

RELATÓRIO DE VENDAS E MARKETING

LUCAS SANTIAGO

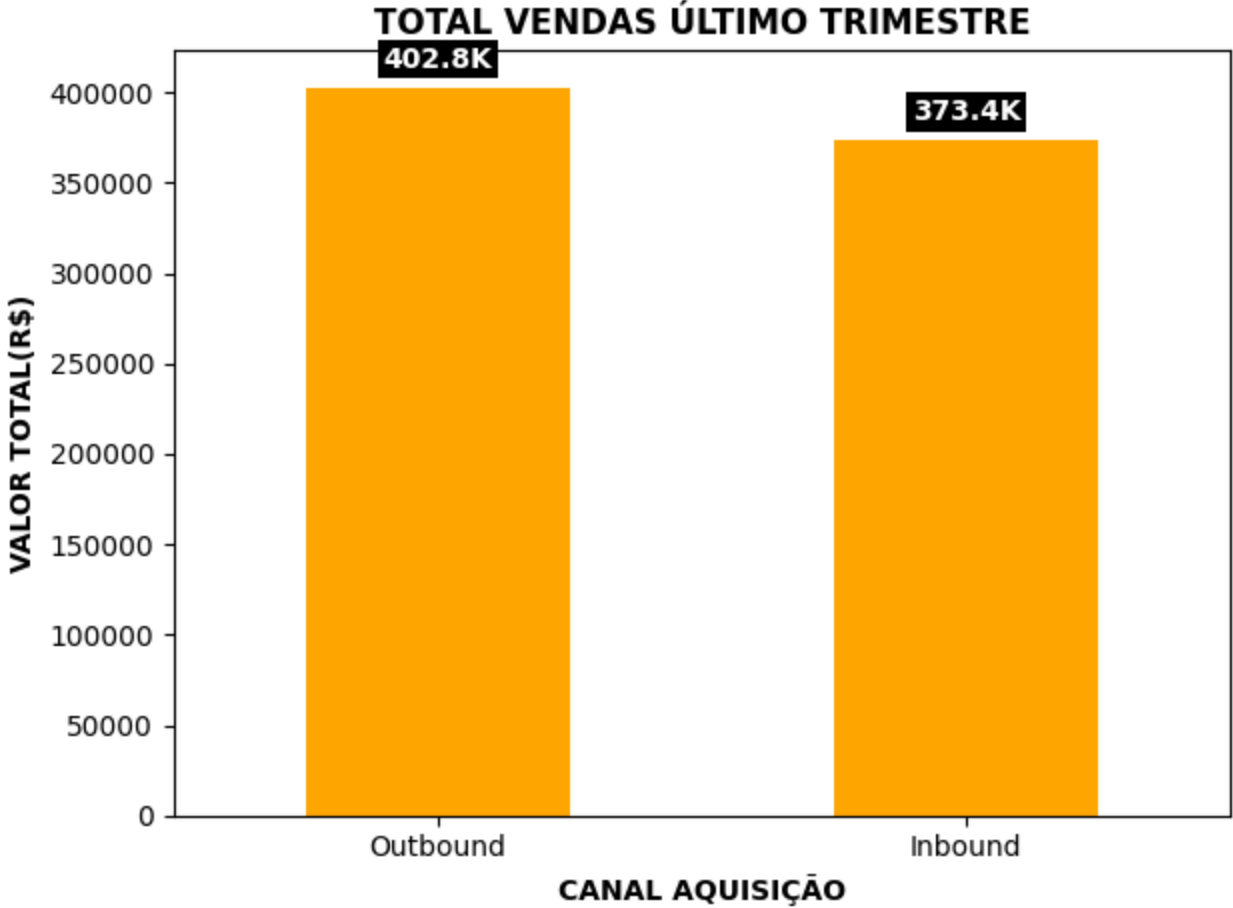
AGO/2025

VISÃO TRIMESTRAL POR CANAL



TABELA RESUMO

CANAL AQUISIÇÃO	VALOR VENDA (R\$)
OUTBOUND	R\$ 402.837,59
INBOUND	R\$ 373.365,54

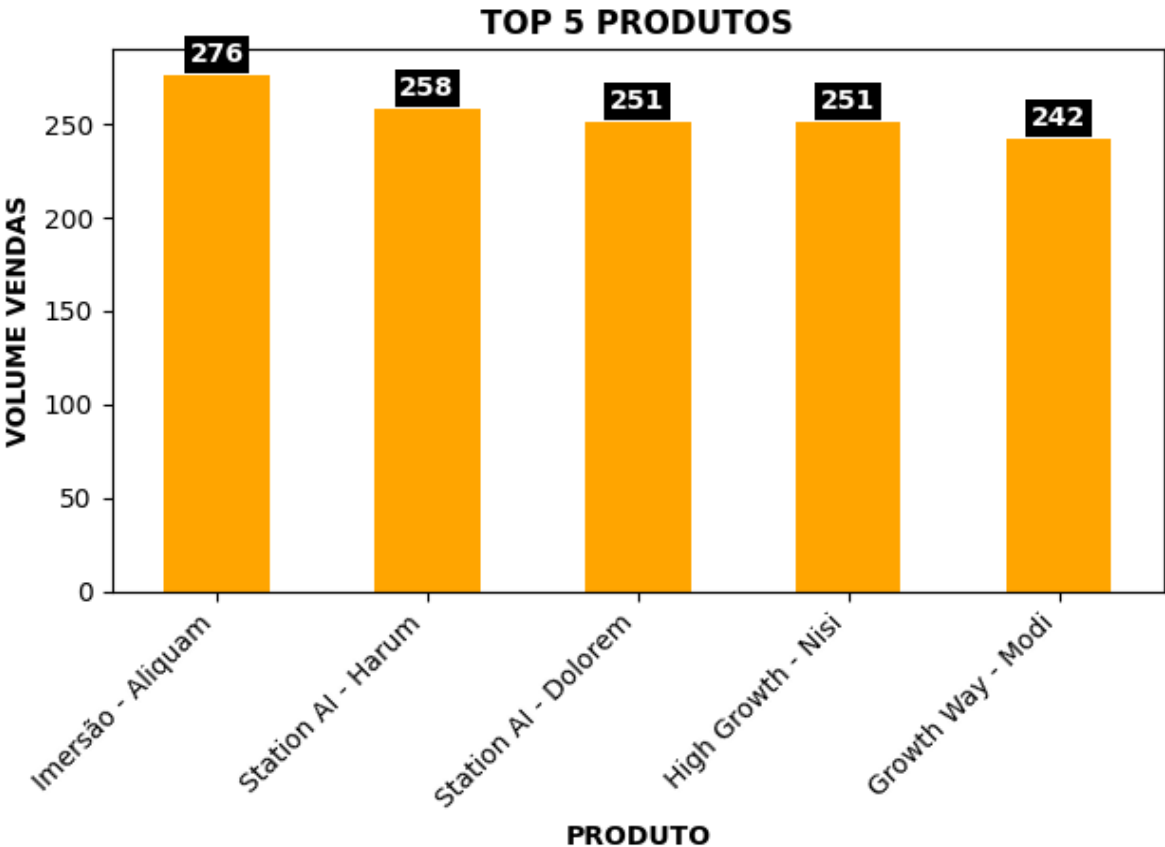


VISÃO POR VOLUME E MARGEM



TABELA RESUMO

NOME PRODUTO	VOLUME	MARGEM MÉDIA
Imersão - Aliquam	276	0.169987
Station AI - Harum	258	0.480001
Station AI - Dolorem	251	0.290033
High Growth - Nisi	251	0.400003
Growth Way - Modi	242	0.470013

