

Faturamento

£8,90 mi

Clientes Únicos

4,3 mil

N° de Vendas

18,5 mil

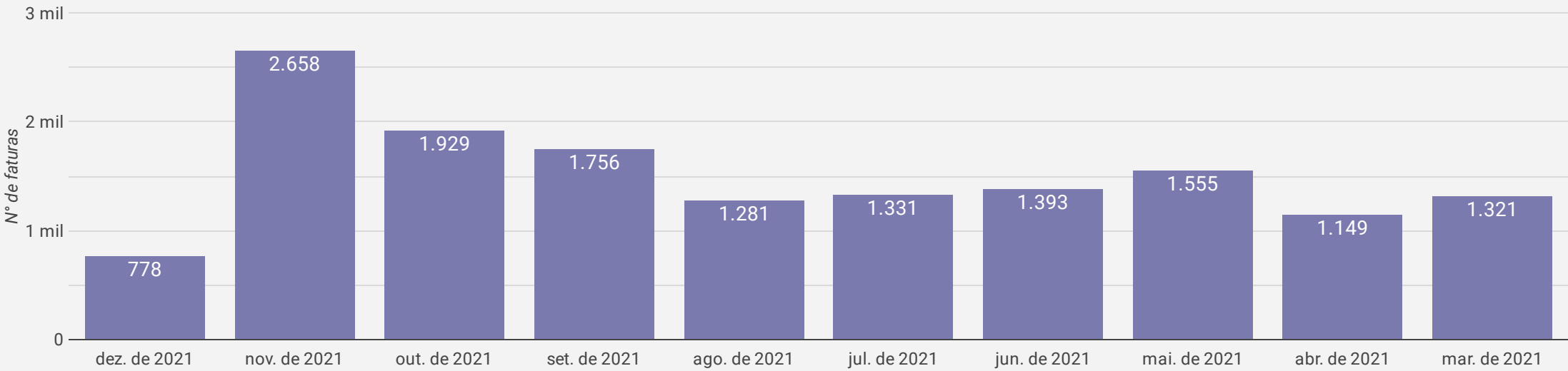
Ticket Médio

£480,18

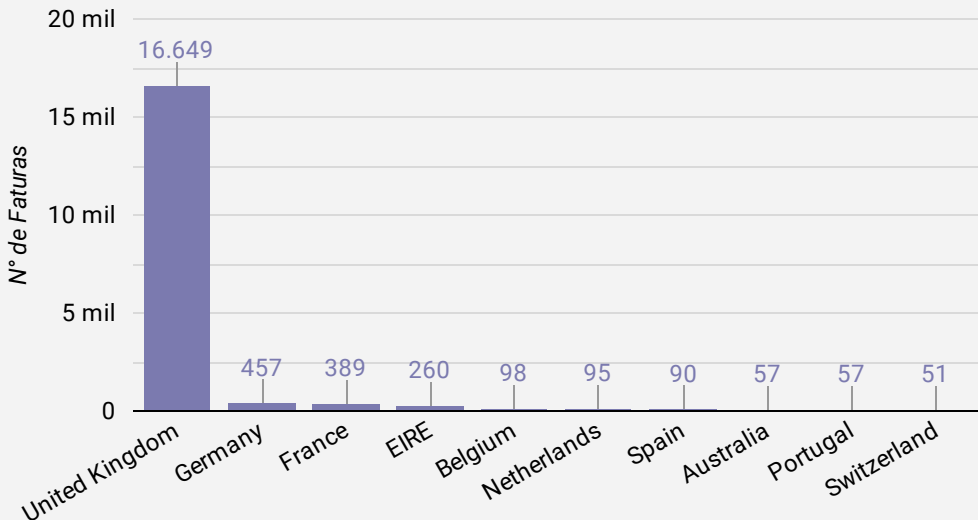
Países em Operação

37

Vendas por Mês



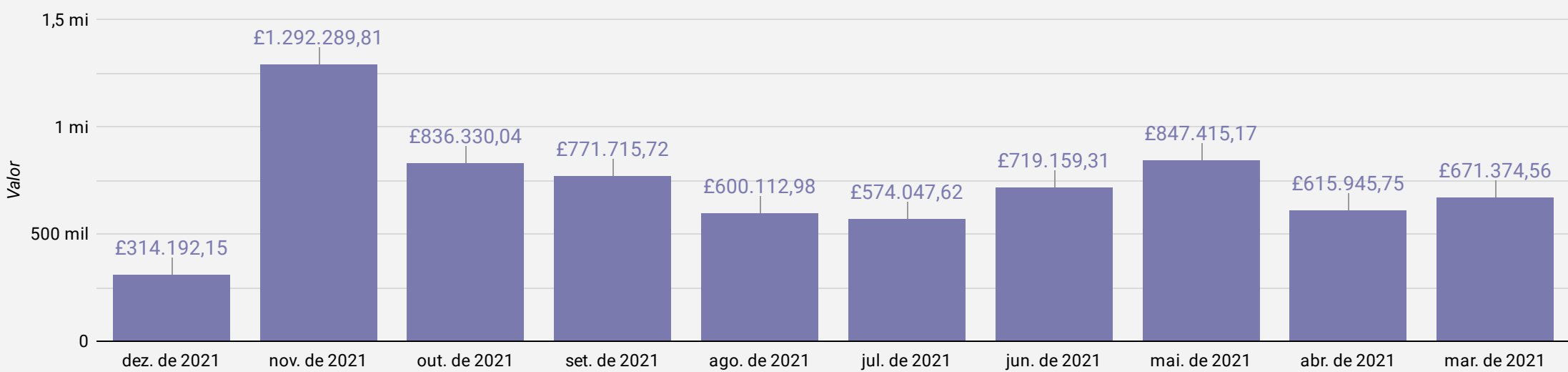
Vendas por País



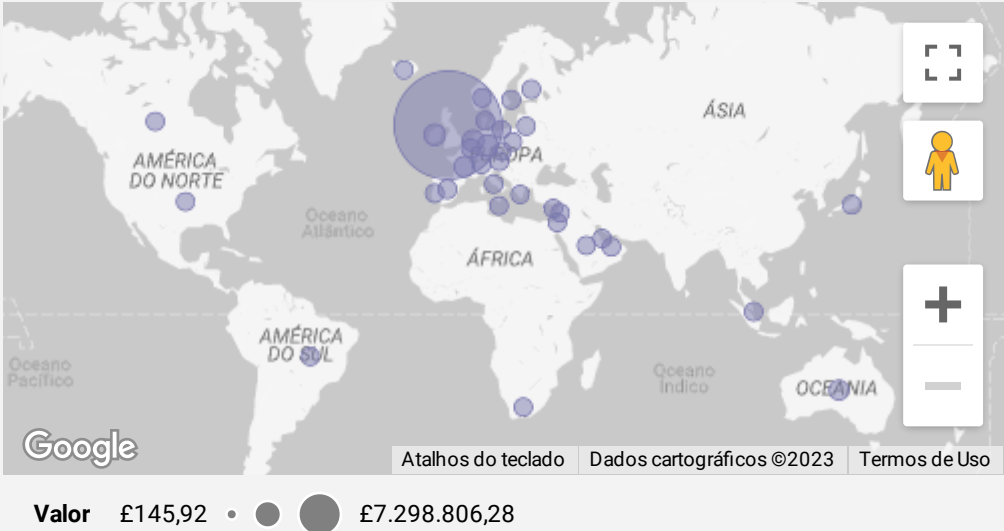
Vendas por Clientes

ID Cliente	N° de Faturas ▾	Quantidade
12748	210	25.642
14911	201	80.389
17841	124	23.071
13089	97	31.070
14606	93	6.200
15311	91	38.194
12971	86	9.289
14646	74	197.491

Faturamento por Mês



Faturamento por Países



Faturamento por Clientes

ID Cliente	Faturamento ❶ ▾	N° de Faturas ❷ ▾
14646	£280.206,02	74
18102	£259.657,3	60
17450	£194.550,79	46
16446	£168.472,5	2
14911	£143.620,16	201
12415	£124.914,53	21
14156	£117.379,63	55
17511	£89.081,56	31

Importância da retenção

- Empresas que focam em retenção atingem 53,4% de taxa de recompra.
- Manter um cliente pode ser até 12 vezes mais barato do que conquistar um novo
- A taxa média de retenção do e-commerce é em torno de 30%.
