



RELATÓRIO DE RESULTADOS MENSAIS

Janeiro/2026

Empresa: [Nome da Empresa]

Apresentador: [Nome | Cargo]

Data: 31/01/2026 | Versão: v1.0

ÍNDICE:

• VISÃO GERAL

- Indicadores Chave: Principais métricas de desempenho do mês.
- Vendas por Categoria: Análise detalhada do volume de vendas.

• ANÁLISE E EVOLUÇÃO

- Análise Detalhada: Desdobramento por segmentos e filiais.
- Evolução Mensal: Tendências e comparativos históricos.

• CONSOLIDAÇÃO

- Métricas Consolidadas: Resultados financeiros e operacionais agregados.

• CONCLUSÃO

- Conclusões, Próximos Passos e Contatos.

Relatório de Resultados Mensais

Indicadores Chave

Visão executiva dos principais KPIs de Janeiro/2026 com comparação Meta, M-1 e A-1.

DASHBOARD DE KPIS – JANEIRO/2026

Monitoramento consolidado dos principais indicadores de performance e atingimento de metas.

RECEITA BRUTA



R\$ 2,5M

Acumulado Jan/26

↑ 15% vs. Meta estabelecida

LUCRO / EBITDA



R\$ 680K

Margem de 27%

✓ 27% Margem atual saudável

CRESCIMENTO YOY



18%

Comparativo anual

⌚ 3% Acima da meta de 15%

SATISFAÇÃO (NPS)



