

Iniciar análise...

Financeiro

Visualizações

Insights

## Marketing Digital - Análise de Receita - Financeiro.

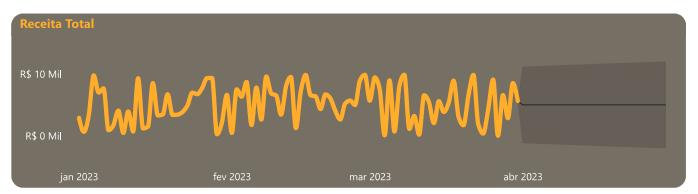


Receita Total **R\$ 464.11 Mil** 

Usuários Cadastrados **9.67 Mi** 

Receita Média Diária

R\$ 36.52 Mil



Origem	App Mobile	Website	Total
☐ Anúncios Pagos	R\$ 17.807,00	R\$ 73.619,00	R\$ 91.426,00
Feminino	R\$ 10.384,00	R\$ 64.014,00	R\$ 74.398,00
Masculino	R\$ 7.423,00	R\$ 9.605,00	R\$ 17.028,00
<b>⊟</b> Busca Orgânica	R\$ 36.843,00	R\$ 40.964,00	R\$ 77.807,00
Feminino		R\$ 16.049,00	R\$ 16.049,00
Masculino	R\$ 36.843,00	R\$ 24.915,00	R\$ 61.758,00
<b>⊟</b> Busca Paga	R\$ 21.172,00	R\$ 43.770,00	R\$ 64.942,00
Feminino	R\$ 1.193,00	R\$ 36.085,00	R\$ 37.278,00
Masculino	R\$ 19.979,00	R\$ 7.685,00	R\$ 27.664,00
☐ Email Marketing	R\$ 23.800,00	R\$ 41.862,00	R\$ 65.662,00
Feminino <b>Total</b>	R\$ 221.602,00	R\$ 242.510,00	R\$ 464.112,00

O número de compradores pelo **Anúncios Pagos** foi de **90** clientes, gerando uma receita total de **R\$ 464.112,00**.



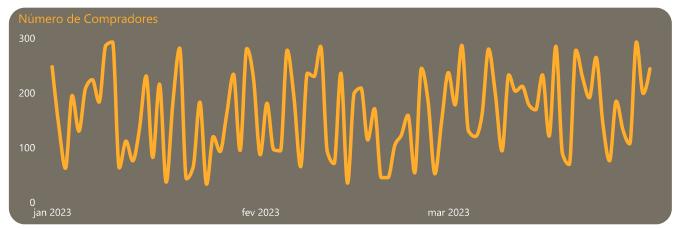


## Marketing Digital - Análise de Receita - Visualizações

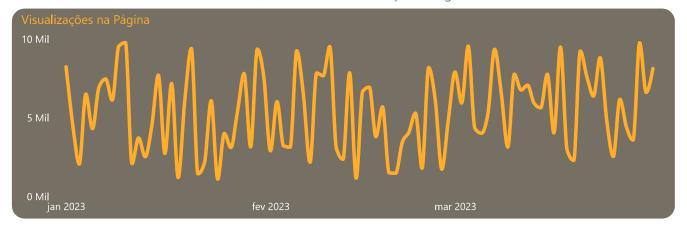


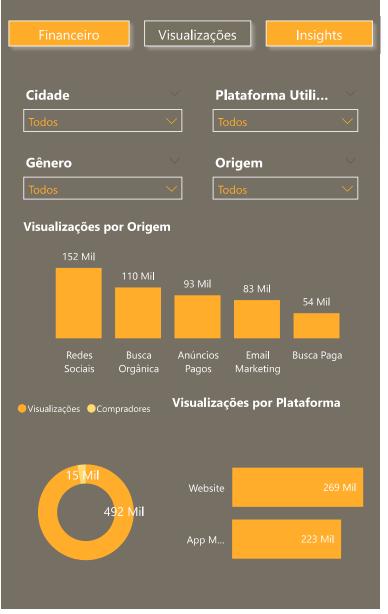
Visualizações na Página **492 Mil**  Número de Compradores 15 Mil

Média de Compradores por Visualizações
3.00%



A taxa de clientes que visualizaram e posteriormente compraram no site varia de **2,98%** a **3,07%**. Como há um baixo intervalo entre esses valores, existe uma semelhança nos 2 gráficos.

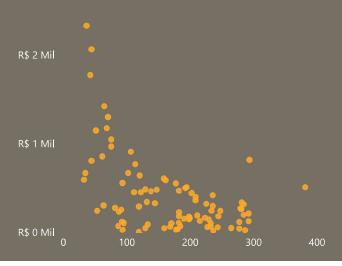




## Marketing Digital - Análise de Receita - Insights

- A **receita total** aumentou em tendência, resultando em um aumento de **94,45**% entre 01 de janeiro de 2023 até 31 de março de 2023 (período da pesquisa);
- A receita total subiu 51,08% (R\$ 2.549,00) em 5 dias no dia 26 de fevereiro;
- A **receita total** saltou de R\$ 912,00 para R\$ 3.367,00 durante a inclinação mais acentuada entre 7 de janeiro e 20 de janeiro;
- A **plataforma website** contabilizou 52,25% da soma da **receita total,** totalizando um valor de R\$ 242.510,00;
- · Quando há um aumento do número de novos cadastrados, a tendência é que a receita média diminua. Como mostrado no gráfico abaixo:

Novos Usuários Cadastrados X Receita Média por Compra



Financeiro

Visualizações

Insights

- Quando há um aumento de 2.544,85 visualizações na página, há um aumento de 76,31 no número de compradores;
- Quando o número de compradores é maior que 248, a média de visualizações na página é de 9.430. Isso representa 3.960 a mais visualizações do que a média geral que é de 5.470. E quando o número de compradores está entre 216 e 248 a média de visualizações é de 7.820, representando 2.360 visualizações a mais que a média geral que é de 5.470;
- Quando a **receita total** é maior que **R\$ 1.889,00**, **35,2**% das compras foram feitas pelas **redes sociais**. 7 pontos percentuais superiores à média que é de **27,8%**;
- Quando a plataforma utilizada é app mobile, 42,5% da origem das compras é feita pela redes sociais. 2,66 vezes em relação ao website. Em contraponto, quando a plataforma utilizada é o website, 30,0% da origem das compras é feita pelo anúncios pagos. 3,00 vezes em relação ao app mobile;
- A probabilidade de compra feita por anúncios pagos aumenta em 5,00 vezes quando é feita pela cidade de Recife, comparado à outras cidades. 3,16 vezes quando a origem é busca orgânica e feita pelo Rio de Janeiro, 3,56 vezes quando a origem é busca paga e feita por Belo Horizonte e 4,64 vezes quando a origem é e-mail marketing e feita por Curitiba.