

Faturamento  
£8,90 mi

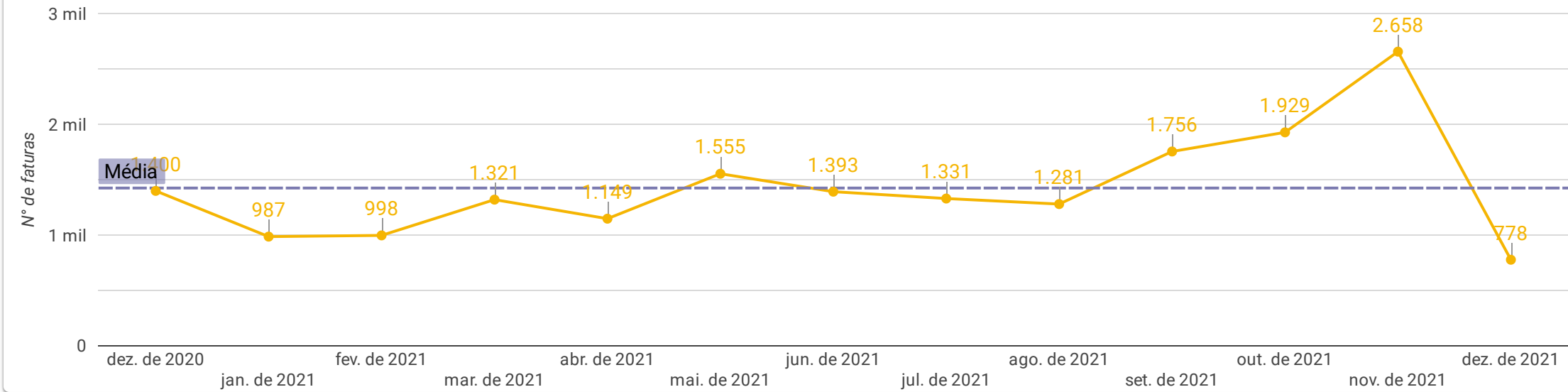
Clientes Únicos  
4,3 mil

N° de Vendas  
18,5 mil

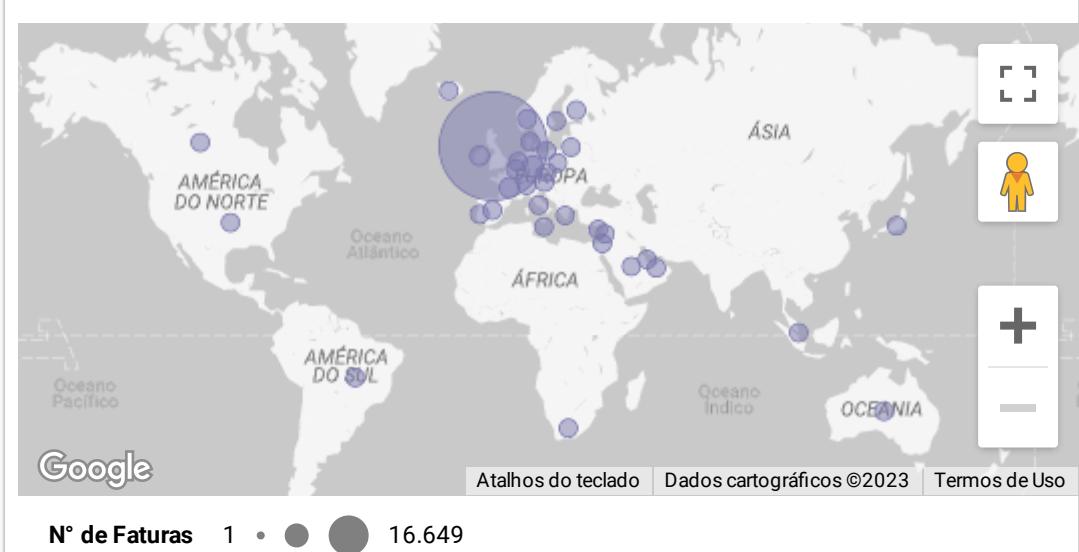
Ticket Médio  
£480,18

Países em Operação  
37

### Vendas por Mês



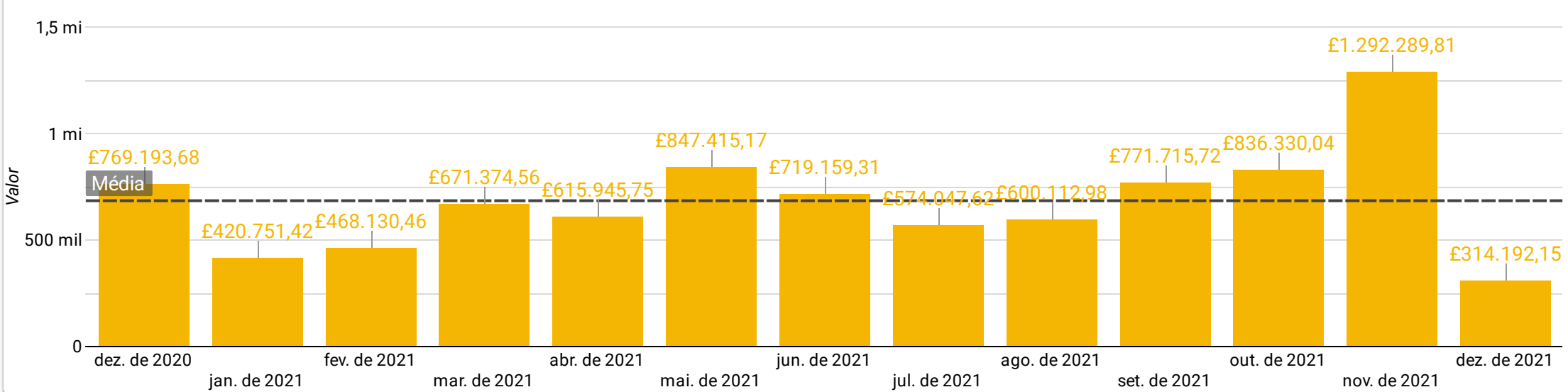
