
Análise Estratégica: Comportamento do Cliente

Insights de 3.900 Transações para Direcionamento Executivo

Diretoria Executiva | Relatório Q1 2024

PANORAMA GERAL DO PROJETO

Base de dados consolidada com 3.900 registros transacionais e 18 variáveis demográficas e comportamentais.

3.900

TOTAL DE COMPRAS

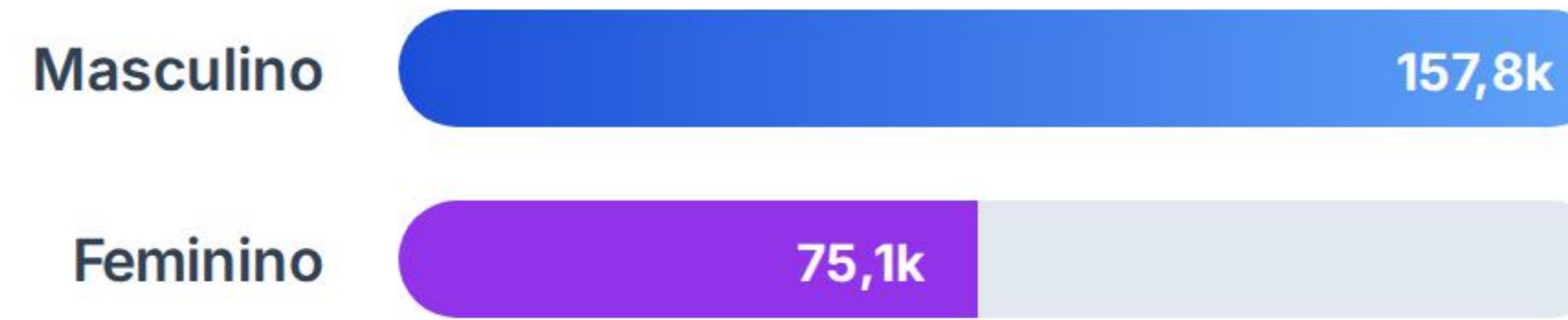
\$59,76

TICKET MÉDIO (USD)

3,75

AVALIAÇÃO MÉDIA

CONTRIBUIÇÃO FINANCEIRA POR GÊNERO



Obs: O público masculino gera 67,7% da receita total, indicando uma dominância clara no volume transacional atual.