- Direcionamento de campanhas são mais efetivos.

Retenção Geral

Coorte ^	Novos Client...	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Mês 13
2020/12	885	100%	36,61%	32,32%	38,42%	36,27%	39,77%	36,27%	34,92%	35,37%	39,55%	37,4%	50,28%	26,55%
2021/01	417	100%	22,06%	26,62%	23,02%	32,13%	28,78%	24,7%	24,22%	29,98%	32,61%	36,45%	11,75%	
2021/02	380	100%	18,68%	18,68%	28,42%	27,11%	24,74%	25,26%	27,89%	24,74%	30,53%	6,84%		
2021/03	452	100%	15,04%	25,22%	19,91%	22,35%	16,81%	26,77%	23,01%	27,88%	8,63%			
2021/04	300	100%	21,33%	20,33%	21%	19,67%	22,67%	21,67%	26%	7,33%				
2021/05	284	100%	19,01%	17,25%	17,25%	20,77%	23,24%	26,41%	9,51%					
2021/06	242	100%	17,36%	15,7%	26,45%	23,14%	33,47%	9,5%						
2021/07	188	100%	18,09%	20,74%	22,34%	27,13%	11,17%							
2021/08	169	100%	20,71%	24,85%	24,26%	12,43%								
2021/09	299	100%	23,41%	30,1%	11,37%									
2021/10	358	100%	24,02%	11,45%										
2021/11	324	100%	11,11%											
2021/12	41	100%												