72

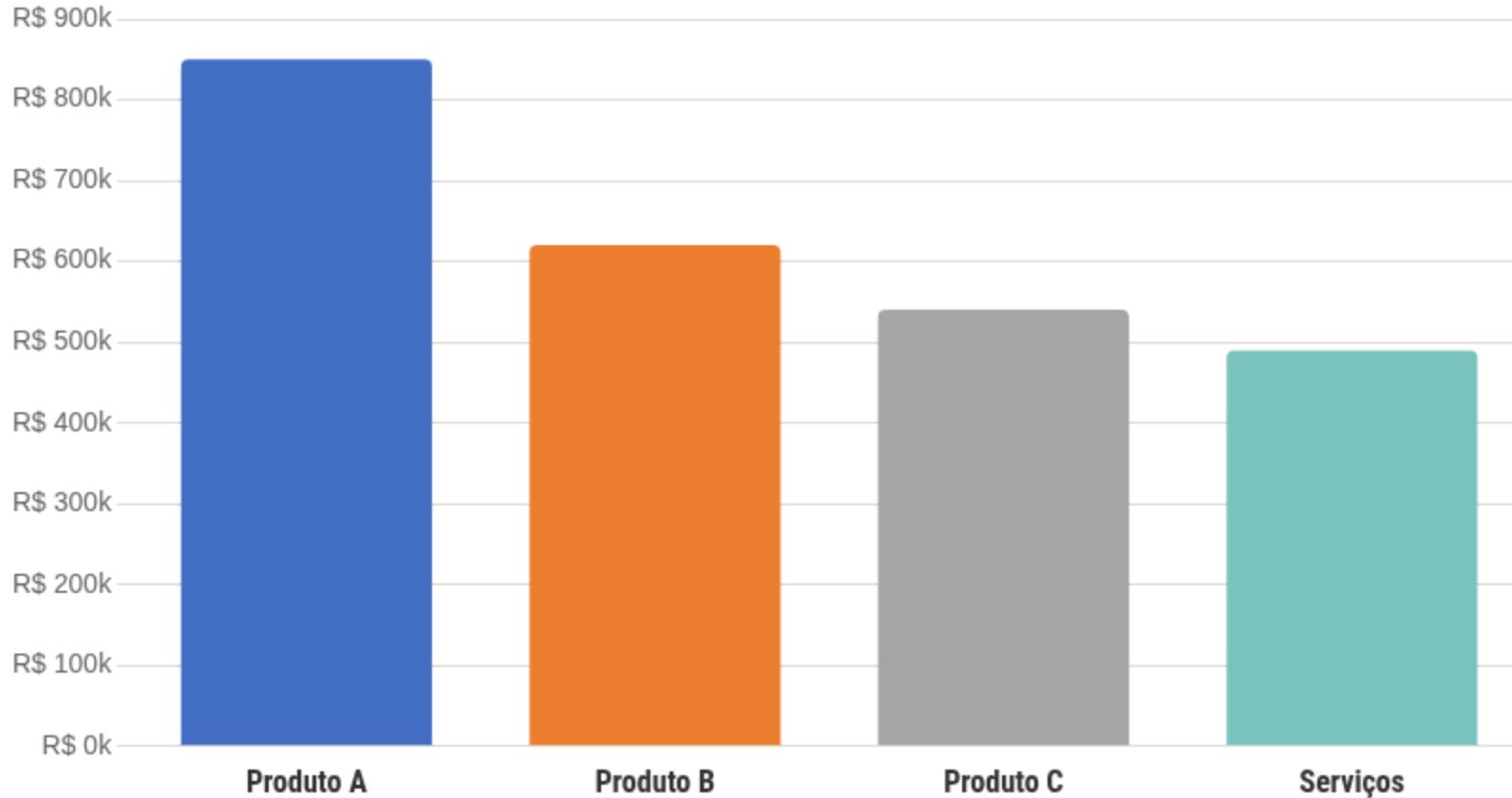
Zona de Qualidade

- +2 Acima da meta de 70

VENDAS POR CATEGORIA – JANEIRO/2026

Desempenho de vendas dividido por categorias de produtos e serviços, destacando os principais vetores de crescimento.

Receita por Categoria (R\$ Mil)



DESTAQUE DO MÊS

Produto A lidera o faturamento com R\$ 850K, representando o maior volume de vendas do período e superando as expectativas iniciais.

OPORTUNIDADE

Serviços mostram potencial de expansão. Ações de cross-selling podem impulsionar esta categoria nos próximos trimestres.

- Produto A
- Produto B
- Produto C
- Serviços



Detalhamento de Performance

Análise Detalhada

Visão Geral: Desdobramento por segmentos e análise de variações vs. Meta e vs. A-1

Variações vs. Meta (Budget)

O desempenho consolidado ficou **2.3% abaixo da meta** estabelecida para o período. Os principais ofensores foram:

- Segmento Corporativo:** Retração de 5% devido ao atraso no fechamento de 3 grandes contratos previstos para a primeira quinzena.
- Vendas Diretas:** Impacto negativo sazonal não previsto, gerando gap de R\$ 120k.

Em contrapartida, o segmento de **Serviços Digitais** superou a meta em 8%, amortecendo o impacto total.

Comparativo Ano Anterior (A-1)

Apesar do desvio vs. meta, registramos um crescimento sólido de **12% em relação a Jan/25**.

- Expansão de market share na região Sul (+15% YoY).
- Aumento do ticket médio em 7% impulsionado pelo reajuste de preços e upsell na base instalada.

Insights por Segmento

Filiais A e B: Estáveis, com performance dentro da margem de erro ($\pm 1\%$).

Filial C (Novos Mercados): Apresentou o maior desvio positivo (+18% vs Meta), validando a estratégia de expansão agressiva iniciada no Q4/25.

Produtos Premium: Queda de 3% no volume, mas compensada por margem superior.

