

Análise Estratégica das Campanhas de Marketing

Visão Consolidada de Clientes, Comportamento e Pontos de Venda

Daniel Hernandes Soares de Araujo

25/04/2025

Mini Projeto 1 - Análise de Campanhas de Marketing com Power BI Visão Cliente

104

Total de Clientes

51,35 Mil

Salário Anual Médio

617

Total de Compras em Lojas

264

Total de Compras via Catálogo

410

Total de Compras Web

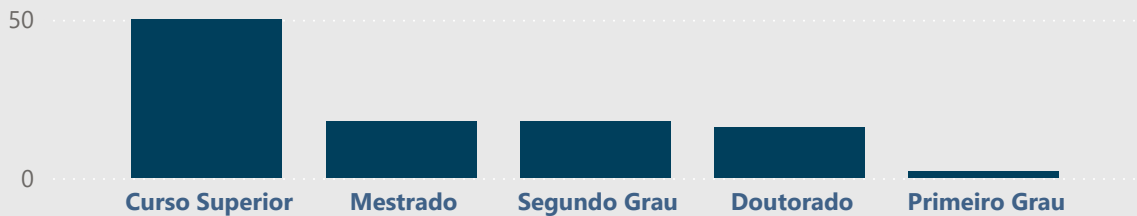
221

Total de Compras com Desconto

Total de Clientes Por Estado Civil



Total de Clientes por Escolaridade

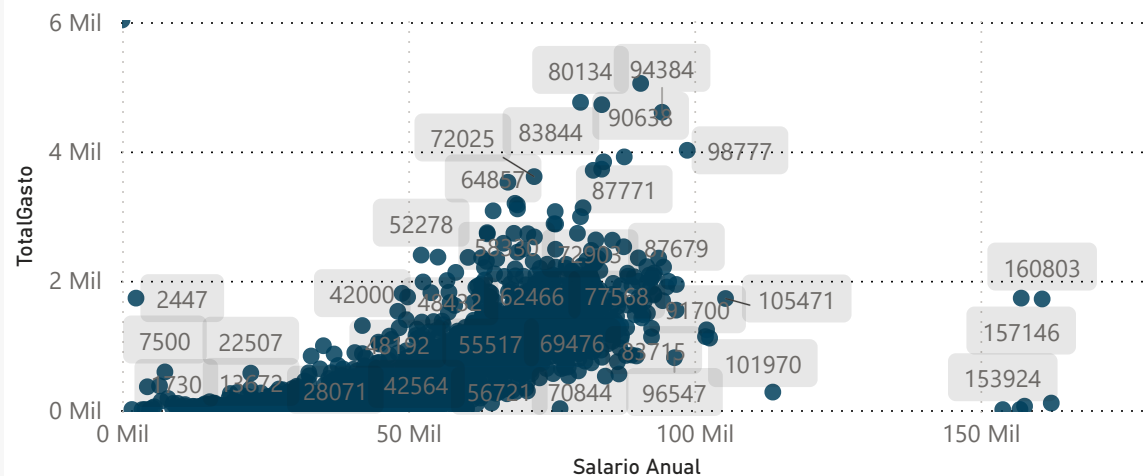


Pais

Alemanha	Brasil	Espanha
Argentina	Chile	Estados Unidos

Mini Projeto 1 - Análise de Campanhas de Marketing com Power BI - Visão Comportamento de Gasto do Cliente

