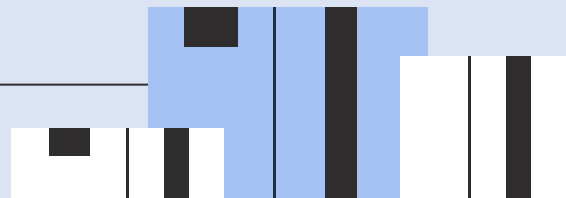




Case BI - Logística

Beatriz Nascimento



Análise Histórica de Comissionamento

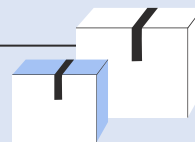
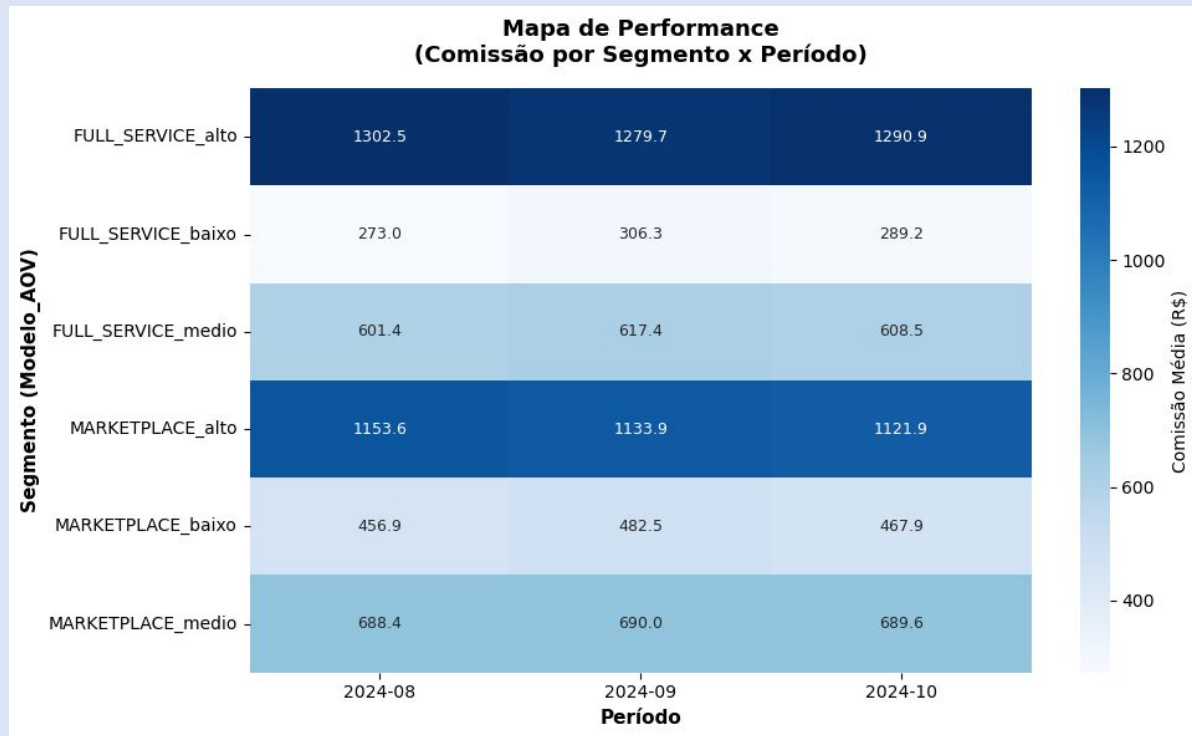
Receita de Comissão

- Total: 93.027.869
- 22.7% Full_service
- 77.3% Marketplace

Oportunidade

Migração MP -> FS

- 83% de alto AOV são MP!!



