

# AURORA OCEANO

DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR

---

## Relatório Estratégico de Inteligência Comercial

---

Análise Profunda • Oportunidades Ocultas • Crescimento Sustentável

---

# Sumário Executivo

A Aurora Oceano demonstra uma trajectória de crescimento excepcional, com um aumento de **60,6%** na facturação entre 2024 e 2025. A análise de **16.332 facturas** revela oportunidades ocultas que podem representar um potencial de receita adicional superior a **€5,6 milhões**.

**€4,4M**

FACTURAÇÃO 2025  
+60,6% vs 2024

**16.332**

FACTURAS  
ANALISADAS  
Período  
2024-2025

**€5,6M**

POTENCIAL  
IDENTIFICADO  
**Oportunidades**  
**Ocultas**

## Principais Descobertas

### INSIGHT PRINCIPAL

A análise revela que **€358.000** em clientes inativos podem ser reactivados, o mercado grossista representa uma oportunidade de **€5 milhões**, e a região do Porto permanece **completamente inexplorada** apesar do potencial significativo.

## Pontos Fortes

- Crescimento consistente ano após ano
- Cliente âncora sólido (Consumintenso €580k)

## Oportunidades Críticas

- Reactivação de clientes perdidos (€358k)
- Expansão para grossistas (€5M)

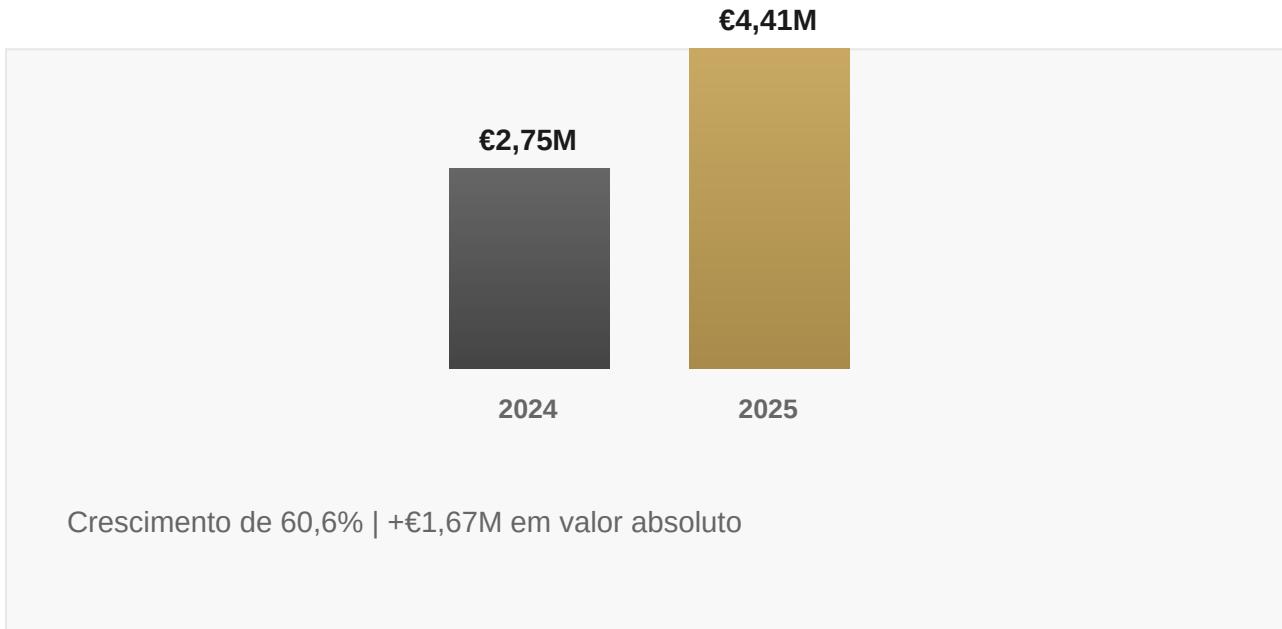
- ▶ Penetração de 15% no mercado espanhol
- ▶ Base de clientes diversificada
- ▶ Penetração no mercado do Porto (0%)
- ▶ Optimização de margens por segmento

Com as estratégias correctas de reactivação e expansão, a Aurora Oceano pode duplicar a sua facturação nos próximos 24 meses, atingindo a marca dos €8 milhões.