Total Gasto X Salario Anual



Estado Civil

Divorciado

Escolaridade

Curso Superior

TotalGasto
1204809

Solteiro
707515

Casado
319107

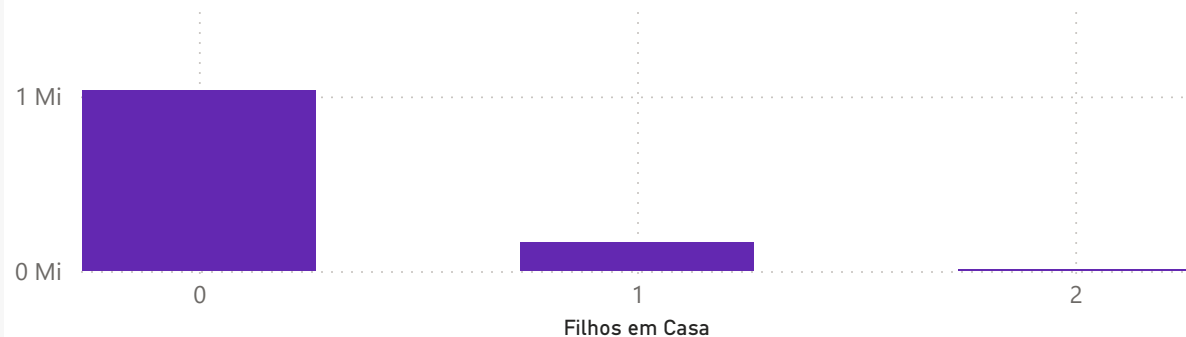
Divorciado
178187

Curso Superior
82698

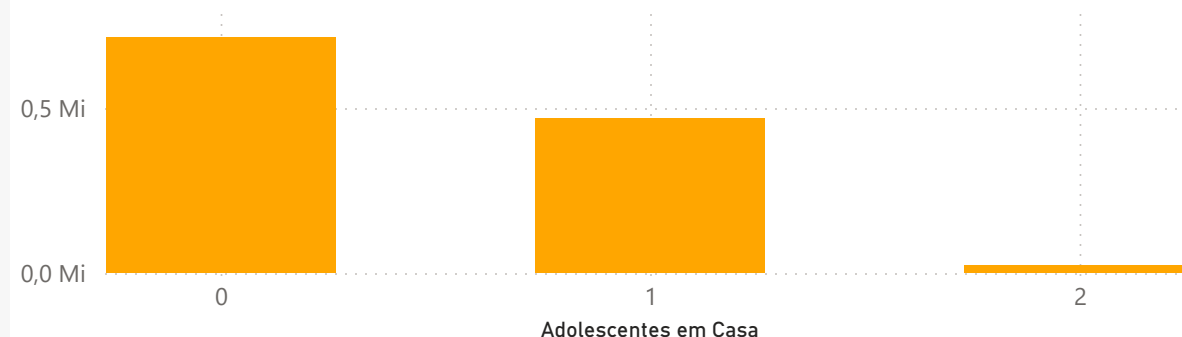
Doutorado
48108

Mestrado
20286

Total Gastos X Filhos em Casa



Total Gastos X Adolescentes em Casa

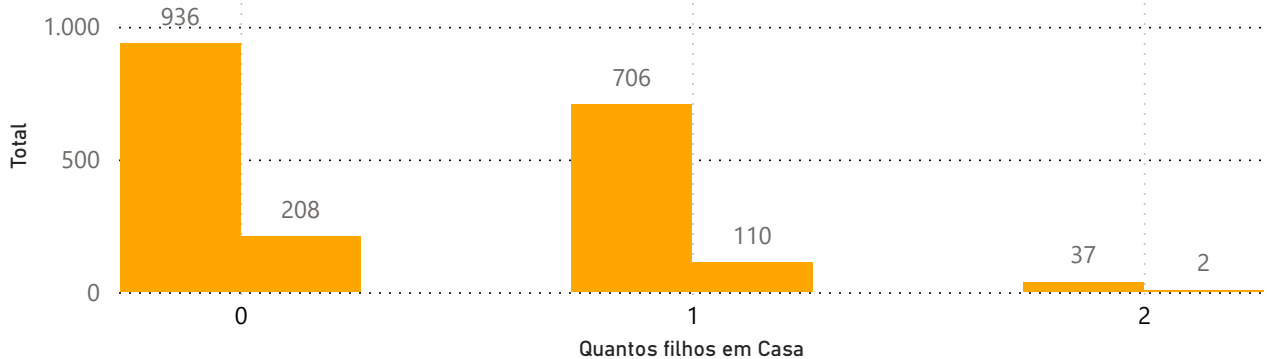


Mini Projeto 1 - Análise de Campanhas de Marketing com Power BI

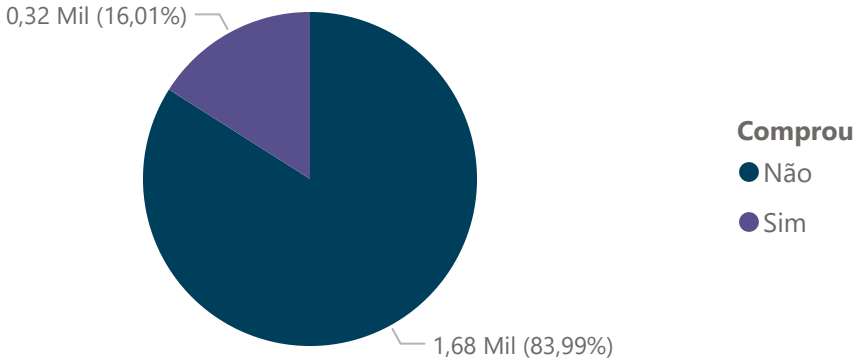