Retenção de Clientes do Reino Unido

Coorte ^	Novos Clientes	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Mês 13
2020/12	815	100%	35,46%	32,27%	37,3%	35,95%	39,63%	35,71%	34,11%	35,46%	39,88%	36,69%	49,69%	26,75%
2021/01	358	100%	21,23%	25,98%	23,46%	33,24%	27,65%	25,14%	24,3%	30,17%	32,68%	35,47%	12,01%	
2021/02	340	100%	18,82%	19,41%	28,53%	28,82%	25,29%	25,59%	28,24%	26,47%	30,59%	7,35%		
2021/03	419	100%	15,27%	26,01%	19,81%	22,43%	16,47%	26,49%	22,91%	28,4%	9,07%			
2021/04	277	100%	20,94%	20,22%	21,66%	20,22%	22,02%	22,02%	26,35%	7,22%				
2021/05	256	100%	18,75%	17,19%	17,19%	20,7%	22,66%	26,56%	8,98%					
2021/06	214	100%	17,76%	14,49%	23,83%	23,83%	32,24%	9,81%						
2021/07	169	100%	17,75%	19,53%	23,08%	27,81%	10,65%							
2021/08	141	100%	22,7%	22,7%	24,11%	12,06%								
2021/09	276	100%	22,83%	30,07%	11,59%									
2021/10	324	100%	24,38%	11,11%										
2021/11	298	100%	11,74%											
2021/12	34	100%												

Retenção de Clientes Fora do Reino Unido

Coorte	Novos Clientes	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Mês 13
2020/12	70	100%	50%	32,86%	51,43%	40%	41,43%	42,86%	44,29%	34,29%	35,71%	45,71%	57,14%	24,29%
2021/01	59	100%	27,12%	30,51%	20,34%	25,42%	35,59%	22,03%	23,73%	28,81%	32,2%	42,37%	10,17%	
2021/02	40	100%	17,5%	12,5%	27,5%	12,5%	20%	22,5%	25%	10%	30%	2,5%		
2021/03	33	100%	12,12%	15,15%	21,21%	21,21%	21,21%	30,3%	24,24%	21,21%	3,03%			
2021/04	23	100%	26,09%	21,74%	13,04%	13,04%	30,43%	17,39%	21,74%	8,7%				
2021/05	28	100%	21,43%	17,86%	17,86%	21,43%	28,57%	25%	14,29%					
2021/06	28	100%	14,29%	25%	46,43%	17,86%	42,86%	7,14%						
2021/07	19	100%	21,05%	31,58%	15,79%	21,05%	15,79%							
2021/08	28	100%	10,71%	35,71%	25%	14,29%								
2021/09	23	100%	30,43%	30,43%	8,7%									
2021/10	34	100%	20,59%	14,71%										
2021/11	26	100%	3,85%											
2021/12	7	100%												

Segmentação de Clientes

Campeão

Clientes que compram com muita frequência, gastam valores altos e compraram recentemente.

Cliente Leal

Clientes que compram com frequência, gastam valores significativos e compraram recentemente.

Lealdade Potencial

Clientes que compraram recentemente, mas que não tem um histórico de frequência e gastos altos.

Precisa de Atenção

Clientes que tem recência mediana mas que compraram um valor ou frequência significativos.

Em Risco

Clientes que compraram faz muito tempo, mas com um valor ou frequência significativos.