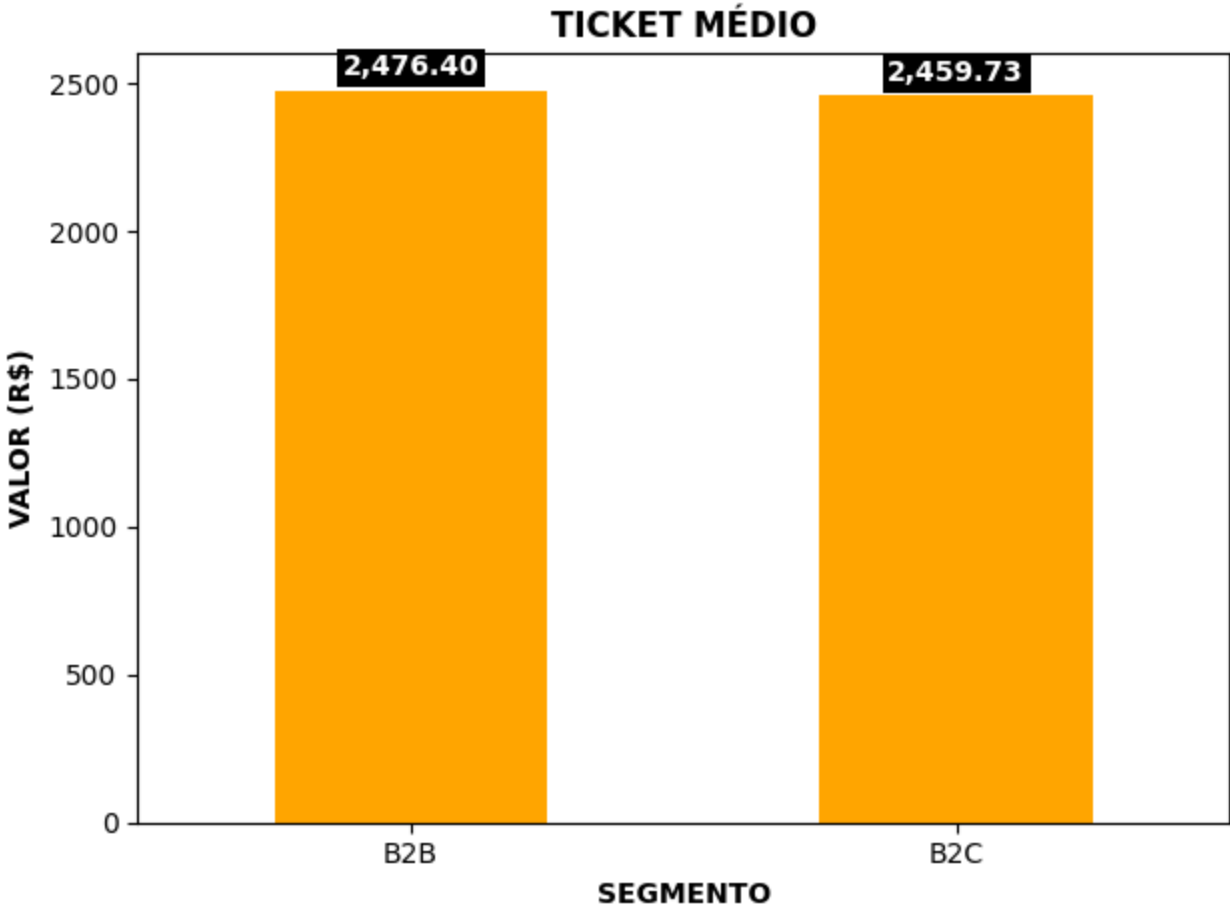


TICKET MÉDIO POR SEGMENTO



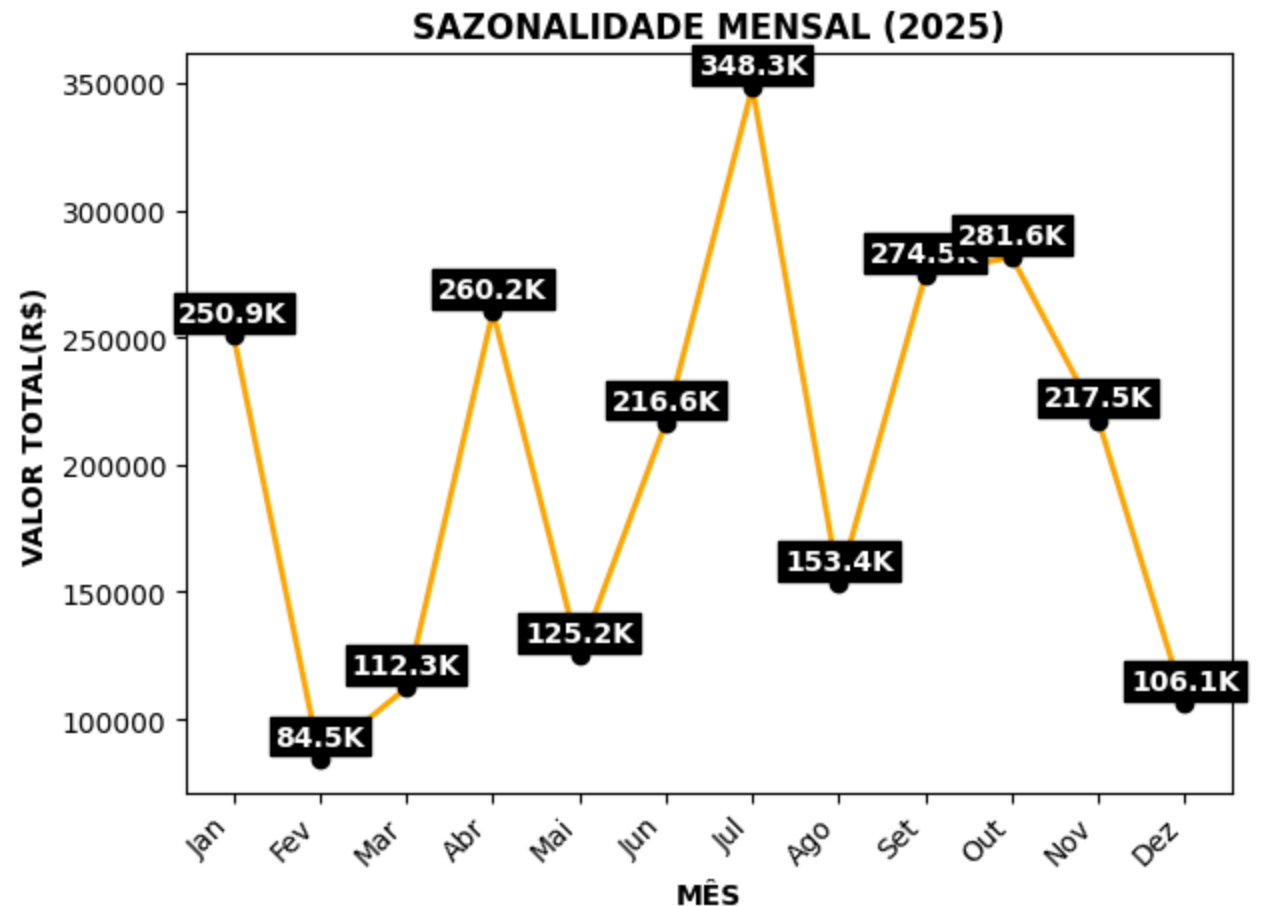
TABELA RESUMO

SEGMENTO	TICKET MÉDIO
B2B	R\$ 2476,40
B2C	r\$ 2.459,73



RESUMO

- Os valores de picos nos meses de Abril, Jun, Jul, Set e Out foram os meses que tiveram mais vendas atreladas aos lançamentos das campanhas devido a entrada de novos clientes



RESUMO

- A campanha Quisquam foi a mais eficiente entre as 5 campanhas com menores CPA, apresentando uma das maiores taxas de conversão

TOP 5 MENORES CPA x TAXA CONVERSÃO (%)