BI - Visão Da Performance das Campanhas de Marketing

Efetividade da Campanha x Número de filhos

Comprou ● Não ● Sim

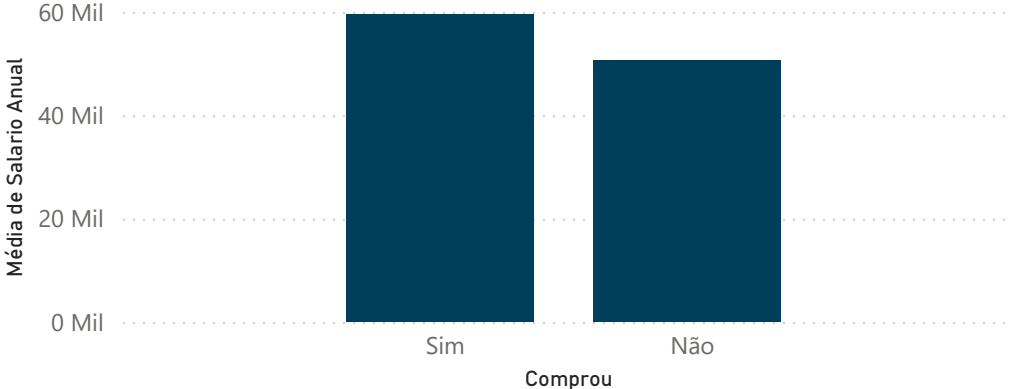


Resultado das Campanhas de Marketing



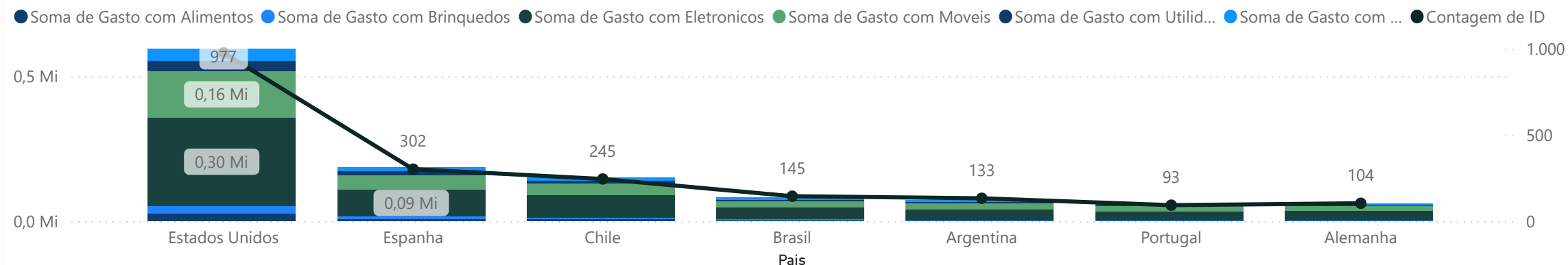
Comprou	Estado Civil	Pais	Soma de Numero Visitas Webs
Não	Casado	Alemanha	
Não	Casado	Alemanha	
Não	Casado	Alemanha	
Não	Casado	Alemanha	
Não	Casado	Argentina	
Não	Casado	Argentina	
Não	Casado	Argentina	
Não	Casado	Argentina	
Total			

