

Projeto Análise de dados Comercial  
“Análise de Performance Comercial Anual”





# Objetivo

Este arquivo tem como objetivo apresentar de forma prática a performance anual da equipe de vendas, comparando os resultados deste ano com o anterior, destacando os principais vendedores e a taxa de conversão do pipeline para Commits. Os gráficos e indicadores selecionados oferecem uma visão objetiva do desempenho individual e coletivo, apoiando a tomada de decisões estratégicas da diretoria.

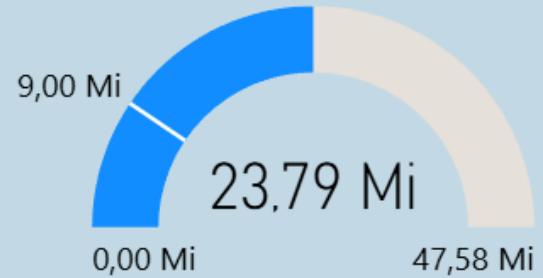


# Visão comercial

- Na imagem a seguir, observamos que, em comparação com o ano de 2023, o valor de fechamentos em 2024 foi significativamente menor. O desempenho de vendas nos dois primeiros trimestres de 2024 apresentou resultados inferiores aos do mesmo período do ano anterior. Entretanto, houve uma recuperação expressiva no terceiro e quarto trimestres, embora ainda permaneça uma diferença de aproximadamente R\$ 800 mil em relação a 2023.
- A meta anual, estipulada em R\$ 9 milhões, foi superada, alcançando R\$ 12 milhões em fechamento<sup>ultimo</sup> de 2024. Apesar do resultado positivo, é importante analisar as causas do déficit registrado nos primeiros trimestres, a fim de identificar oportunidades de melhoria para o próximo período.



### VENDA TOTAL - ATINGIDO



PAÍS

Todos

ESTÁGIO

Commit

DATA

Seleções múltip...



### META ANUAL (CLOSED)

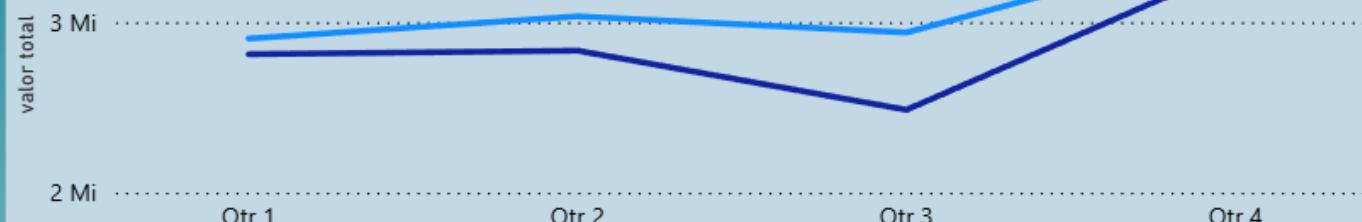
R\$ 12.430.230

### VALOR TOTAL - ESTÁGIO

R\$ 23.789.890

### VALOR TOTAL POR TRIMESTRE/ANO

Ano 2023 2024



### COMPARATIVO TRIMESTRE/ANO



### VALOR SEMANAL





# Performance

- Após uma análise geral, os vendedores 12, 7 e 3 destacaram-se como os que apresentaram os melhores resultados ao longo de 2024. De modo geral, observa-se que, mesmo entre os vendedores com maior volume de vendas, o padrão de desempenho inferior nos dois primeiros trimestres do ano se repete.
- Esse comportamento indica a necessidade de aprofundar a análise sobre as dificuldades enfrentadas nesse período, a fim de identificar possíveis causas e definir medidas que permitam apoiar a equipe e melhorar os resultados nos próximos ciclos.



