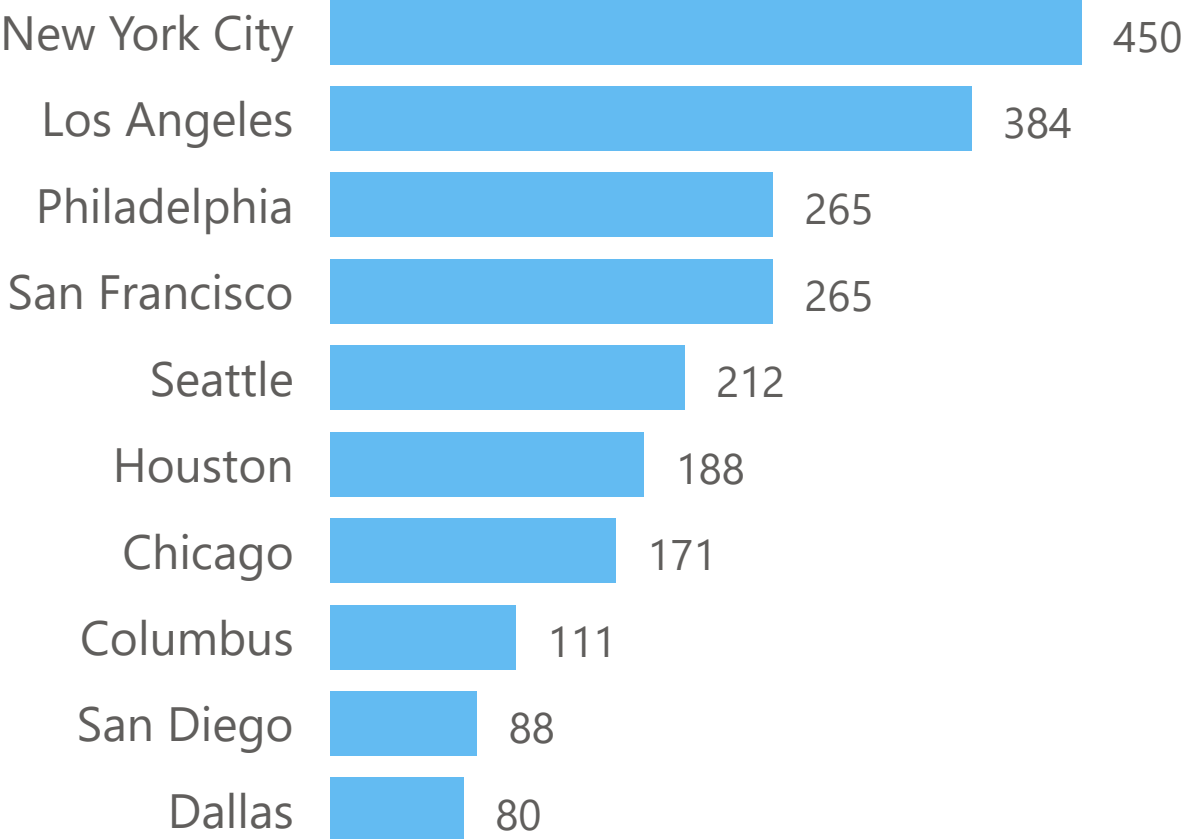
Ticket Médio

\$229,85

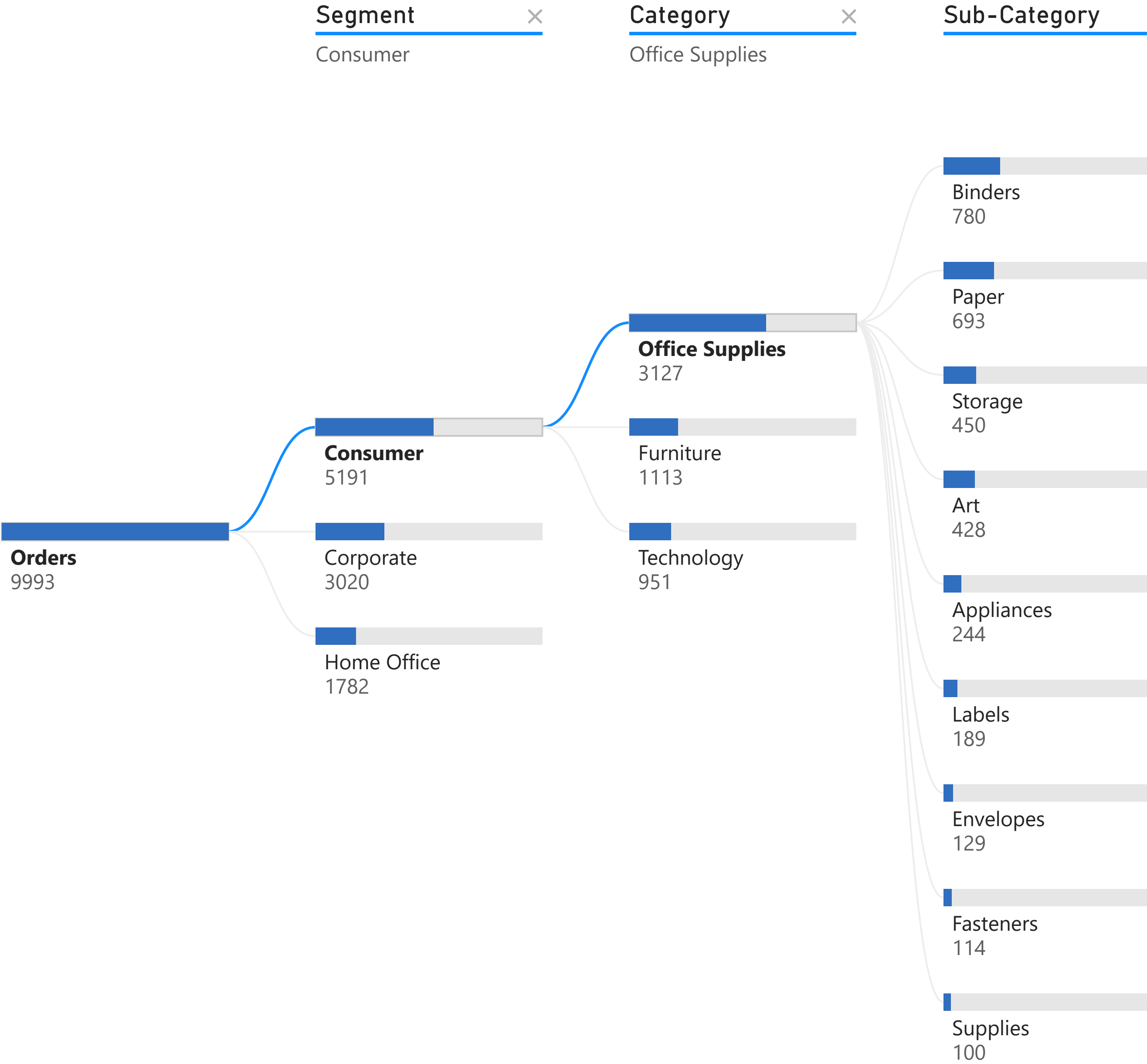
Quantidade de Vendas por Cidade