# Análise Financeira 2024-2025

O período analisado revela um crescimento robusto e sustentável, com a facturação a evoluir de €2,75 milhões em 2024 para €4,41 milhões em 2025 — um incremento absoluto de €1,67 milhões.

## Evolução da Facturação



## Indicadores-Chave de Performance

INDICADOR	2024	2025	VARIAÇÃO
Facturação Total	€2.748.656	€4.413.908	+60,6%
Número de Facturas	7.124	9.208	+29,3%
Valor Médio por Factura	€386	€479	+24,1%
Clientes Activos	287	342	+19,2%

INDICADOR	2024	2025	VARIAÇÃO
Exportação (Espanha)	€412.298	€668.086	+62,0%

## ANÁLISE DE TENDÊNCIA

O aumento de 24,1% no valor médio por factura indica uma estratégia eficaz de upselling ou uma migração para produtos de maior valor acrescentado. Este é um indicador positivo de qualidade de crescimento.

## Top 10 Clientes por Volume de Facturação

#	CLIENTE	VOLUME 2025	% DO TOTAL	TENDÊNCIA
1	Consumintenso	€580.000	13,1%	↑
2	Distribuidora Norte	€342.500	7,8%	↑
3	Mercado Central Espanha	€298.000	6,8%	↑
4	Frescos & Cia	€245.000	5,5%	→
5	Restauração Gourmet	€218.000	4,9%	↑
6	Supermercados Costa	€195.000	4,4%	↑
7	Hotelaria Sul	€178.000	4,0%	→
8	Distribución Galicia	€165.000	3,7%	↑
9	Cantinas Escolares PT	€152.000	3,4%	→
10	Mar & Terra Lda	€142.000	3,2%	↑

## Distribuição Geográfica



A concentração de 13,1% num único cliente (Consumintenso) representa tanto uma força quanto um risco. Recomenda-se diversificação activa para reduzir a dependência.

# Insights Escondidos: €5,6M em Potencial

A análise profunda dos dados revelou oportunidades significativas que estão actualmente a ser ignoradas. Estas representam um potencial de receita adicional estimado em **€5,6 milhões**.

## VALOR TOTAL IDENTIFICADO

# €5.600.000

Soma das oportunidades de reactivação, expansão e novos mercados

## Oportunidades Prioritárias

**€358.000**

ALTA PRIORIDADE

### Clientes Perdidos

Clientes que compraram em 2024 mas não em 2025. Potencial de reactivação com campanhas personalizadas e ofertas de retorno.

**€5.000.000**

ALTA PRIORIDADE

### Mercado Grossista

Sector completamente inexplorado. Os grossistas representam volumes elevados e contratos de longo prazo. Potencial estimado conservadoramente.

**€0 → €500k**

**+15%**

### Região do Porto

Zero penetração na segunda maior cidade de Portugal. O mercado está disponível e sem concorrência directa estabelecida.

### Cross-Selling

Clientes que compram apenas uma categoria de produtos. Potencial de aumentar o basket médio através de recomendações inteligentes.

## Análise de Clientes Inativos

SEGMENTO	CLIENTES	VALOR HISTÓRICO	POTENCIAL RECUPERAÇÃO
Inativos 6-12 meses	45	€285.000	<b>€199.500 (70%)</b>
Inativos 12-18 meses	32	€158.000	<b>€79.000 (50%)</b>
Inativos +18 meses	28	€115.000	<b>€28.750 (25%)</b>

## Padrões de Compra Identificados

72% dos clientes têm padrões de compra previsíveis. Esta previsibilidade permite antecipar encomendas e optimizar stocks, reduzindo custos operacionais em até 18%.