### Vendas por País



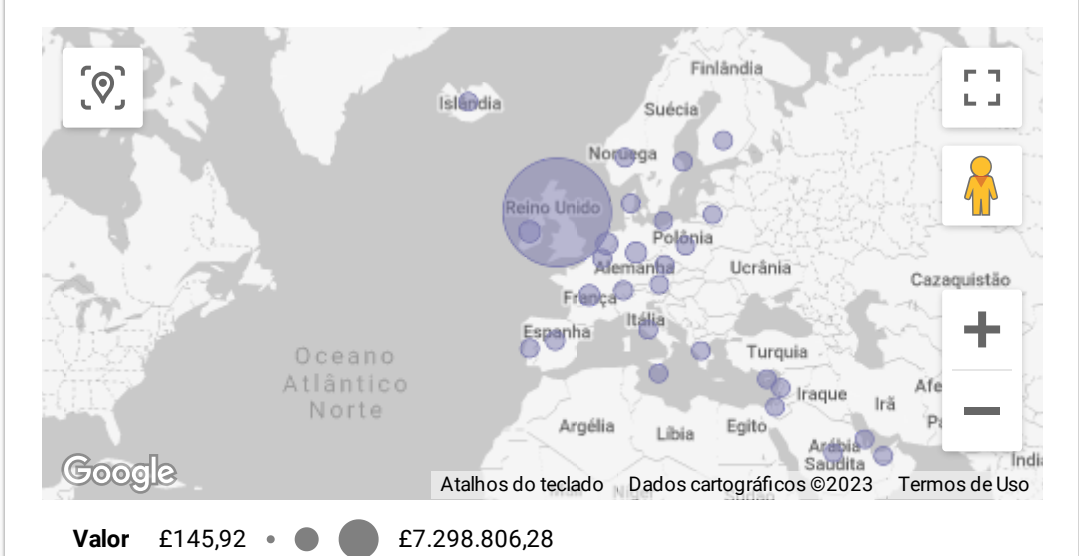
### Vendas por Clientes

ID Cliente	N° de Faturas	Quantidade Itens ▾
14646	74	197.491
16446	2	80.997
14911	201	80.389
12415	21	77.670
12346	1	74.215
17450	46	69.993
18102	60	64.124
13694	50	63.312