Quantidade de Clientes por Cidade



Quantidade de Vendas por Categoria



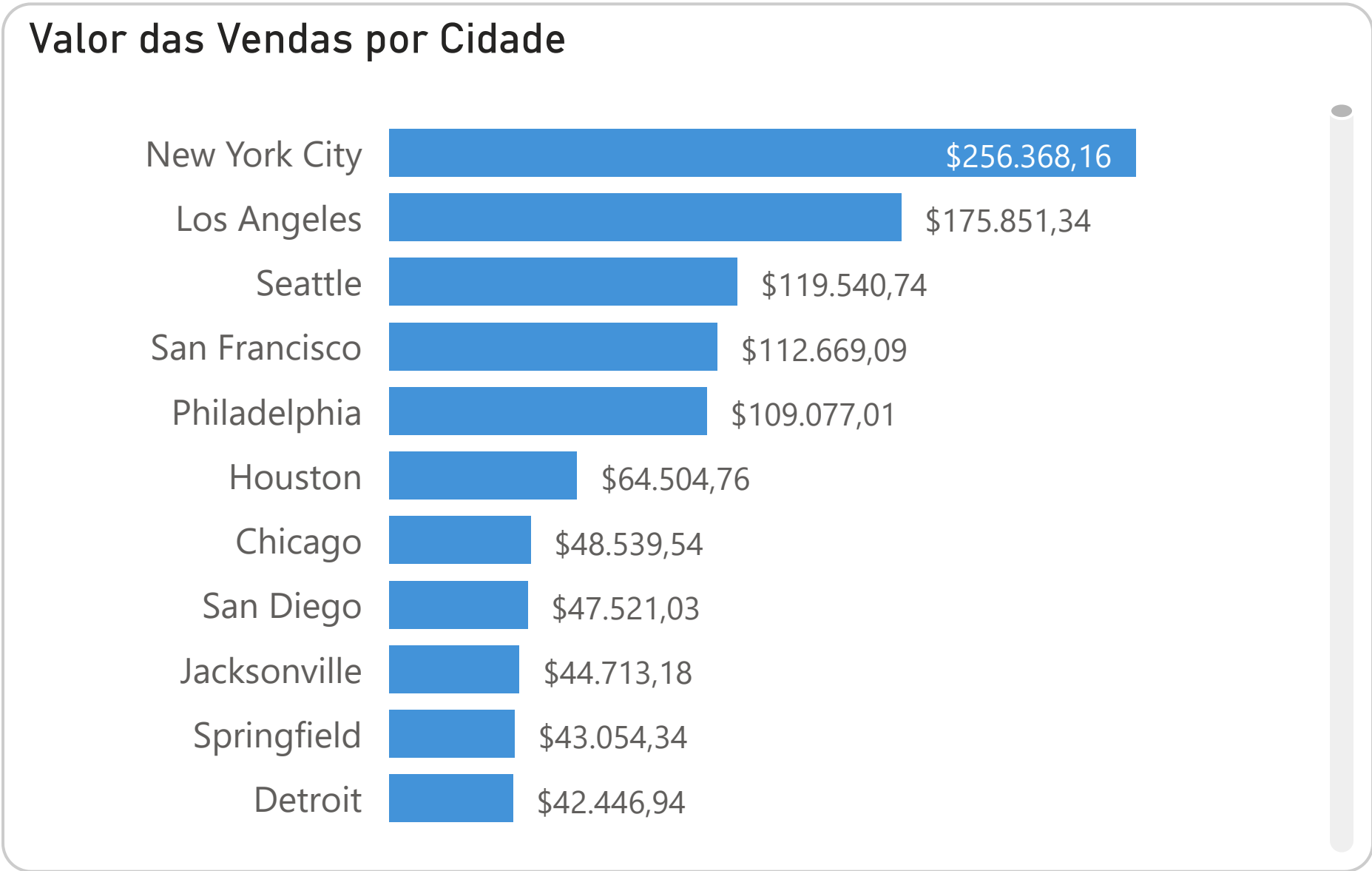
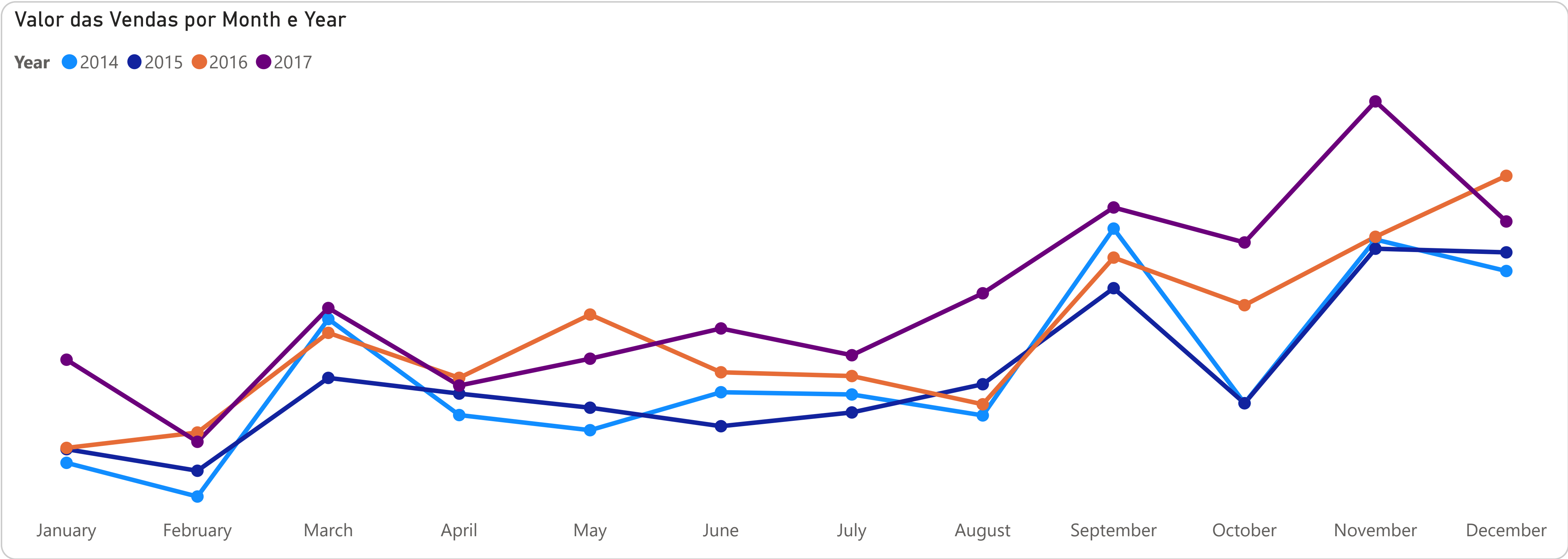