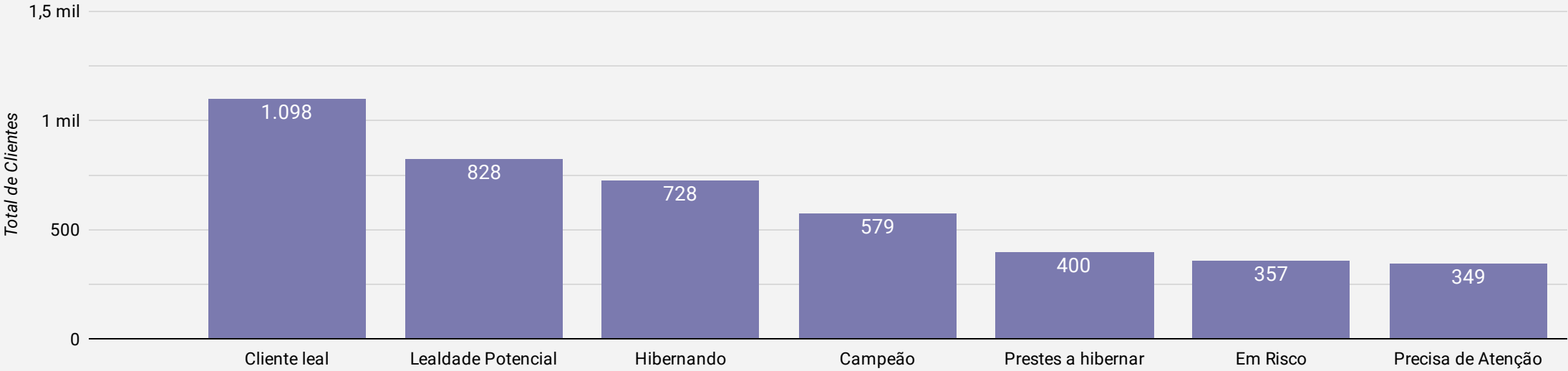
Prestes a Hibernar

Clientes que compraram recentemente, mas que não tem um histórico de frequência e gastos altos.

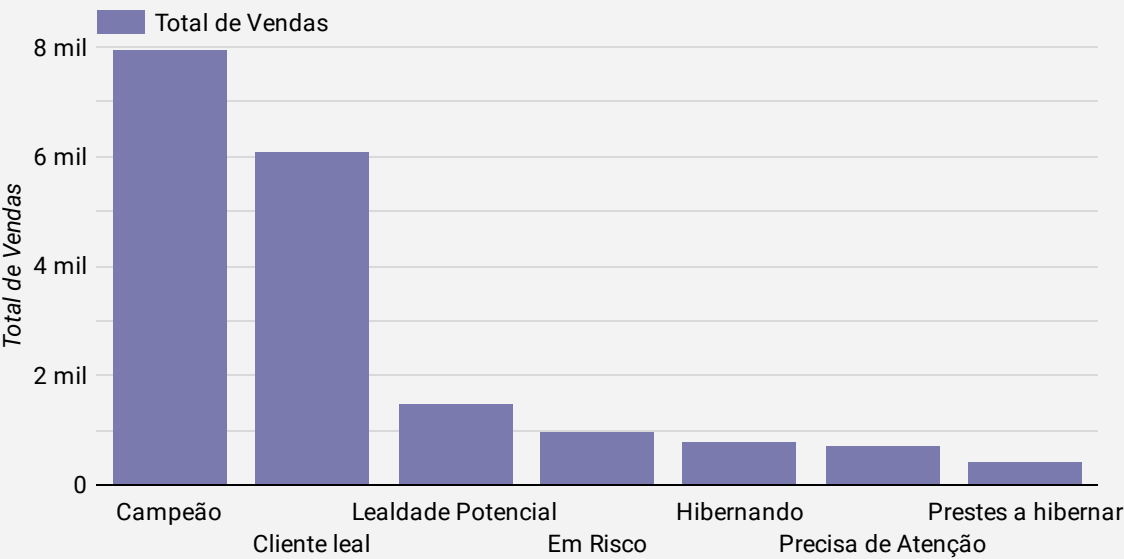
Hibernando

Clientes que compraram a muito tempo com baixo valor e baixa frequência.

Clientes por Categoria



Vendas por Categoria



Faturamento por Categoria

Categoria	Faturamento ▾
Campeão	£4.537.671,93
Cliente leal	£2.893.117,99
Em Risco	£528.572,73
Lealdade Potencial	£380.915,67
Precisa de Atenção	£273.523,74
Hibernando	£178.538,16
Prestes a hibernar	£108.318,45

Clientes mais Recentes

ID Cliente	Dias ▴
14446	42
15694	42
13426	42
14051	42
12433	42
12662	42
17001	42
17364	42

Clientes mais Frequentes

ID Cliente	Total de Compras ▾
12748	210
14911	201
17841	124
13089	97
14606	93
15311	91
12971	86
14646	74

Clientes que mais Gastam

ID Cliente	Montante ▾
14646	£280.206,02
18102	£259.657,3
17450	£194.550,79
16446	£168.472,5
14911	£143.620,16
12415	£124.914,53
14156	£117.379,63
17511	£89.081,56