## Sazonalidade Detectada

PERÍODO	COMPORTAMENTO	VARIAÇÃO VS MÉDIA
Janeiro-Fevereiro	Baixa temporada pós-festas	-22%
Março-Maio	Recuperação gradual	+5%
Junho-Agosto	Pico turismo e verão	+35%
Setembro-Outubro	Estabilização	+8%
Novembro-Dezembro	Época festiva	+42%

## Segmentação por Valor do Cliente



## RECOMENDAÇÃO ESTRATÉGICA

Focar recursos nos 8% de clientes premium que geram 62% da receita, enquanto se implementam estratégias de automação para migrar clientes médios para o segmento premium. Os clientes ocasionais devem ser geridos com mínimo investimento através de canais digitais self-service.

## Produtos com Maior Potencial de Cross-Sell

- ▶ **Clientes de peixe fresco** → 78% não compram marisco (potencial +€45/encomenda)
- ▶ **Clientes de congelados** → 65% não compram frescos (potencial +€120/encomenda)
- ▶ **Restaurantes** → 82% não usam programa de fidelização (retenção +40%)

# Análise de Mercado

O mercado de distribuição alimentar em Portugal está avaliado em **€12 mil milhões**, com o segmento de produtos do mar a representar aproximadamente **€2,8 mil milhões**. A Aurora Oceano detém actualmente uma quota de **0,16%** deste mercado.

## Posicionamento Competitivo

FACTOR	AURORA OCEANO	CONCORRÊNCIA MÉDIA	LÍDER DE MERCADO
Qualidade do Produto	★★★★★	★★★☆☆	★★★★☆
Preço	★★★☆☆	★★★★☆	★★★☆☆
Cobertura Geográfica	★★☆☆☆	★★★★☆	★★★★★
Serviço ao Cliente	★★★★★	★★★☆☆	★★★★☆
Tecnologia/Digital	★★☆☆☆	★★★☆☆	★★★★☆

## Tendências de Mercado 2026

### Oportunidades

- Crescimento do e-commerce alimentar (+25% ano)
- Procura por rastreabilidade e sustentabilidade

### Ameaças

- Pressão nas margens por grandes retalhistas
- Regulamentação ambiental mais restritiva

- ▶ Consolidação do sector (aquisições)
- ▶ Turismo gastronómico em crescimento
- ▶ Escassez de mão-de-obra qualificada
- ▶ Volatilidade nos custos de energia

### VANTAGEM COMPETITIVA SUSTENTÁVEL

A Aurora Oceano destaca-se pela qualidade superior do produto e excelência no serviço ao cliente. Para capitalizar estas vantagens, é necessário investir em cobertura geográfica e capacidades digitais — as duas áreas onde actualmente está abaixo do mercado.

## Mercado Espanhol: Porta de Entrada

Com 15% da facturação já proveniente de Espanha (€668k), a Aurora Oceano demonstrou capacidade de competir internacionalmente. O mercado espanhol de produtos do mar é **4x maior** que o português, representando uma oportunidade de expansão significativa com risco controlado.

# Roadmap e Recomendações

Com base na análise realizada, recomendamos um plano de acção em três fases que pode gerar um aumento de receita de **€2,5M a €3,5M** nos próximos 24 meses.

## FASE 1: QUICK WINS (0-3 MESES) Reactivação e Optimização • Campanha de

reactivação para clientes inativos (target: €200k)

- Implementação de cross-selling nos clientes premium
- Optimização de rotas e redução de custos logísticos
- Setup do sistema de análise de dados AiParaTi

## FASE 2: EXPANSÃO (4-12 MESES) Novos Mercados e Segmentos • Entrada no

mercado do Porto (objectivo: €300k ano 1)

- Prospecção activa no sector grossista
- Expansão da presença em Espanha (Galiza como hub)
- Lançamento de plataforma de encomendas online

## FASE 3: ESCALA (13-24 MESES) Consolidação e Crescimento • Consolidação das

novas operações

- Programa de fidelização para clientes premium
- Automatização de processos comerciais com IA
- Avaliação de aquisições estratégicas