Category

Todos

Year

Todos





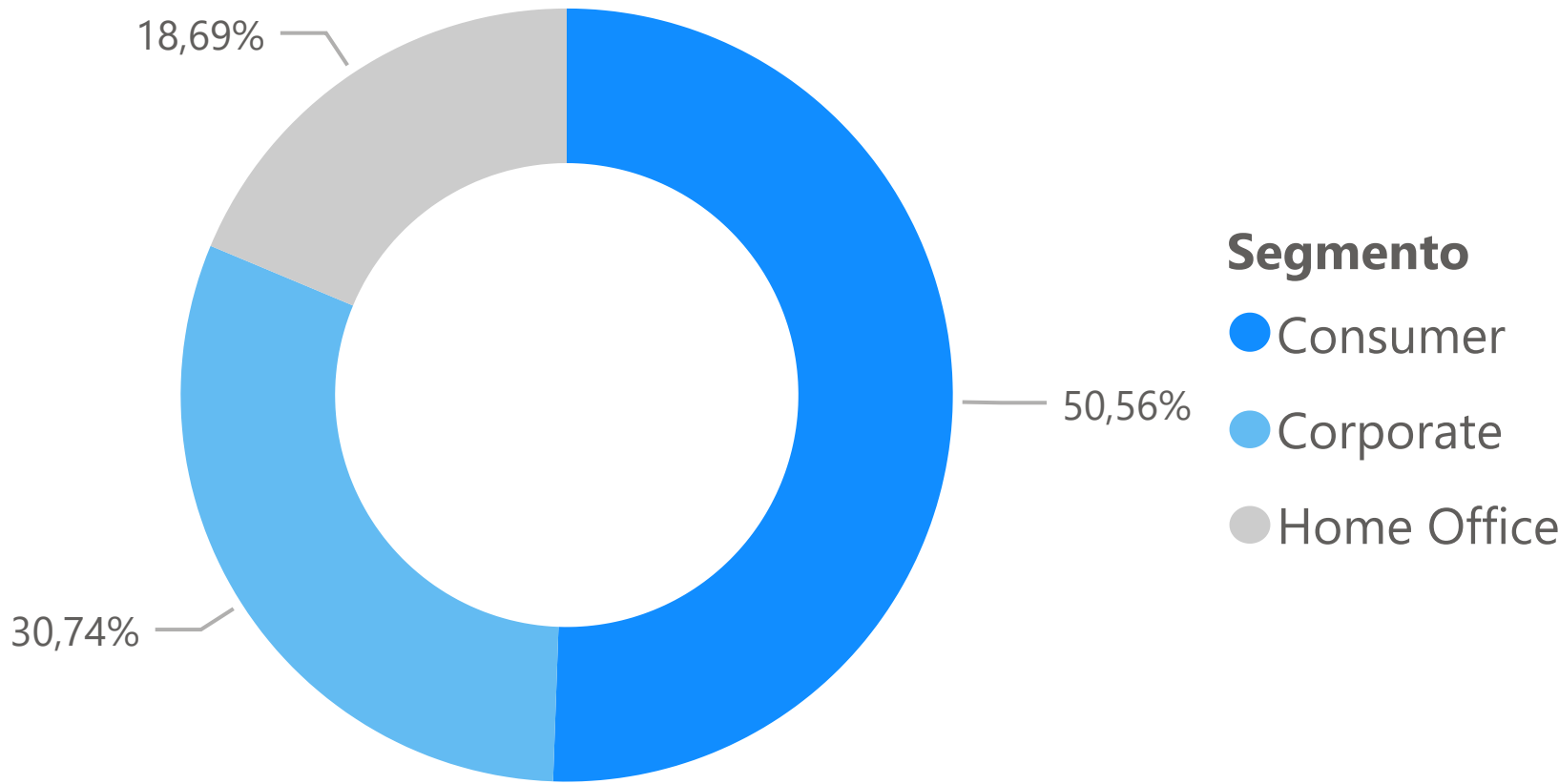
Category

Todos

Year

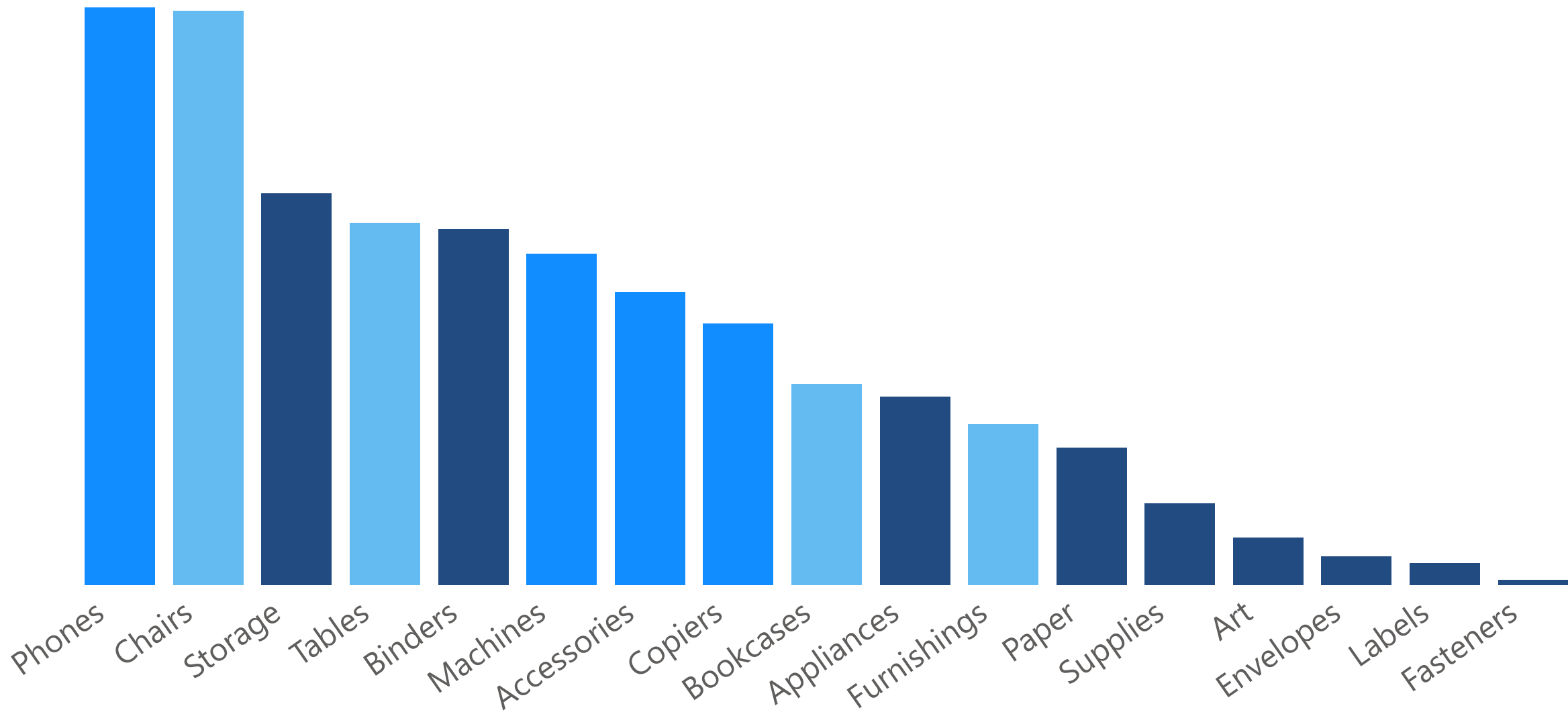
Todos

Valor das Vendas por Segmento

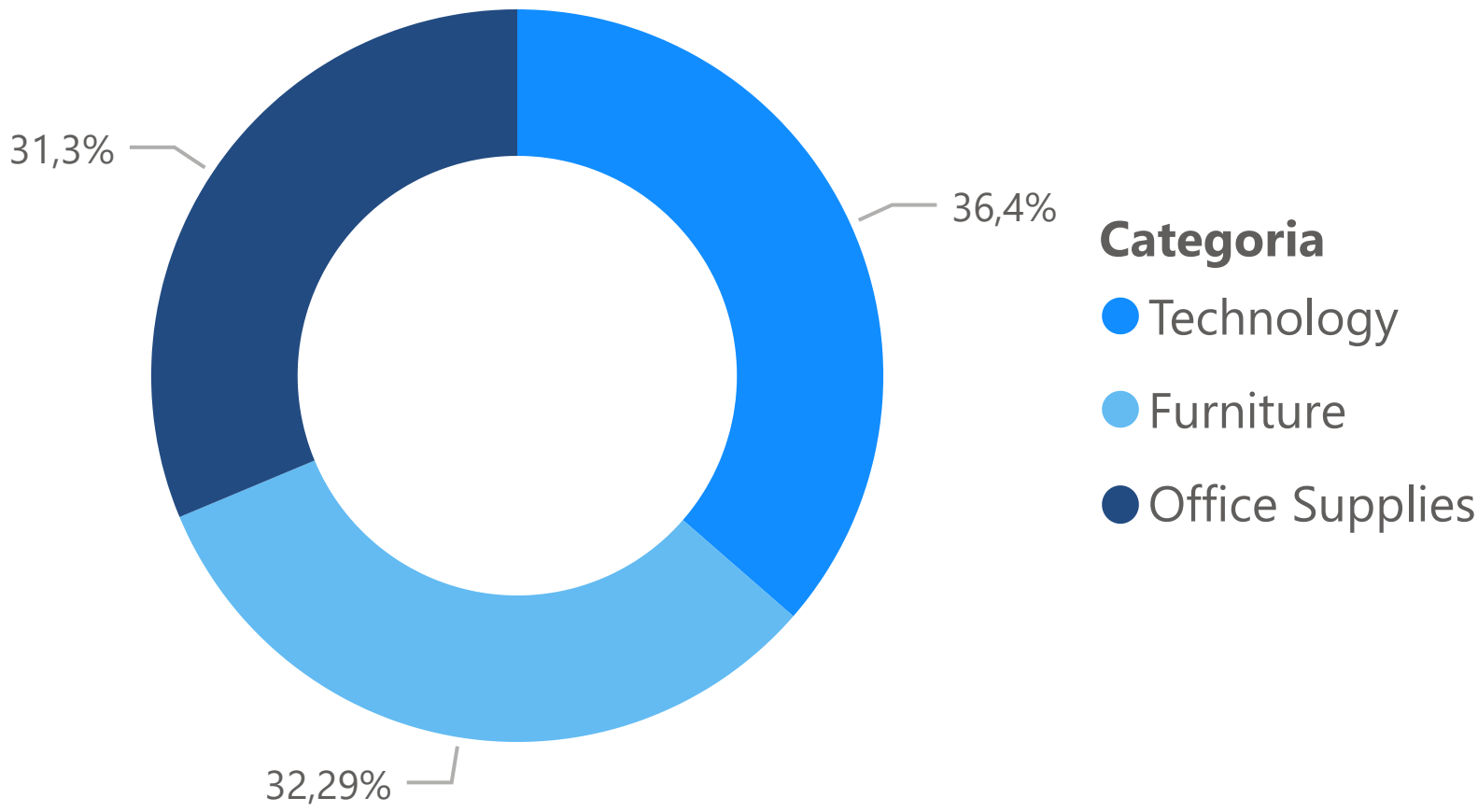


Sub-Categoria	Valor da Venda	Quantidade	Lucro	Margem de Lucro %
Phones	\$330.007,05	3289	\$44.515,73	105,99
Chairs	\$328.167,73	2354	\$26.602,23	27,13
Storage	\$223.843,61	3158	\$21.278,83	75,39
Tables	\$206.965,53	1241	(\$17.725,48)	-47,12
Binders	\$203.412,73	5974	\$30.221,76	-303,98
Machines	\$189.238,63	440	\$3.384,76	-8,28
Accessories	\$167.380,32	2976	\$41.936,64	169,11
Copiers	\$149.528,03	234	\$55.617,82	21,57
Bookcases	\$114.880,00	868	(\$3.472,56)	-28,87
Appliances	\$107.532,16	1729	\$18.138,01	-73,10
Furnishings	\$91.705,16	3563	\$13.059,14	131,17
Paper	\$78.479,21	5178	\$34.053,57	583,07
Supplies	\$46.673,54	647	(\$1.189,10)	21,29
Art	\$27.118,79	3000	\$6.527,79	200,31