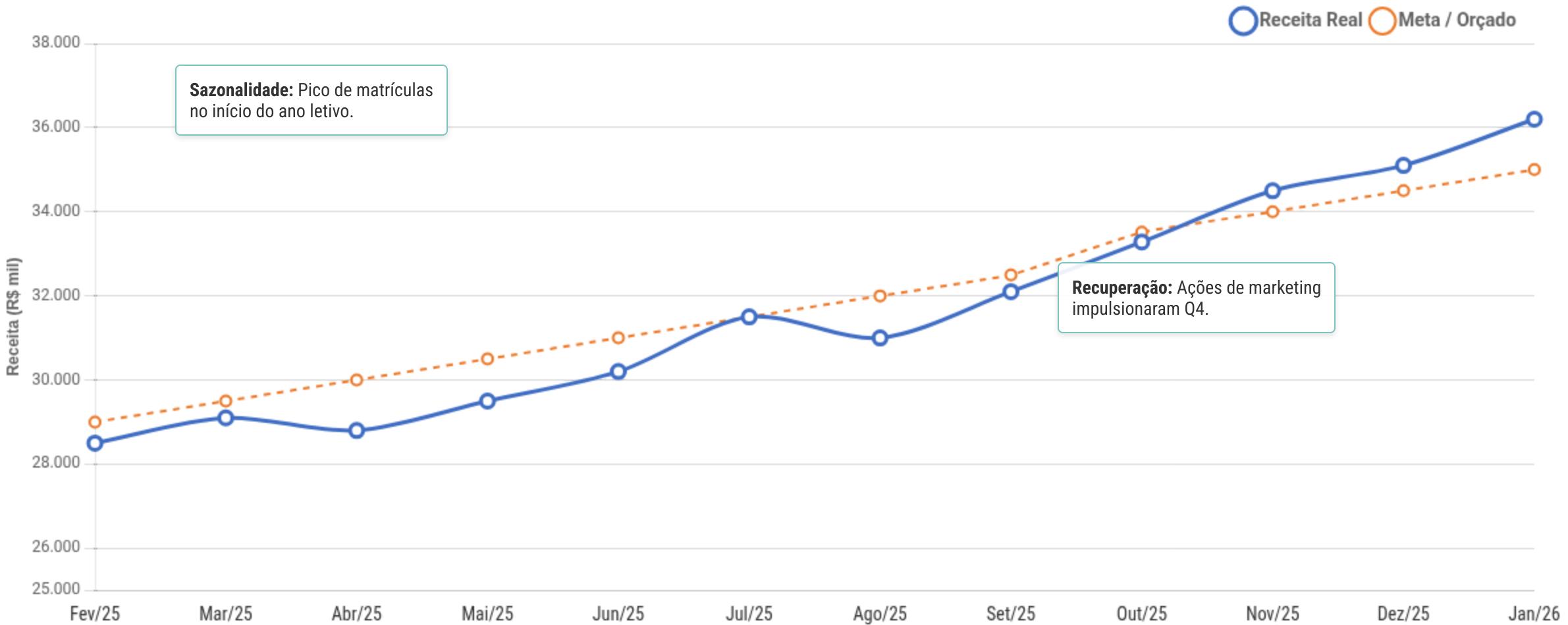
Pontos de Atenção

- Monitorar conversão do funil de vendas corporativas para recuperação do gap em Fev/26.
- Acelerar campanhas de marketing para Vendas Diretas visando mitigar sazonalidade.
- Controle rigoroso de OPEX nas filiais com menor desempenho relativo.

EVOLUÇÃO MENSAL DA RECEITA

Acompanhamento do desempenho real vs meta de Fev/25 a Jan/26

Histórico de Performance (milhares de reais)





Métricas Detalhadas — Janeiro/2026

Análise de performance financeira e operacional vs metas

INDICADOR FINANCEIRO	REAL	META	Δ%	MÉTRICAS OPERACIONAIS & SAAS	REAL	META	Δ%
Receita Bruta	2.550 k	2.400 k	+6%	CAC (Custo Aquisição)	R\$ 450	R\$ 500	-10%
Receita Líquida	2.300 k	2.150 k	+7%	LTV (Lifetime Value)	R\$ 4.500	R\$ 4.000	+12%
COGS	(800 k)	(750 k)	-7%	Ticket Médio	R\$ 1.200	R\$ 1.100	+9%
Margem Bruta	65%	65%	0%	Churn Rate	1.2%	1.5%	-0.3pp
Despesas (Opex)	(820 k)	(800 k)	-2%	NPS	72	70	+2
EBITDA	680 k	600 k	+13%	Pipeline (MQL)	1.500	1.400	+7%
Margem EBITDA	27%	25%	+2pp	Conversão (Lead -> Deal)	3.8%	4.0%	-0.2pp

PRINCIPAIS CONCLUSÕES

Resumo executivo do desempenho em Janeiro/2026

O QUE FUNCIONOU

- Crescimento acima da meta em 15%
- Margem EBITDA superior em 3 pontos percentuais
- Performance excepcional da equipe de vendas

O QUE NÃO FUNCIONOU

- COGS acima do esperado em 5%
- Churn levemente superior à média histórica
- Atraso no lançamento da campanha de verão

RISCOS E MITIGAÇÃO

- **Risco:** Alta dependência do Produto A
- **Mitigação:** Iniciativa de cross-sell para base instalada
- Monitoramento constante de concorrentes diretos

PRÓXIMOS PASSOS

- Implementar plano de diversificação de receita
- Iniciar projeto de otimização de custos operacionais
- Revisão trimestral de metas com time comercial



OBRIGADO!

Agradecemos sua atenção e ficamos à disposição para esclarecer quaisquer dúvidas e definir os próximos passos.

👤 **Nome do Responsável**

✉️ contato@empresa.com.br

📞 (11) 9999-9999

🌐 www.empresa.com.br