**Considerações sobre a criação do relatório:**

Os cartões estão com uma Tooltip personalizada;

As interações foram alteradas para incentivar o uso dos filtros laterais;

O gráfico de ‘Vendas por Ano’ possui Drill Down e Drill Up habilitado. É possível analisar as vendas por Ano, Mês e Trimestre.

**Análise e Insights:**

O total de vendas foi de 7,55 milhões, porém foi perdido 2,96 milhões de clientes (lost);

Tivemos 2,87 milhões em contratos fechados;

1,72 milhões ainda estão em aberto;

Quase 3 milhões em vendas já estão com contrato enviado. O restante ainda aguarda negociação, retorno do cliente ou a proposta está pendente;

As vendas estão crescendo ano após ano. Mas em 2020 tivemos um pico extremo: 6 milhões em vendas. Comparando com a mediana de todos os anos (400 mil), tivemos um aumento de mais de 1500% em relação aos anos anteriores;

Os meses que mais temos vendas é janeiro, novembro e julho. Deve haver algum indicativo em tais meses;

Basicamente 50% das vendas são por indicação e Outbound;

Alessandro Campos é o executivo que mais vendeu: 2,4 milhões;

O produto mais vendido é o Produto C: 2 milhões em vendas;

O produto menos vendido é o Produto G: 24 mil em vendas.