Estratégias Desenvolvidas

AOV x Rentabilidade 🏆

Valor + Lucratividade

Rentabilidade Pura 🏆

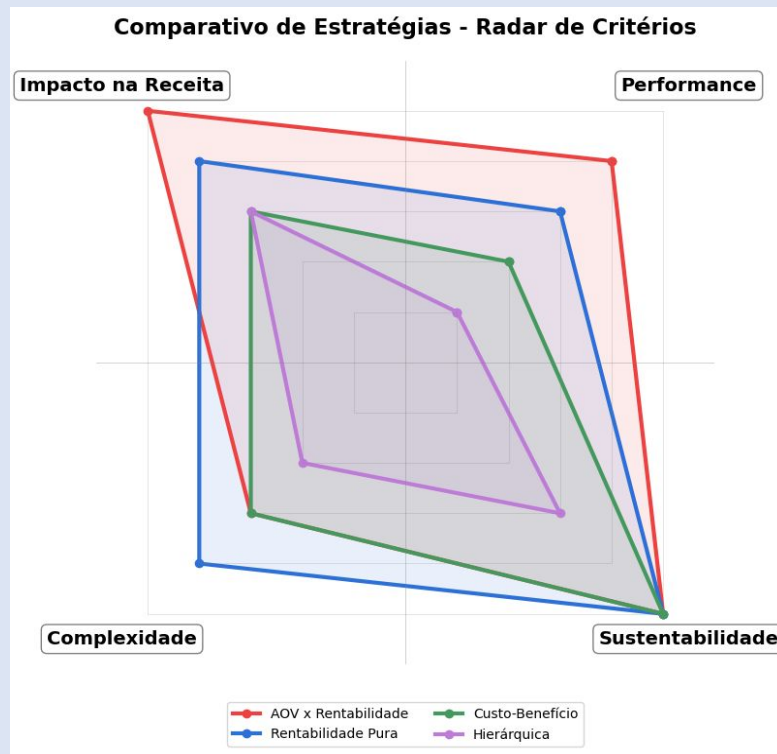
Lucratividade

Custo-Benefício 🏆

Eficiência

Hierárquica

Crescimento



Hierárquica x Custo-Benefício

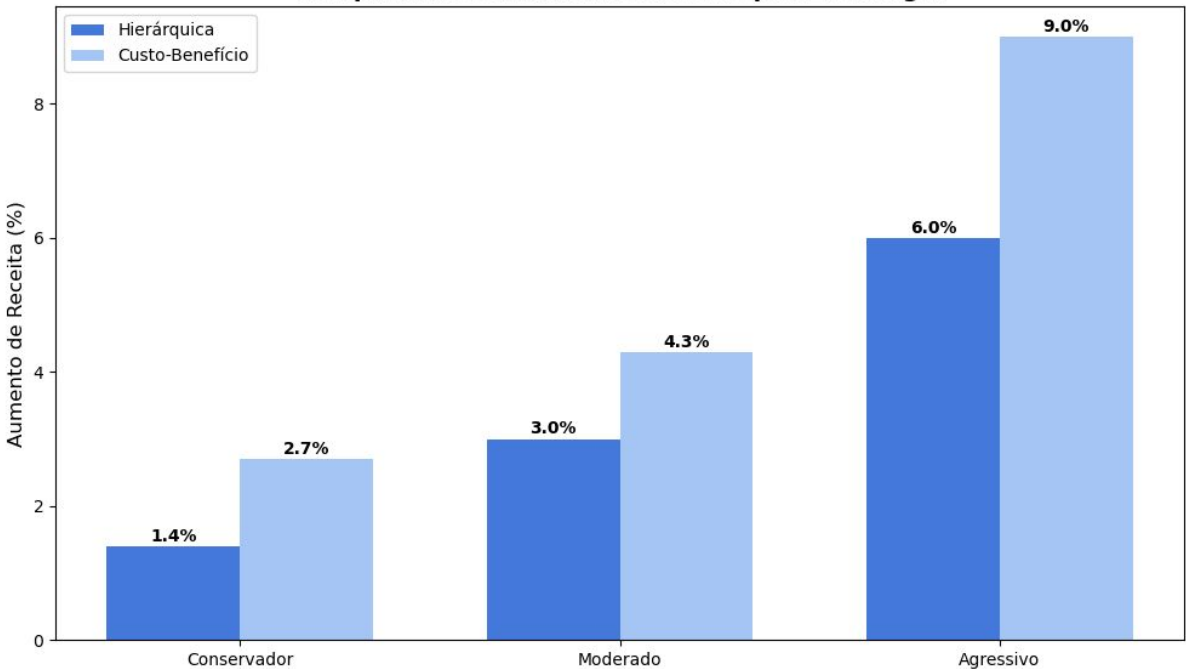
“Quem vende mais e quem vende bem”

x

“Quem é eficiente e dá menos prejuízo”

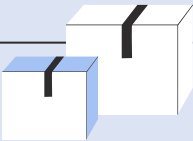


Comparativo de Receita Potencial por Estratégia



Receita Atual Total: R\$
93,027,869.86

Modelo	Custo Benefício	Hierárquico
Conservador	R\$ 95.569.965	R\$ 94.377.027
Moderado	R\$ 97.028.151	R\$ 95.882.850
Agressivo	R\$ 102.082.622	R\$ 99.145.411



Estratégia AOV x Rentabilidade

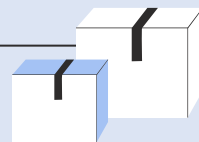
"Quem realmente dá lucro ao iFood"

Receita Atual Total: R\$
93,027,869.86

Incentivos

- Geram satisfação aos clientes premium
- Incentivo a melhorar a rentabilidade com recompensas
- Jornada de conversão estruturada para o MP-> FS

Modelo	Redução FS	Aumento MP	Receita
Conservador	18-2%	10-0%	+1.9% = R\$ 94.836.577
Moderado★	25%-3%	15%-1%	+3.4% = R\$ 96.205.254
Agressivo	35%-5%	25%-%	+6% = 99.151.659



Plano de Ação

Indicadores de Monitoramento

- Receita
 - Receita total por segmento
 - Receita por cliente FS
- Migração e Penetração
 - Taxa de Migração (MP->FS)
 - Penetração do FS entre alto AOV
- Eficiência
 - Churn (MP com alto AOV)
 - AOV médio

Impacto esperado

- Aumento da receita por cliente de alto valor
- Maior penetração do FS em restaurantes estratégicos
- Satisfação e retenção de parceiros premium

