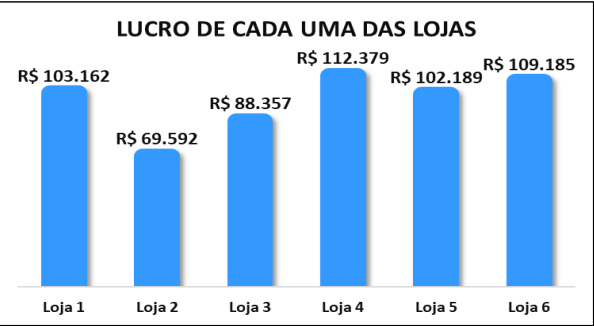


# RELATÓRIO DE ANÁLISE DE DESEMPENHO COMERCIAL POR LOJA

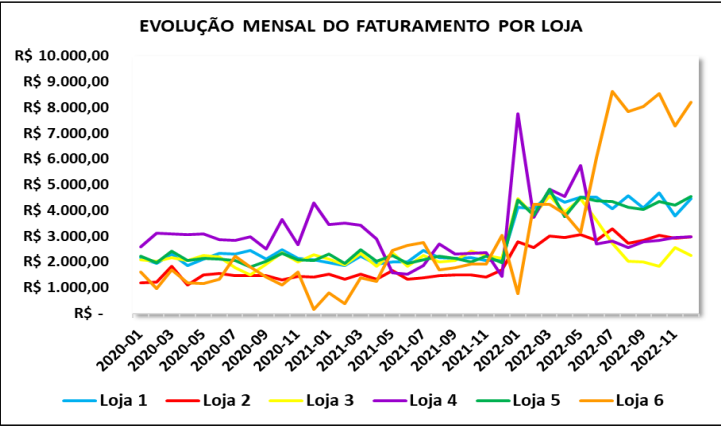
## 1º ANÁLISE. Lucro total da franquia.

No período em análise, a franquia obteve um lucro total de R\$ 584.864,00. Este valor simboliza o rendimento combinado das seis lojas, evidenciando o equilíbrio entre a receita, o volume de vendas e a gestão de despesas.

Mesmo com variações mensais entre as unidades, o resultado final demonstrou sustentabilidade e regularidade na operação de negócios. Com base nesse desempenho, podemos identificar estabelecimentos com maior potencial de crescimento, como a Loja 4, e também áreas que podem ser melhoradas, como a Loja 2.



**LUCRO TOTAL DA FRANQUIA**  
**R\$ 584.864,00**



## 2º ANÁLISE. Preferência na forma de pagamento.

A maioria dos consumidores opta pelo pagamento com cartão de crédito (37%), seguido pelo débito (29%). Ainda é comum o uso de dinheiro (21%), enquanto o Pix, mesmo sendo prático, representa apenas 13% das transações.

Esta distribuição indica que as formas de pagamento eletrônicas (89%) são predominantes no perfil dos consumidores, destacando a relevância de manter sistemas de pagamento digitais operando de maneira eficaz.

A baixa adesão ao Pix pode indicar uma chance de incentivo ou campanhas educativas para incentivar a utilização desta modalidade, que não apresenta custos para a organização.



### 3º ANÁLISE. Preferência de consumo.

A análise das preferências de consumo indica um equilíbrio notável entre o consumo presencial (35.099 pedidos) e o serviço de entrega (34.901). Esta divisão quase equilibrada indica que as duas modalidades são essenciais para o funcionamento da franquia, apontando para a importância de preservar a qualidade e eficácia nos dois canais.

Estratégias de marketing e operação precisam levar em conta esse equilíbrio, priorizando tanto a experiência presencial quanto a logística de entrega para garantir a satisfação dos clientes em ambos os níveis.