### 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%												

## 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.

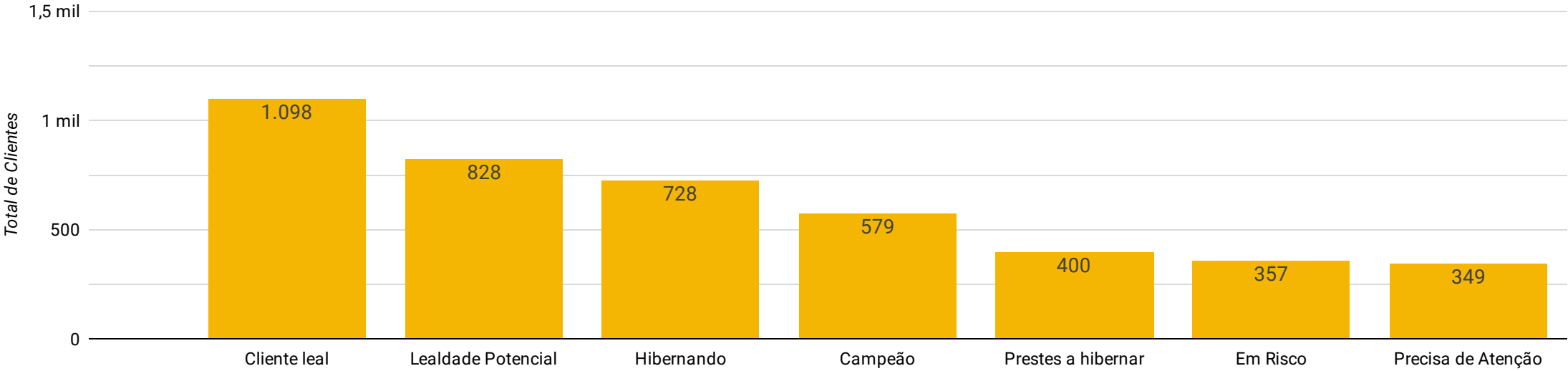
## Prestes a Hibernar

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

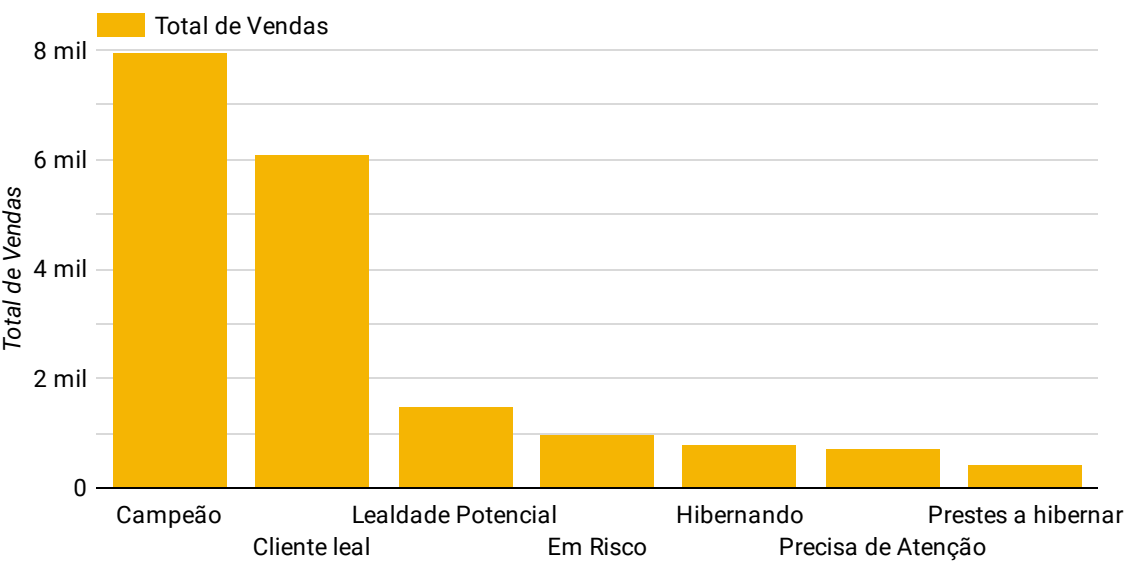
## Hibernando

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 ▾
18011	415
15165	415
14142	415
17968	415
18074	415
13065	415
13747	415
14237	415

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