Quantidade de Vendas por Categoria



Valor das Vendas por Categoria





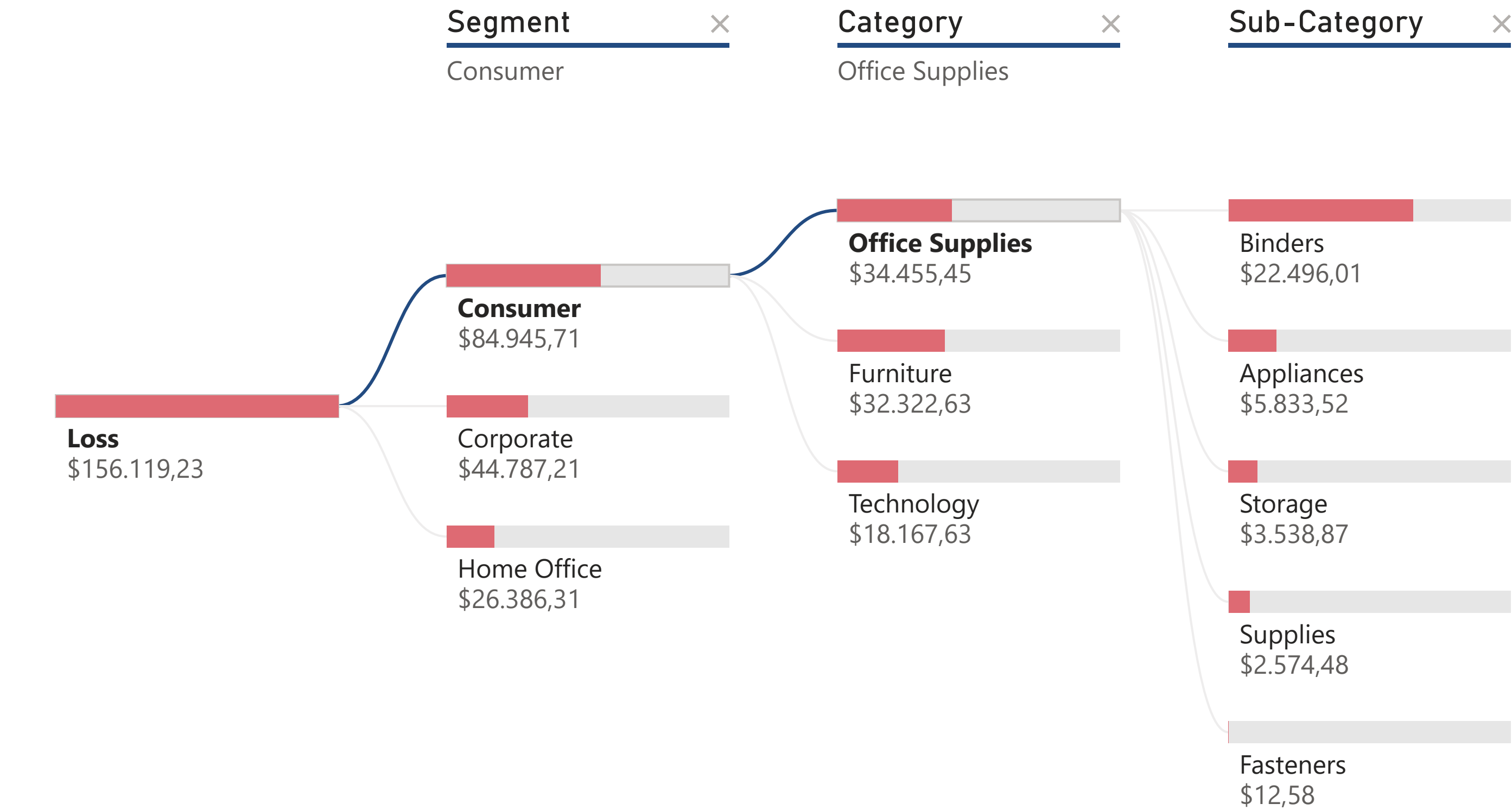
Category

Todos

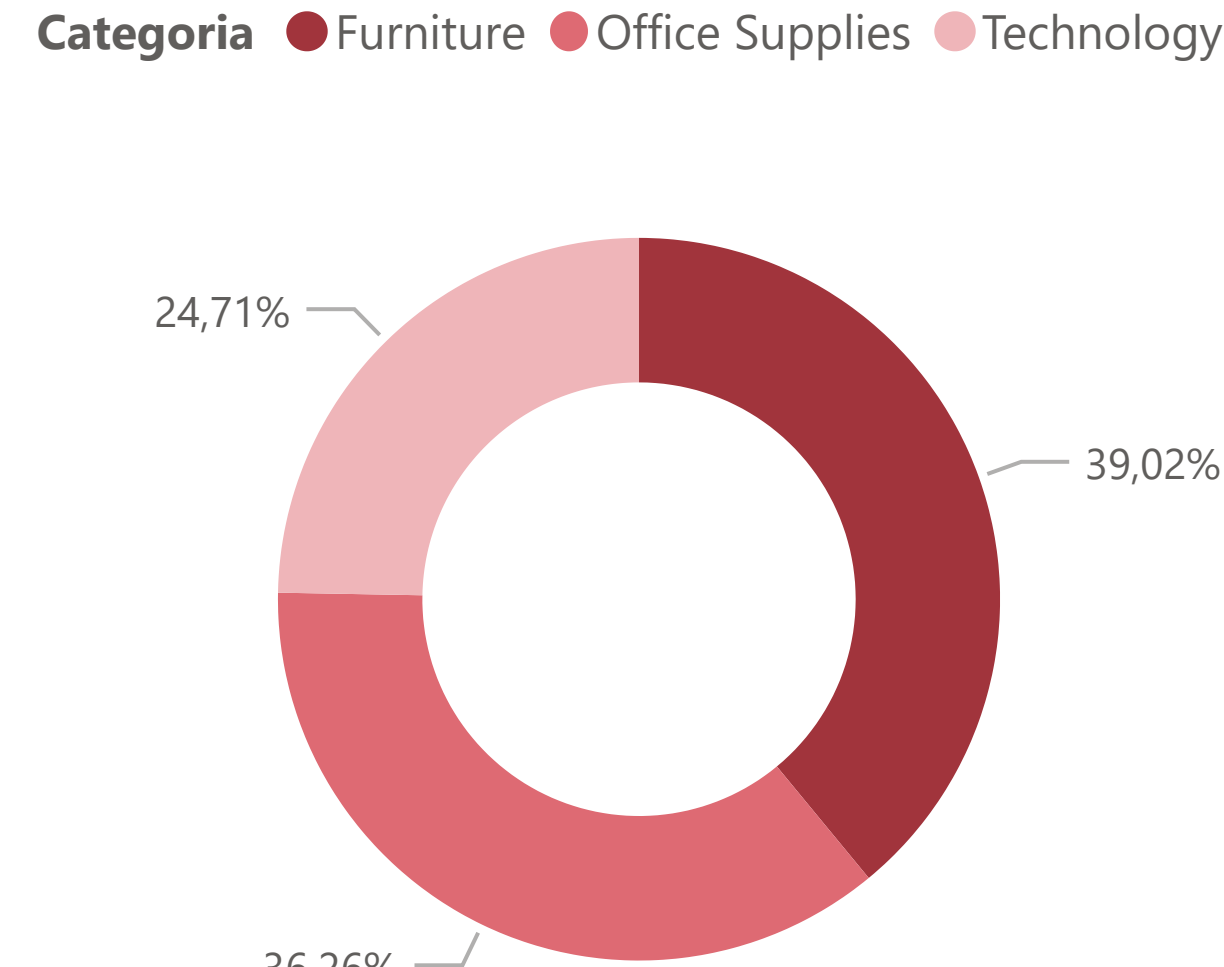
Year

Todos

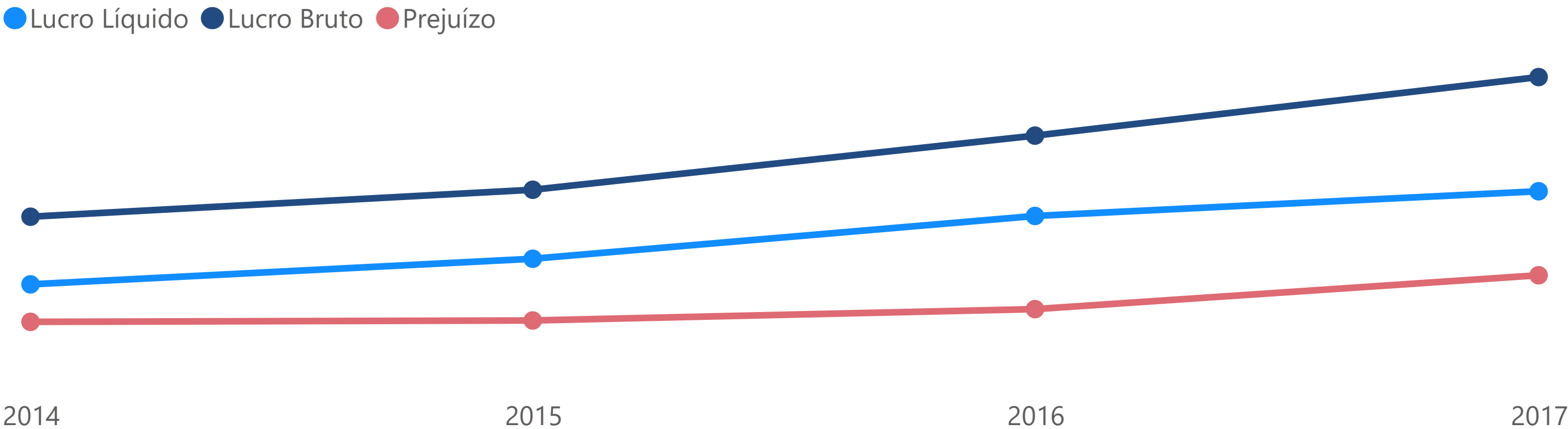
Prejuízos por Categoria



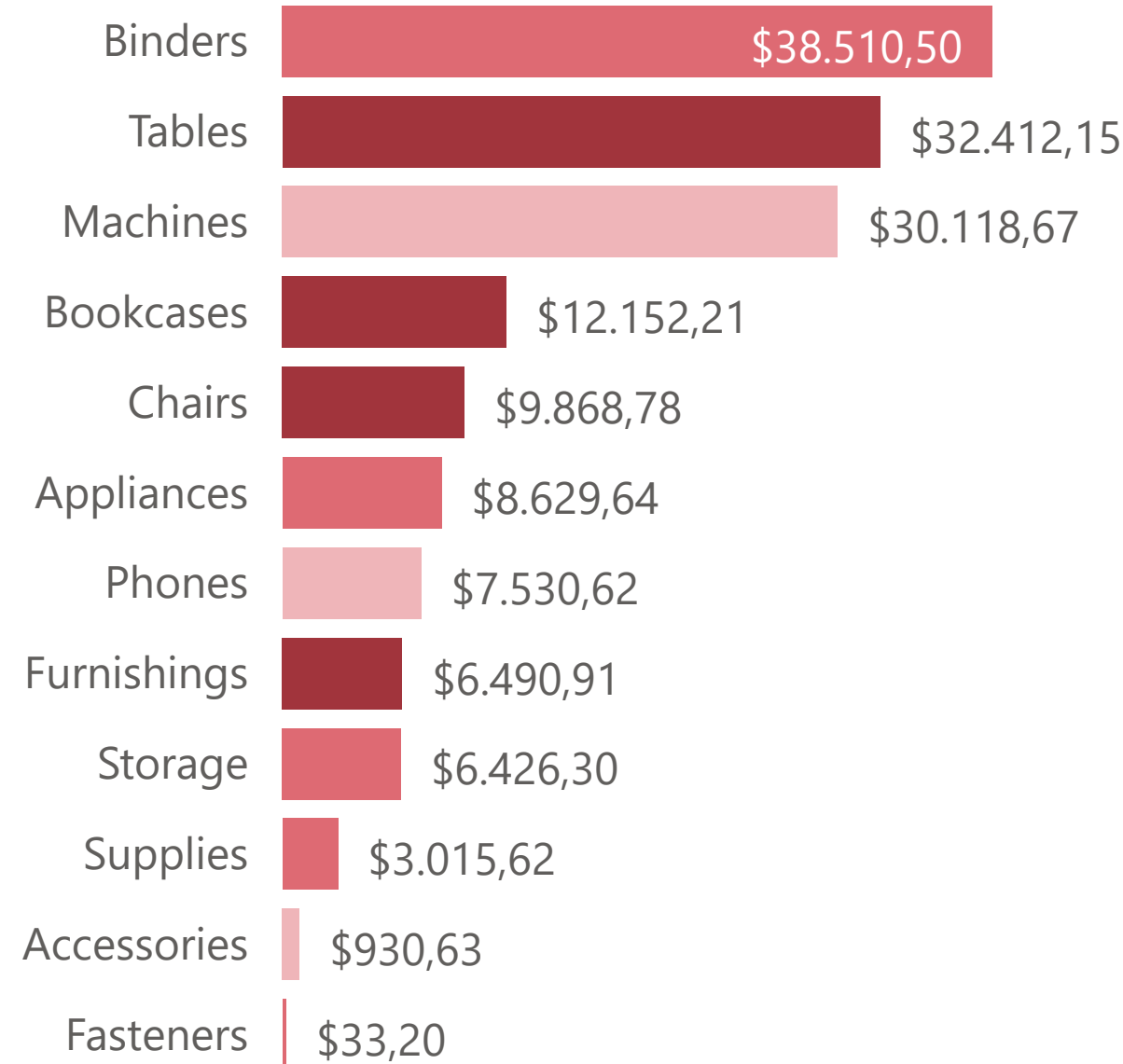
Prejuízo por Categoria



Lucro Líquido, Lucro Bruto e Prejuízo por Year



Prejuízo por Sub-Categoria





Year

Todos

Classificação RFM

Todos

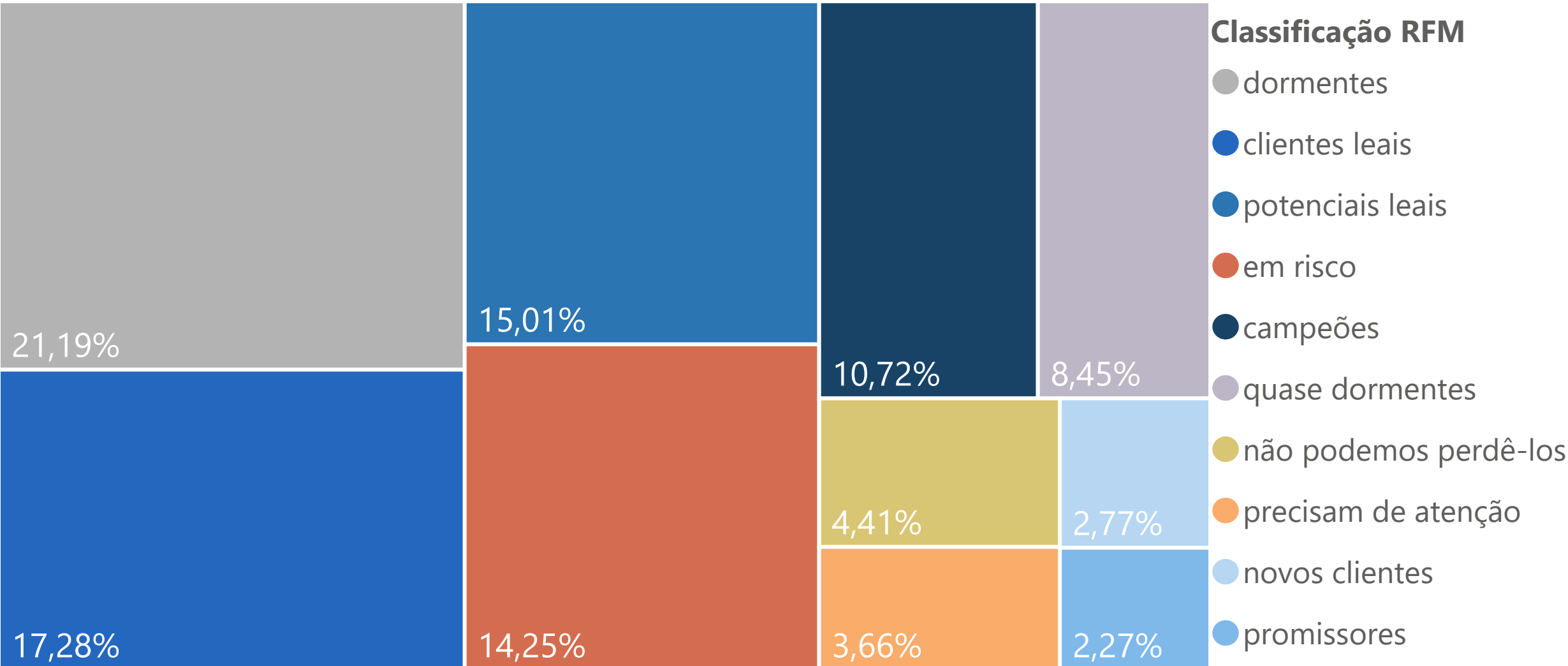