VENDEDOR

Seleções múltiplas

PRODUTO

Todos

ESTÁGIO

Seleções múltiplas

PAIS

Todos

DATA

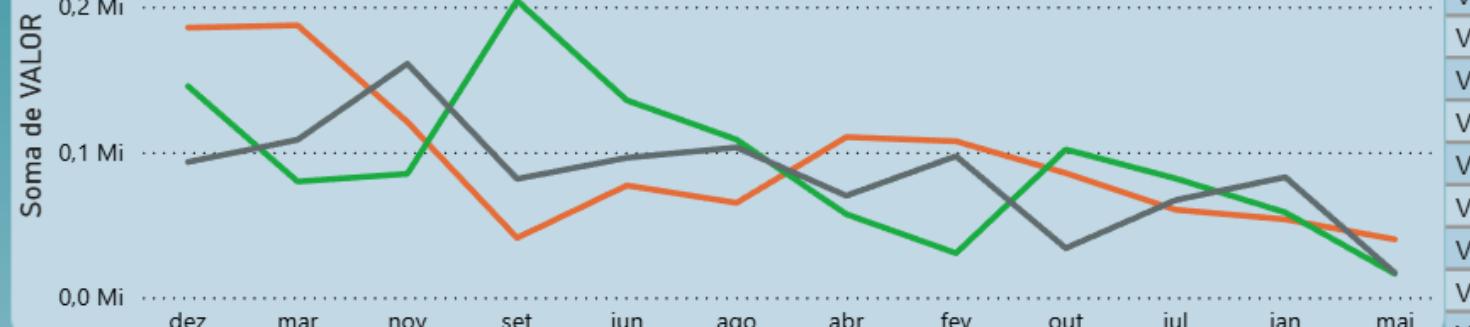
01/01/2024

31/12/2024



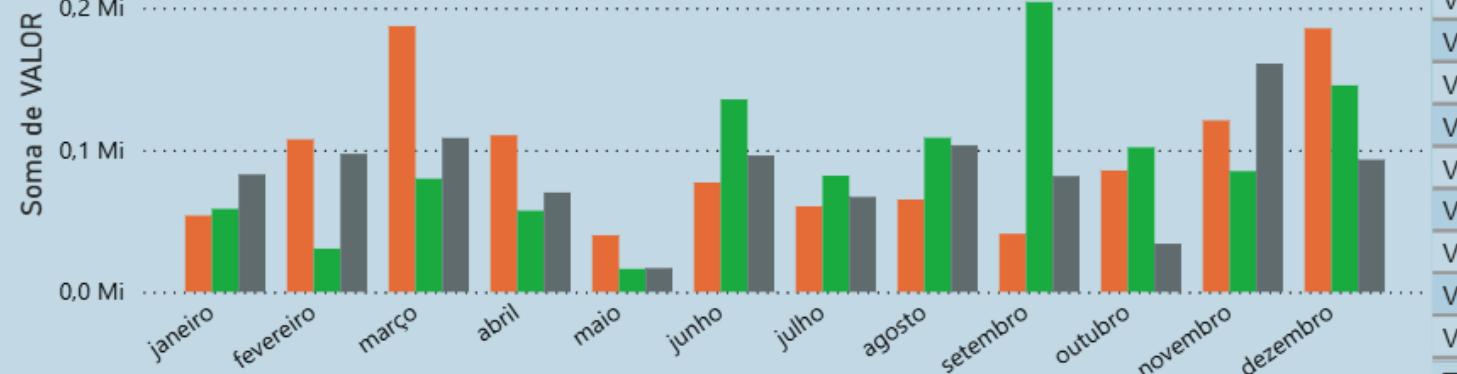
## EVOLUÇÃO MENSAL

VENDEDOR ● 3 ● 7 ● 12



## VENDAS POR VENDEDOR

VENDEDOR ● 3 ● 7 ● 12



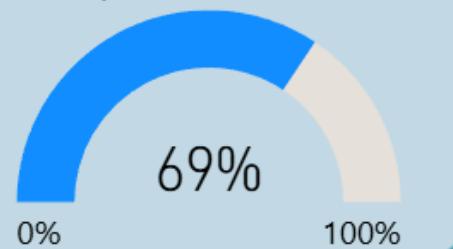
NOME	NOME PRODUTO	VALOR TOTAL	ESTAGIO	Mês	PAIS
Vendedor_7	Plano Enterprise	134.139,84	Commit	setembro	Mexico
Vendedor_12	Plano Enterprise	79.041,81	Commit	novembro	Portugal
Vendedor_3	Plano Enterprise	77.152,47	Closed	março	Brasil
Vendedor_3	Plano Enterprise	75.591,06	Commit	março	Brasil
Vendedor_3	Plano Enterprise	73.118,13	Closed	dezembro	Brasil
Vendedor_3	Plano Enterprise	72.937,52	Commit	novembro	Brasil
Vendedor_3	Plano Enterprise	71.428,56	Commit	abril	Brasil
Vendedor_3	Plano Enterprise	71.172,06	Commit	dezembro	Brasil
Vendedor_7	Plano Enterprise	68.844,55	Closed	dezembro	Mexico
Vendedor_7	Plano Enterprise	67.532,47	Commit	junho	Mexico
Vendedor_7	Plano Pro	58.998,45	Commit	junho	Mexico
Vendedor_12	Plano Enterprise	55.065,80	Closed	novembro	Portugal
Vendedor_7	Plano Enterprise	53.897,20	Closed	julho	Mexico
Vendedor_7	Plano Enterprise	53.592,16	Commit	dezembro	Mexico
Vendedor_7	Plano Enterprise	53.417,68	Commit	outubro	Mexico
Vendedor_12	Plano Enterprise	52.171,28	Commit	abril	Portugal
Vendedor_12	Plano Enterprise	50.596,44	Closed	agosto	Portugal
Vendedor_7	Plano Enterprise	49.930,82	Commit	novembro	Mexico
Vendedor_12	Plano Enterprise	47.920,27	Closed	março	Portugal
Vendedor_12	Plano Enterprise	46.033,94	Commit	dezembro	Portugal
Vendedor_7	Plano Enterprise	44.298,14	Commit	agosto	Mexico
Vendedor_3	Plano Enterprise	43.927,40	Commit	fevereiro	Brasil
Vendedor_12	Plano Pro	38.642,81	Commit	agosto	Portugal
Vendedor_12	Plano Pro	36.328,15	Commit	julho	Portugal
Vendedor_12	Plano Pro	35.638,51	Closed	março	Portugal
Total		3.247.441,02			