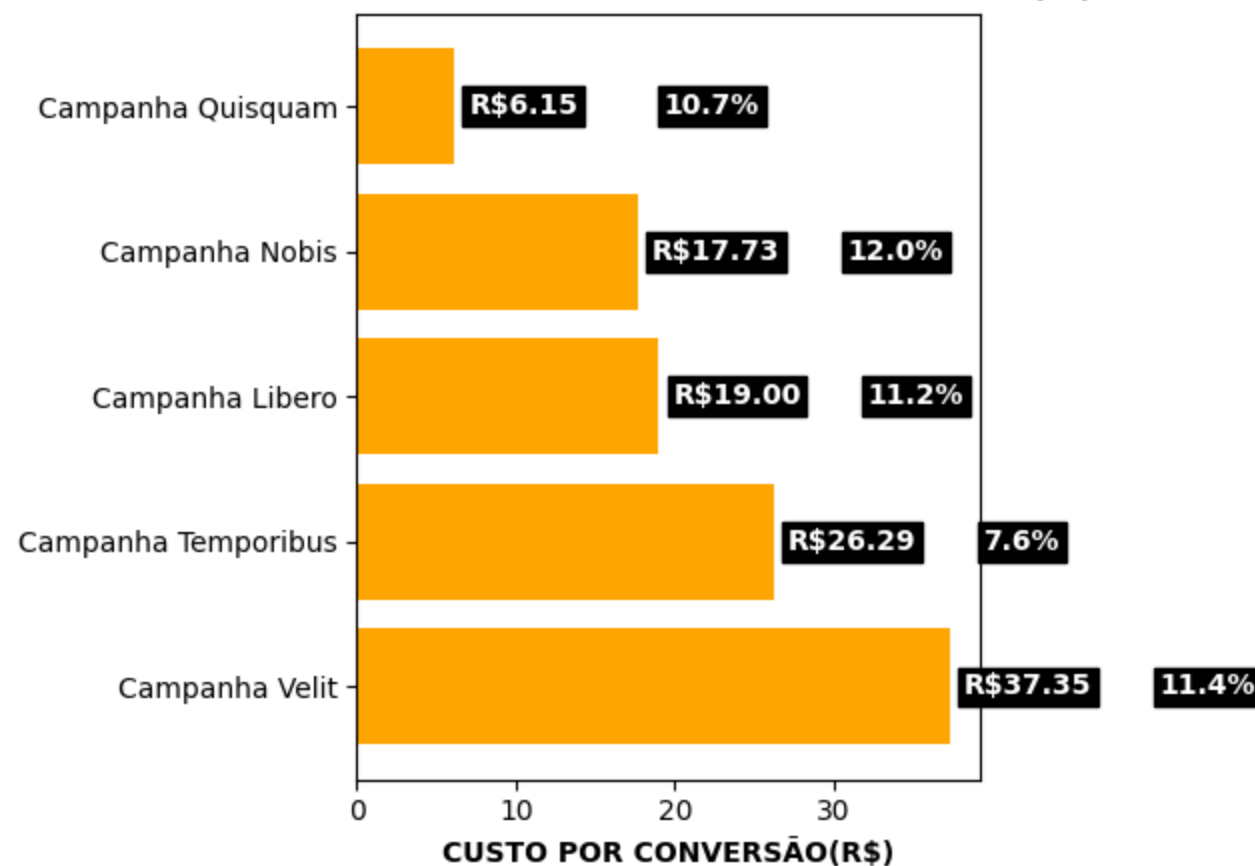
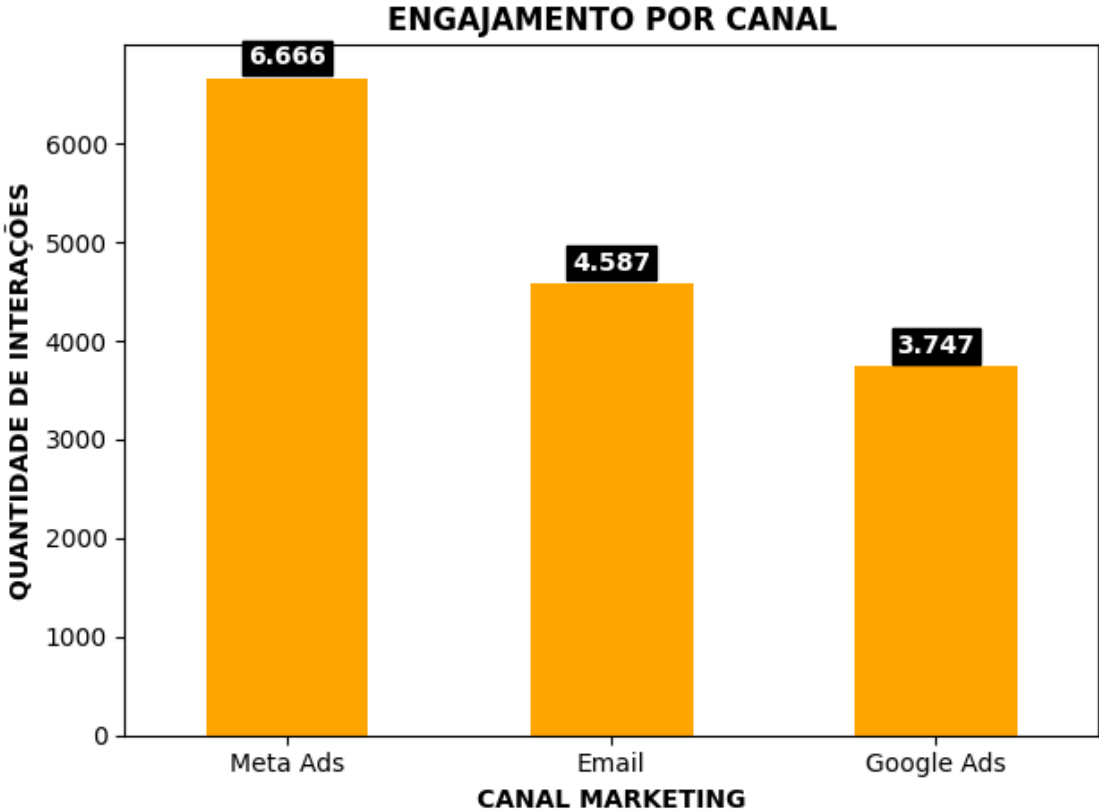