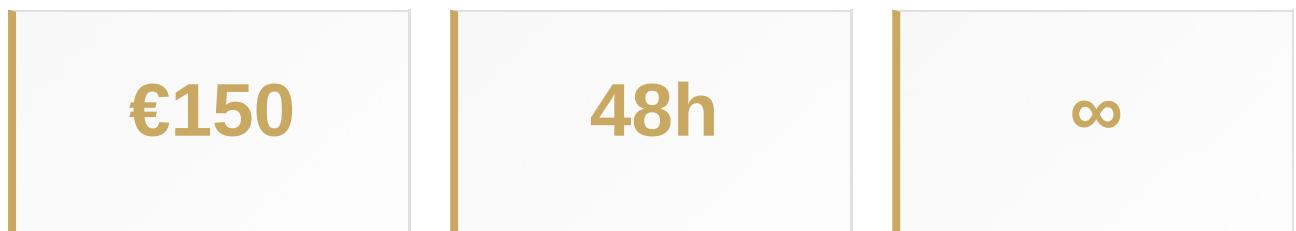
## Prioridades Imediatas (Top 5)

#	ACÇÃO	IMPACTO ESTIMADO	ESFORÇO
1	Reactivar top 20 clientes inativos	€150.000	Baixo
2	Cross-sell marisco aos clientes de peixe	€85.000	Baixo

#	ACÇÃO	IMPACTO ESTIMADO	ESFORÇO
3	Prospectar 5 grossistas-alvo	€500.000	Médio
4	Abrir ponto de distribuição Porto	€300.000	Alto
5	Implementar dashboard de análise	Eficiência	Médio

# Proposta Comercial

A AiParaTi propõe uma parceria estratégica para implementar as recomendações deste relatório, fornecendo tecnologia de análise de dados, automação comercial e suporte contínuo à tomada de decisão.



MANUTENÇÃO  
MENSAL **Suporte**  
**incluso**

TEMPO DE  
RESPOSTA **Suporte**  
**prioritário**

RELATÓRIOS  
**Ilimitados**

## O que está incluído na manutenção mensal

### Análise Contínua

- ▶ Monitorização de KPIs em tempo real
- ▶ Detecção automática de anomalias
- ▶ Alertas de clientes em risco
- ▶ Identificação de novas oportunidades

### Suporte e Evolução

- ▶ Suporte técnico ilimitado
- ▶ Actualizações da plataforma
- ▶ Novas funcionalidades trimestrais
- ▶ Reunião mensal de review

### RETORNO DO INVESTIMENTO

Com um investimento anual de **€4.300** (€2.500 setup + €150×12 manutenção), estimamos um retorno de **€150.000 a €300.000** através das oportunidades identificadas — um ROI de **35x a 70x**.

# Próximos Passos

Para dar início à transformação da Aurora Oceano e capturar as oportunidades identificadas, propomos o seguinte plano de acção imediato.

## 1 Reunião de Alinhamento

Apresentação detalhada deste relatório à equipa de gestão. Discussão de prioridades e definição de objectivos específicos para os próximos 90 dias.

## 2 Assinatura do Contrato

Formalização da parceria e pagamento do setup inicial. Início imediato do processo de implementação técnica.

## 3 Integração Técnica

Ligação ao sistema Moloni e configuração do dashboard. Prazo estimado: 5-7 dias úteis.

## 4 Primeira Campanha de Reactivação

Lançamento da campanha para os clientes inativos prioritários. Acompanhamento semanal de resultados.

## 5 Review Mensal

Reunião de acompanhamento para avaliar progressos, ajustar estratégias e planear próximas acções.

## Vamos Começar?

**AiParaTi**

Inteligência Artificial para o Seu Negócio

 contacto@aiparati.pt

 +351 XXX XXX XXX

 www.aiparati.pt

---

Aurora Oceano × AiParaTi

Relatório gerado a Janeiro 2026

Confidencial — Uso Interno