Análise Crítica

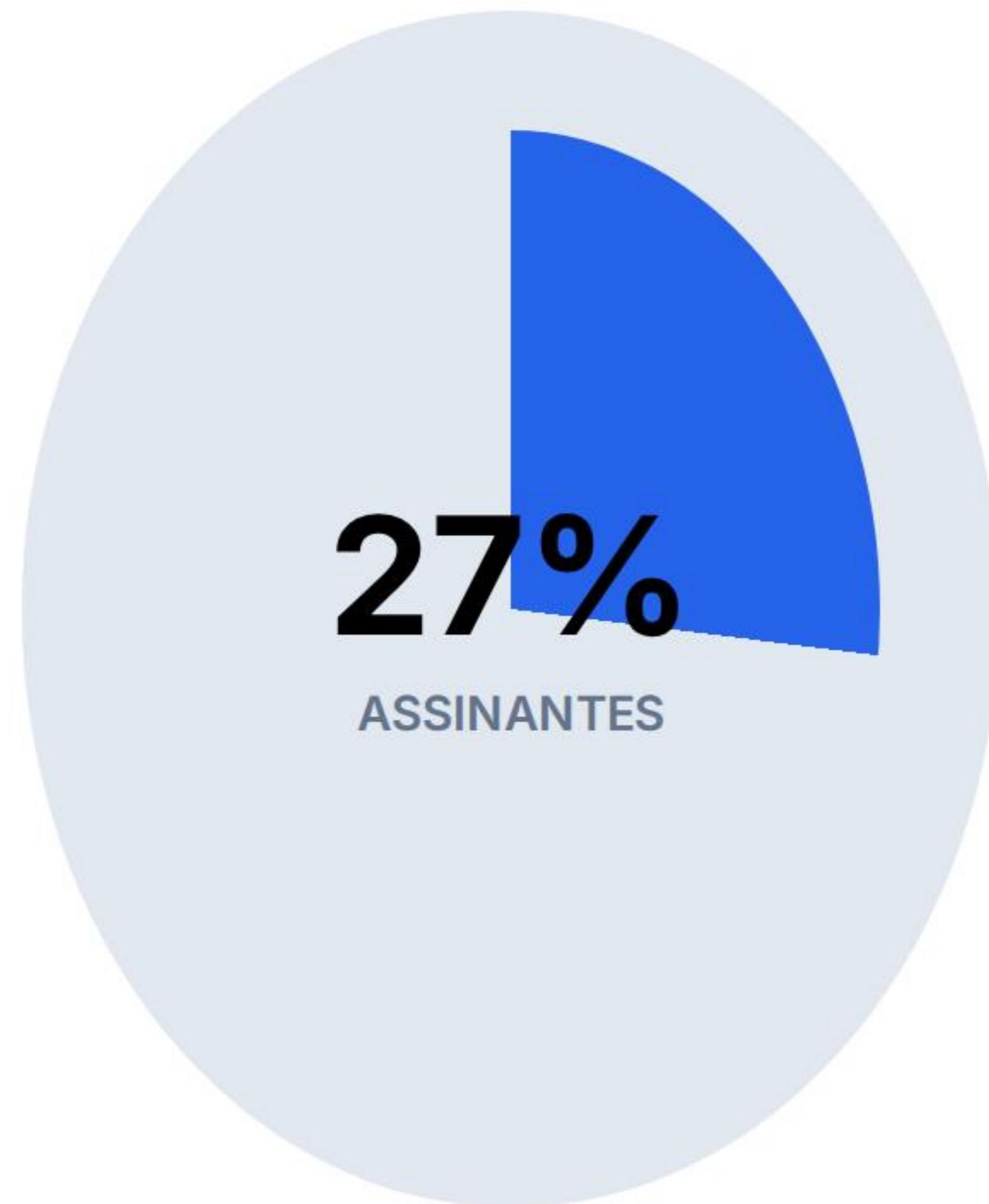
- ✓ Masculino: Volume robusto e tickets consistentes.
- ℹ Feminino: Oportunidade latente de expansão de mercado para equilibrar o mix.

DESEMPENHO POR FAIXA ETÁRIA



A receita é distribuída de forma equilibrada, com leve vantagem para o público jovem (Young Adult).

PENETRAÇÃO DO MODELO DE ASSINATURA



- Assinantes (1.053)
- Não Assinantes (2.847)

Insight Estratégico:

O gasto médio é quase idêntico (~\$59). O valor da assinatura reside na LTV (Lifetime Value) e frequência, não no ticket imediato.

SEGMENTAÇÃO E FIDELIDADE



Leais (3.116)

O núcleo principal da base.
Clientes com alto histórico de
recorrência que sustentam a
operação.



Novos (83)

Segmento em estágio inicial.
Requerem régua de boas-vindas
para conversão em leais.



Recorrentes (701)

Clientes que voltaram a comprar.
Alvos ideais para conversão em
modelos de assinatura.

PERFORMANCE POR CATEGORIA

Categoria	Principais Itens	Volume de Ordens	Ticket Médio Est.
Clothing	Blouse, Pants, Shirt	1.737	\$60,02
Accessories	Jewelry, Sunglasses, Belt	1.240	\$59,66
Footwear	Sandals, Shoes, Sneakers	599	\$60,25
Outerwear	Jacket, Coat	324	\$57,11