TABELA RESUMO

CANAL MARKETING	QUANTIDADE INTERAÇÕES
Meta Ads	6666
Email	4587
Google Ads	3747

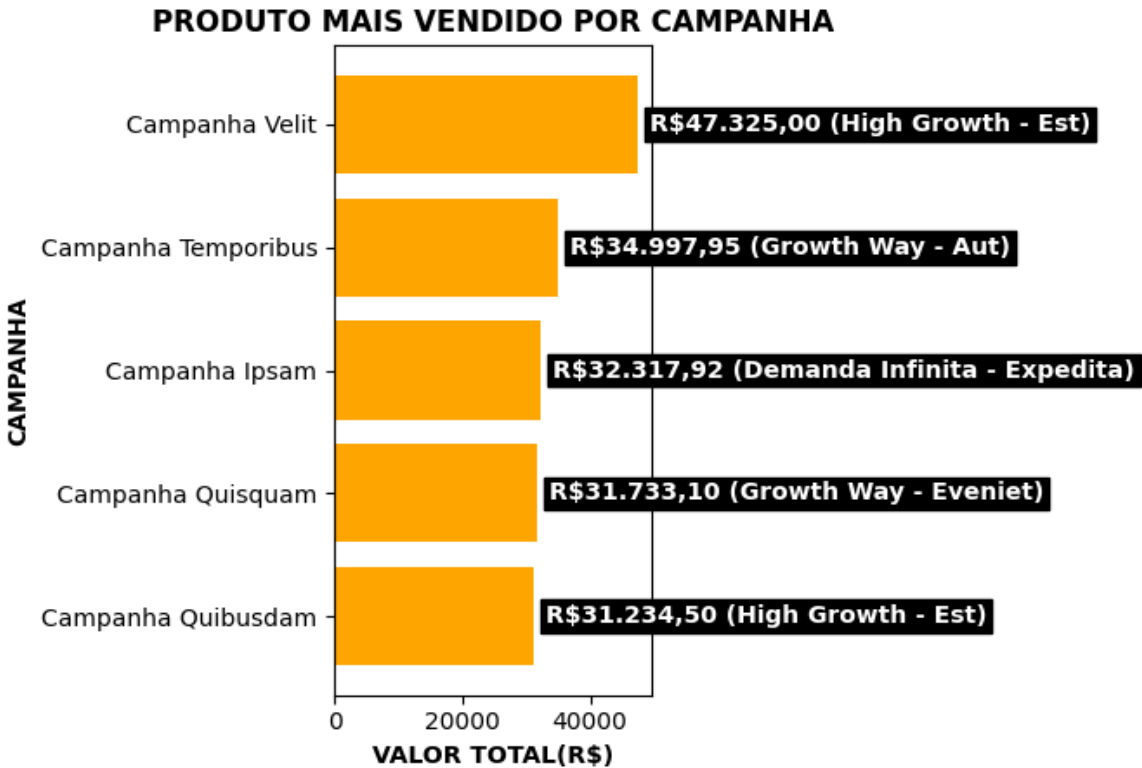


ANÁLISE PRODUTOS POR CAMPANHA



TABELA RESUMO

CAMPANHA	VALOR	PRODUTO
VELIT	R\$ 47.235,00	Highway Growth - Est
TEMPORIBUS	R\$ 34.997,95	Growth Way - Aut
IPSAM	R\$ 32.317,92	Demanda Infinita - Expedita
QUISQUAM	R\$ 31.733,10	Growth Way - Eveniet
QUISQUAM	R\$ 31.234,50	High Growth - Est