ID do Cliente	Valor Total das Compras	Classificação RFM
SM-20320	\$25.043,05	clientes leais
TC-20980	\$19.052,22	em risco
RB-19360	\$15.117,34	clientes leais
TA-21385	\$14.595,62	quase dormentes
AB-10105	\$14.473,57	clientes leais
KL-16645	\$14.175,23	clientes leais
SC-20095	\$14.142,33	não podemos perdê-los

Impacto das Categorias de Clientes no valor das Vendas

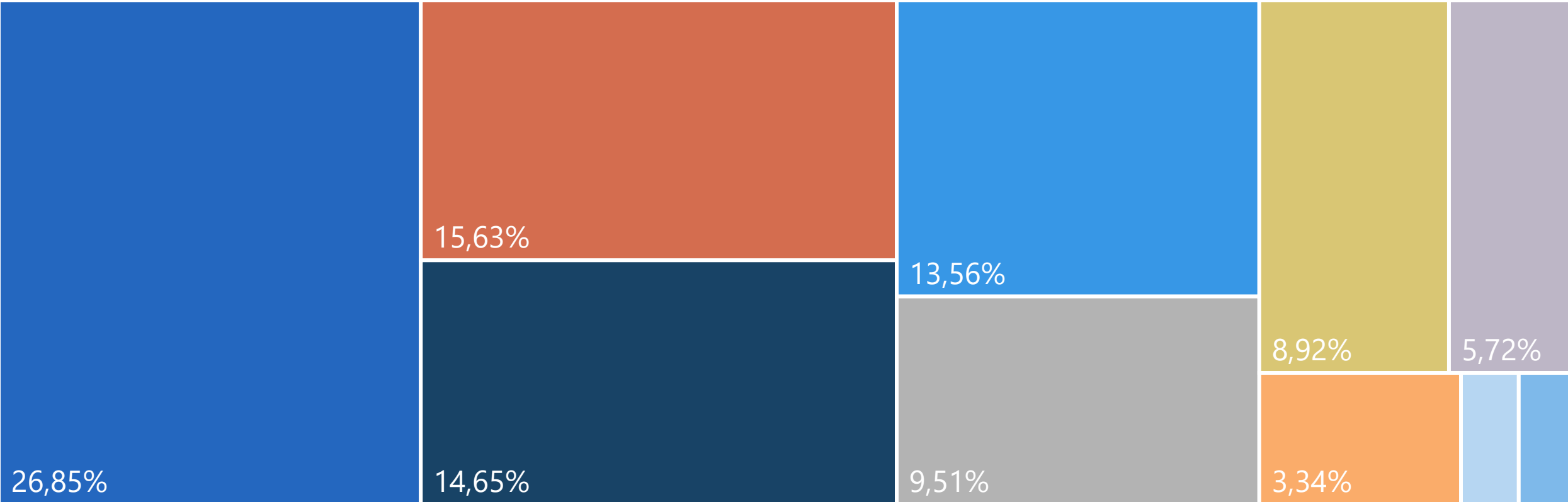


- Campeões** - Compraram recentemente, compram com frequência e gastam bastante.
- Clientes Leais** - Compram frequentemente e com bom valor de compras.
- Potenciais Leais** - Clientes recentes que compraram mais de uma vez e gastaram uma boa quantia.
- Promissores** - Clientes recentes que não gastaram uma boa quantia.
- Novos Clientes** - Compraram recentemente, mas não com frequência.
- Precisam de Atenção** - Recência, frequência e valor das compras abaixo da média. Podem não ter comprado recentemente.

Quantidade de Clientes por Categoria



Impacto das Categorias de Clientes no valor das Vendas



- Em Risco** - Alto valor monetário e frequência, mas não compram há algum tempo.
- Não podemos perdê-los** - Responsáveis pelas maiores compras, com alta frequência, mas não compram há algum tempo.
- Quase Dormentes** - Recência, frequência e valor das compras muito abaixo da média. Os perderemos se não os reativarmos.
- Dormentes** - Última compra há muito tempo, baixo valores e números de compras.