QUALIDADE: PRODUTOS TOP RATED



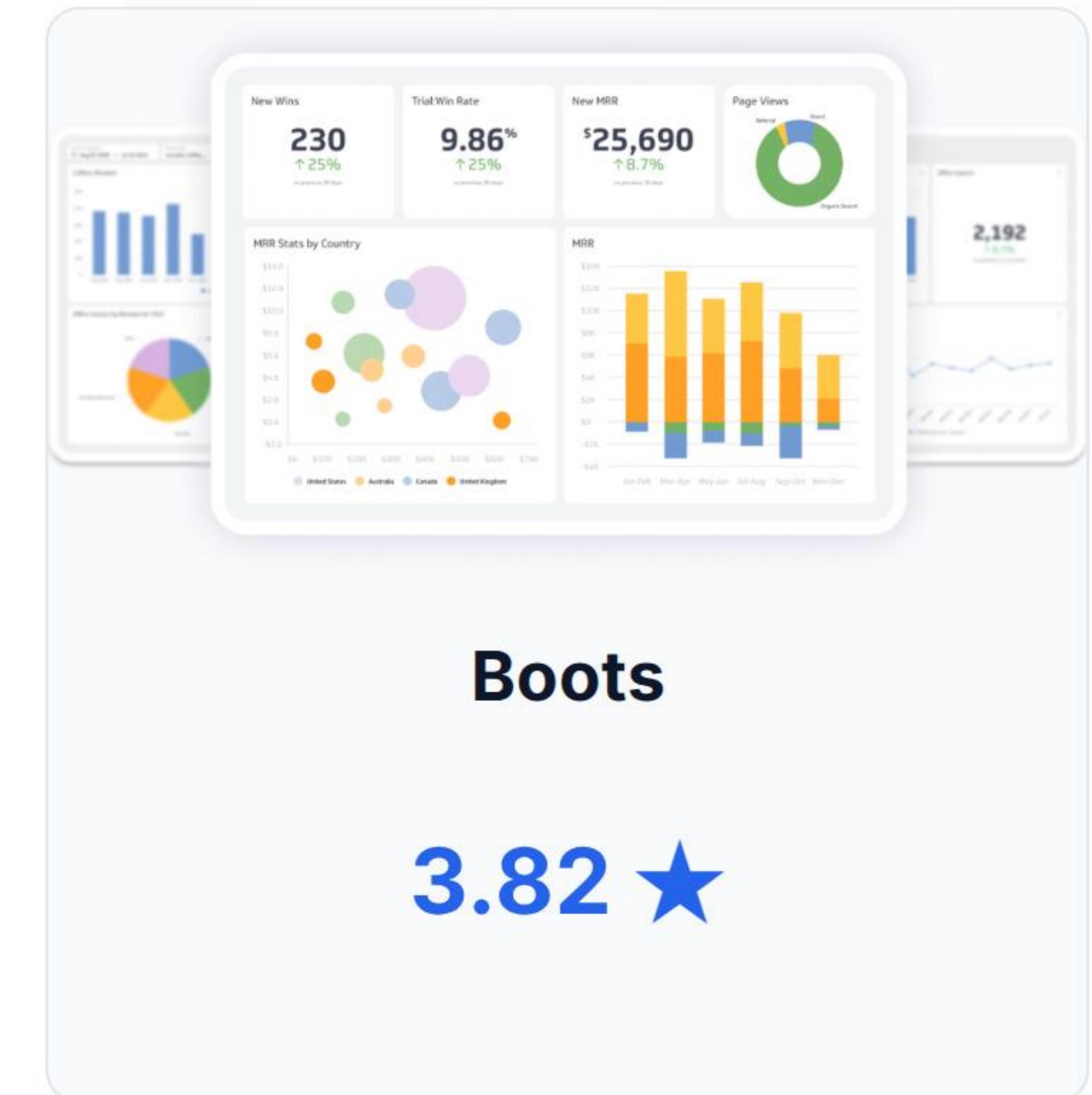
Gloves

3.86 ★



Sandals

3.84 ★

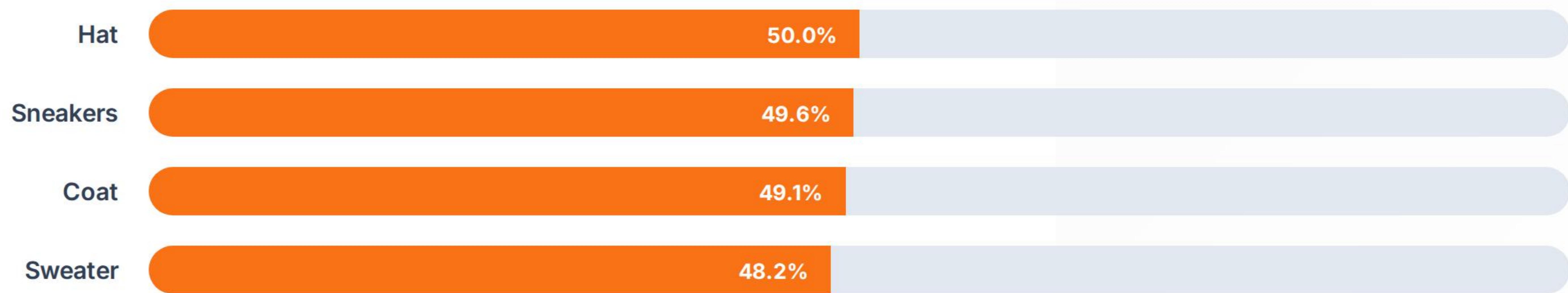


Boots

3.82 ★

DEPENDÊNCIA DE DESCONTO

Identificamos itens com alto volume de vendas atrelados a promoções. Risco de margem.



⚠ Alerta: Quase metade das vendas de "Sneakers" dependem de descontos.

LOGÍSTICA E ENVIO

Eficiência Logística

A análise comparativa entre tipos de envio mostra que o cliente está disposto a pagar ligeiramente mais por velocidade.

MÉDIA EXPRESS
\$60,48

MÉDIA STANDARD
\$58,46

Understanding the Importance of Customer Segmentation Data

Targeted Marketing



Product Development

Competitive Advantage

New Wins

Trial:Win Rate

New MRR

Page Views

230

125%

9.86%

125%

\$25,690

18.7%

Monitoramento em Tempo Real

Construímos um Dashboard interativo em Power BI que consolida todas as métricas demográficas, geográficas e financeiras para suporte à decisão diária.

Acessar Dashboard Power BI →

United States

Australia

Canada

United Kingdom

Jan-Feb

Mar-Apr

May-Jun

Jul-Aug

Sep-Oct

Nov-Dec

RECOMENDAÇÕES E CONCLUSÃO