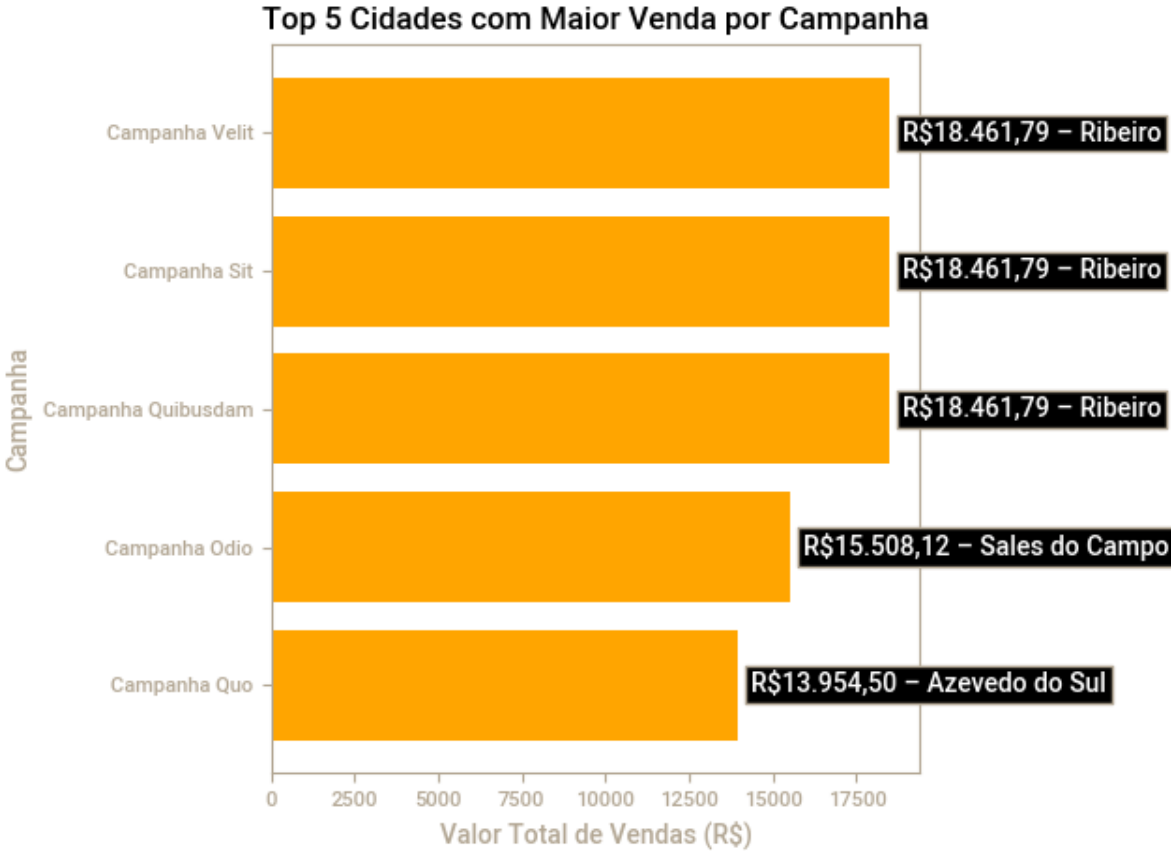


ANÁLISE CIDADES POR CAMPANHA



TABELA RESUMO

CAMPANHA	VALOR	CIDADE
VELIT	R\$ 18.461,79	RIBEIRO
SIT	R\$ 34.997,95	RIBEIRO
QUIBUSDAM	R\$ 32.317,92	RIBEIRO
ODIO	R\$ 31.733,10	SALES DO CAMPO
QUO	R\$ 31.234,50	AZEVEDO DO SUL



RESUMO

- Para o cálculo de RPR (Repeat Purchase Rate) obtivemos o valor de 31 %, ou seja, 220 dos nossos 706 clientes voltaram a comprar mais de uma vez.
- Os meses de Jan, Abr, Jul, Set e Out foram os meses de maiores entradas de novos clientes