Média de Salario Anual X Resultado Das Campanhas

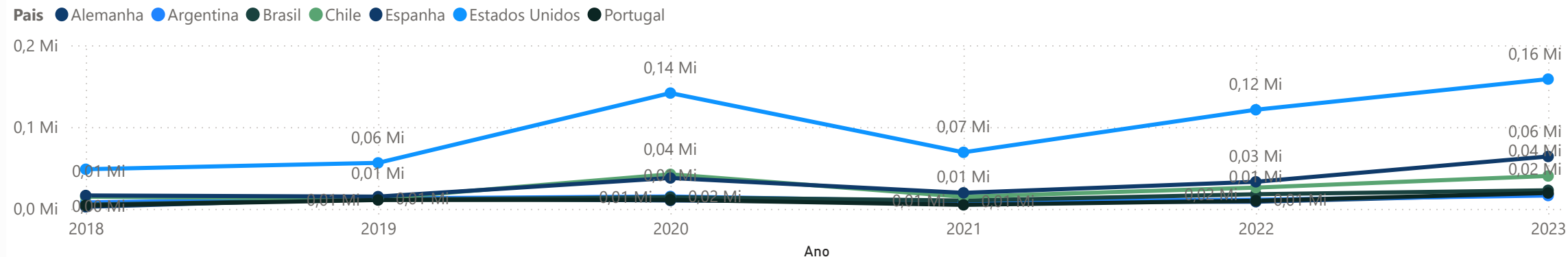


Mini Projeto 1 - Análise de Campanhas de Marketing com Power BI - Visão Dos Padrões de compra Por Ponto de Venda

Total Gasto em Diferentes Categorias Por País



Total de Gastos por Ano e País



Contextualização do Projeto

Neste projeto, realizei uma análise detalhada de dados de campanhas de marketing, utilizando o Power BI para criar dashboards interativos e fáceis de interpretar. O objetivo foi entender o perfil dos clientes, seu comportamento de compra e a performance das campanhas de marketing realizadas.

Principais Insights

Perfil dos Clientes

- **Total de clientes:** 104.
- **Salário Anual Médio:** R\$ 51.350.
- A maioria dos clientes possui **Curso Superior** e está **Solteiro**.
- A maior concentração de clientes vem de países como **Alemanha, Brasil e Espanha**.

Padrões de Compra por País e Categoria

- **Estados Unidos** lideram o total de gastos em todas as categorias (alimentos, brinquedos, eletrônicos, móveis, utilidades).
- Analisando o gasto anual, houve crescimento significativo em **2022** e **2023**, especialmente nos EUA.

Performance das Campanhas de Marketing

- **Taxa de Conversão:**
- Aproximadamente **16%** dos clientes realizaram compras após campanhas.
- **83,99%** não compraram, mostrando uma oportunidade de otimização nas estratégias de marketing.

Comportamento de Compra

- **Total de Compras:**
- Em loja física: **617 compras**.
- Via web: **410 compras**.
- **Compras com Desconto:** 221.
- Clientes solteiros e com ensino superior são os que mais consomem.

Conclusão

A análise revelou que o perfil de maior valor para a empresa são clientes solteiros, com curso superior, e sem filhos em casa, principalmente de países como Alemanha, Brasil e Estados Unidos. Além disso, o comportamento de compra está fortemente associado ao poder aquisitivo, mas campanhas de marketing atuais têm baixa taxa de conversão, sugerindo a necessidade de estratégias mais segmentadas.

Esses dashboards foram fundamentais para identificar onde otimizar campanhas e como melhor direcionar ações comerciais.