1. Conversão de Assinantes

Alavancar os 701 "Returning Buyers" com benefícios exclusivos para aumentar a base de assinantes (hoje em 27%).



2. Otimização de Margem

Reducir a dependência de descontos em categorias como "Hat" e "Sneakers", focando em propostas de valor e qualidade.

Perguntas?

Obrigado pela atenção.

3. Foco Demográfico

Expandir campanhas para o público feminino para capturar share em uma categoria subpenetrada.

Equipe de Data Analytics | 2024

IMAGE SOURCES



https://img.freepik.com/free-photo/abstract-blur-shopping-mall_1203-8772.jpg?semt=ais_hybrid&w=740&q=80

Source: www.freepik.com



https://static.vecteezy.com/system/resources/previews/056/744/487/non_2x/elegant-abstract-esg-strategy-meeting-sustainable-business-growth-detailed-free-png.png

Source: www.vecteezy.com



<https://images.klipfolio.com/website/public/22b133bc-124d-44f4-85f8-9170b08d3ce9/dashboard-examples-hero.png>

Source: www.klipfolio.com



<https://fastercapital.com/i/Visualizing-Customer-Segmentation-Data-for-Better-Insights--Understanding-the-Importance-of-Customer-Segmentation-Data.webp>

Source: fastercapital.com