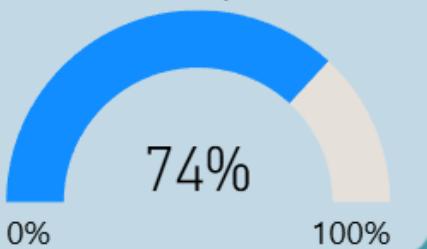
# Taxa de conversão

- O principal foco das reuniões entre os diretores foi analisar se os leads obtidos no início dos trimestres estavam sendo efetivamente convertidos de potenciais clientes em clientes ativos. Para isso, realizou-se um comparativo entre os anos de 2023 e 2024.
- A análise revelou que 74% dos leads inicialmente interessados nos produtos foram convertidos em oportunidades de pipeline e, destes, 69% evoluíram para clientes efetivos.
- Dessa forma, aproximadamente 51% dos leads iniciais resultaram em clientes efetivos, evidenciando a eficiência do funil comercial no período analisado.

Pipeline > Commit



Lead > Pipeline



**VALOR SOMADO**

R\$ 116.415.704

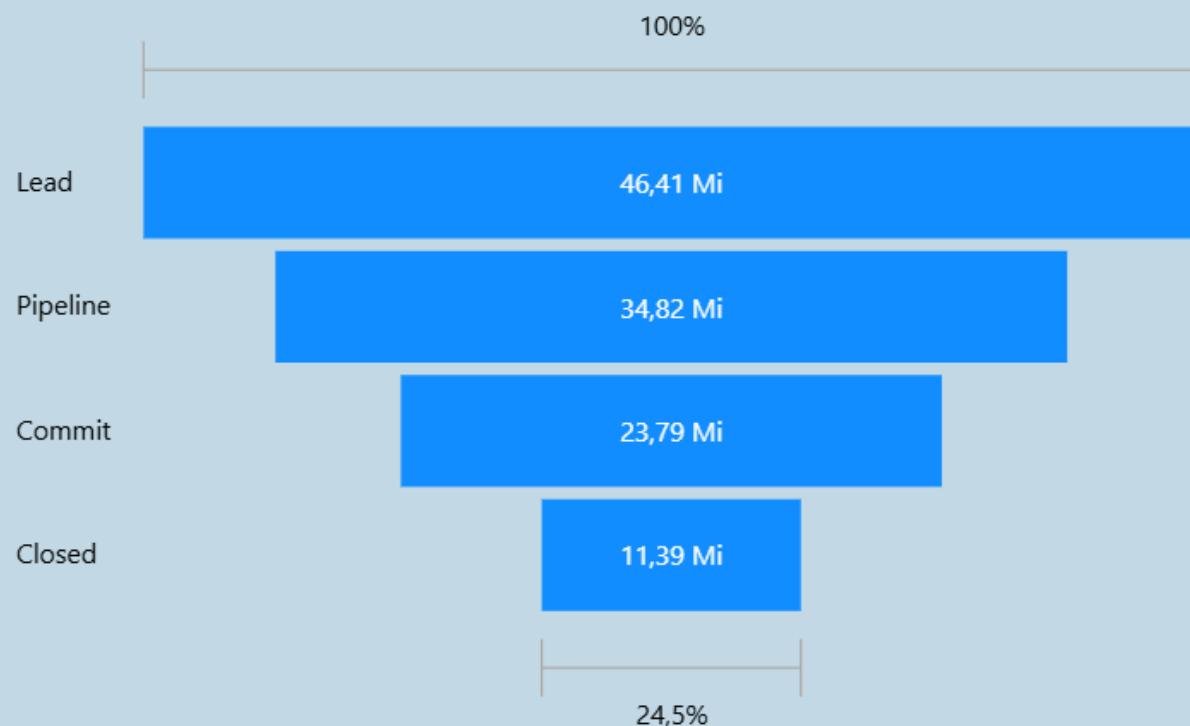
Closed

Lead

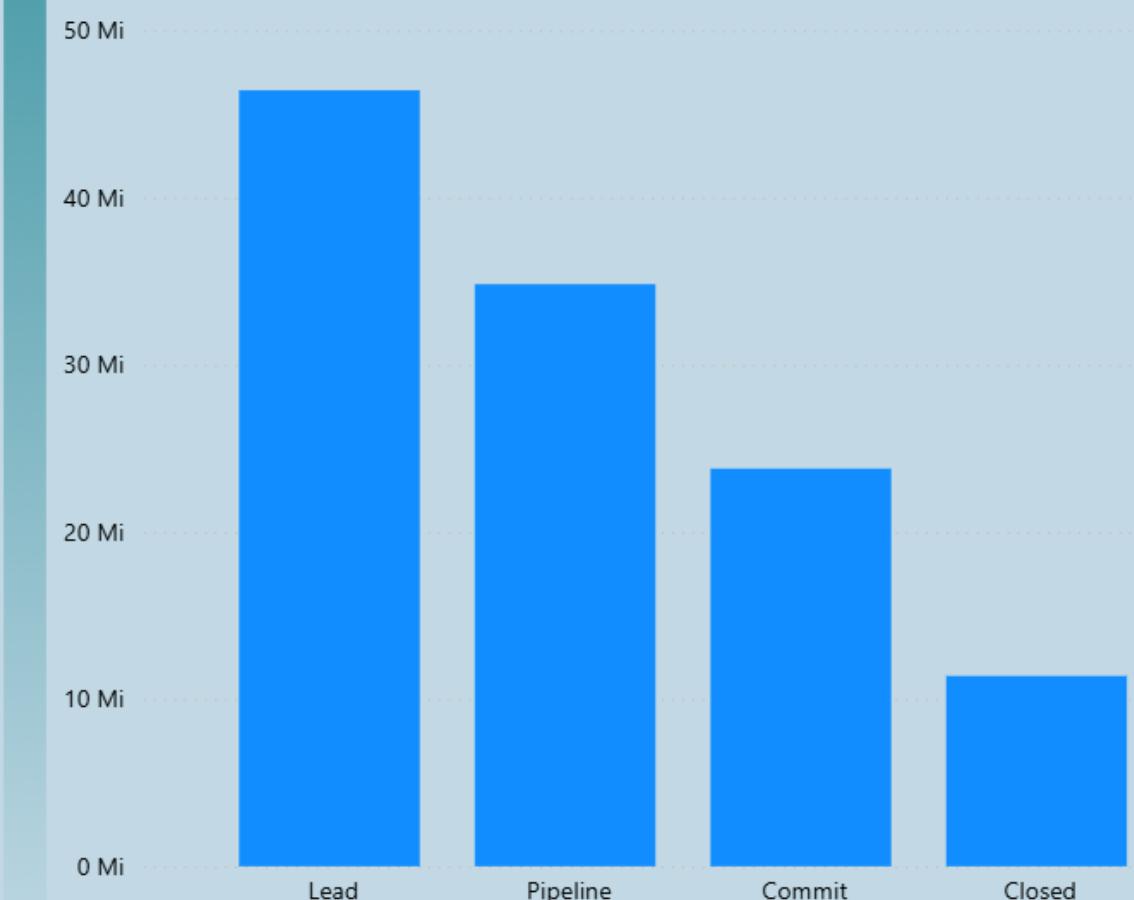
Commit

Pipeline

TAXA DE CONVERSÃO



VALOR POR ESTÁGIO





# Resumo da análise Comercial

- Foi realizada uma análise comparativa da performance comercial de 2023 e 2024, avaliando resultados de vendas, desempenho dos vendedores e a eficiência do funil comercial. Constatou-se que, apesar da meta anual ter sido superada em 2024, houve desempenho inferior nos dois primeiros trimestres, padrão que se repetiu inclusive entre os vendedores de maior resultado.
- A análise do funil mostrou que aproximadamente 51% dos leads iniciais tornaram-se clientes efetivos. Como oportunidade de melhoria, destaca-se a necessidade de entender as causas do baixo desempenho nos trimestres iniciais, a fim de definir ações estratégicas que melhorem a conversão e estabilizem os resultados ao longo do ano.