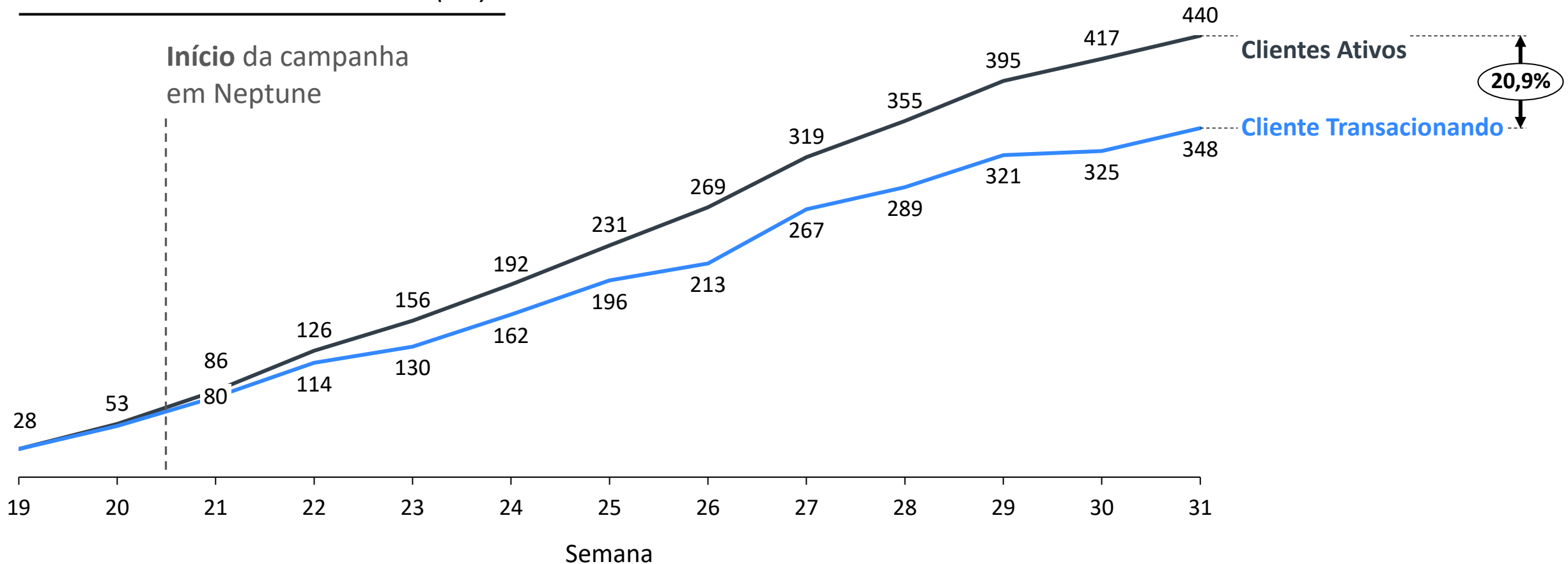


Case Relatório do Experimento Neptune



Crescimento de clientes ativos e transacionando de 670% e 563%, respectivamente, após a campanha, em média. Objetivo: Diminuir a diferença entre clientes ativos e transacionando.

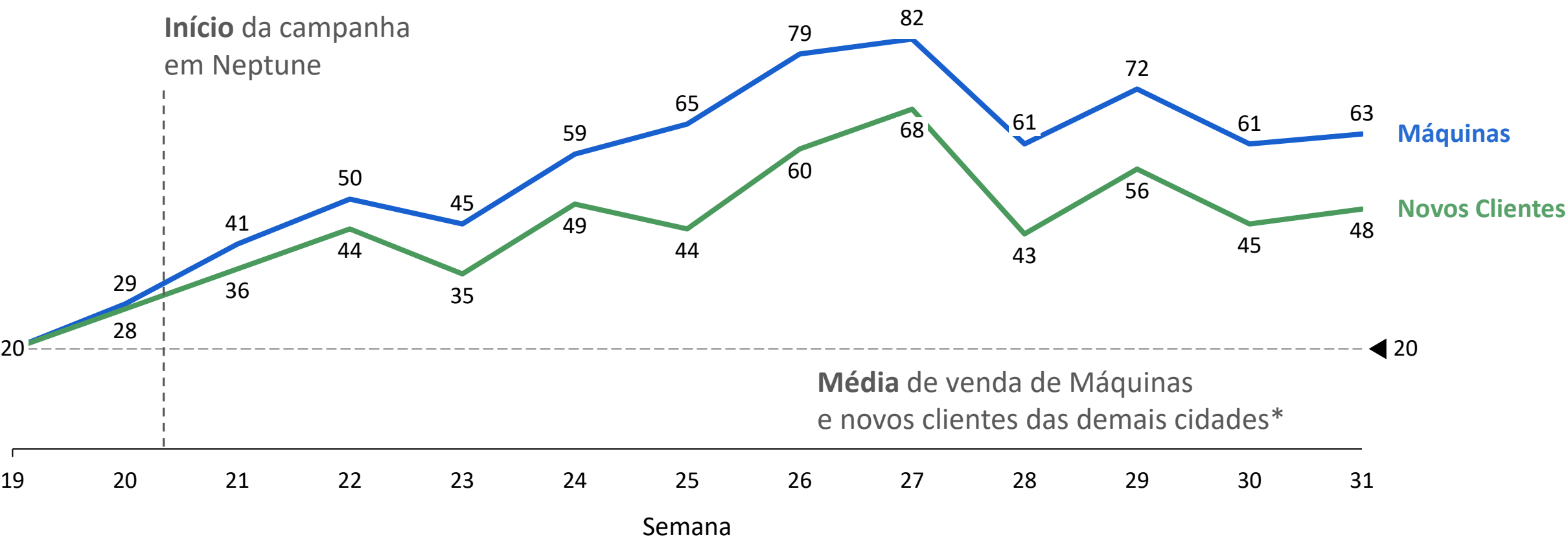
Crescimento da base de Clientes (#N):



Obs.: Clientes Ativos realizaram no mínimo 1 transação nas últimas 4 semanas. Clientes Transacionando fizeram 1 transação na semana.

Crescimento de vendas de máquinas e novos clientes de 280% e 222%, respectivamente, em relação a média das demais cidades, sem o foco da campanha.

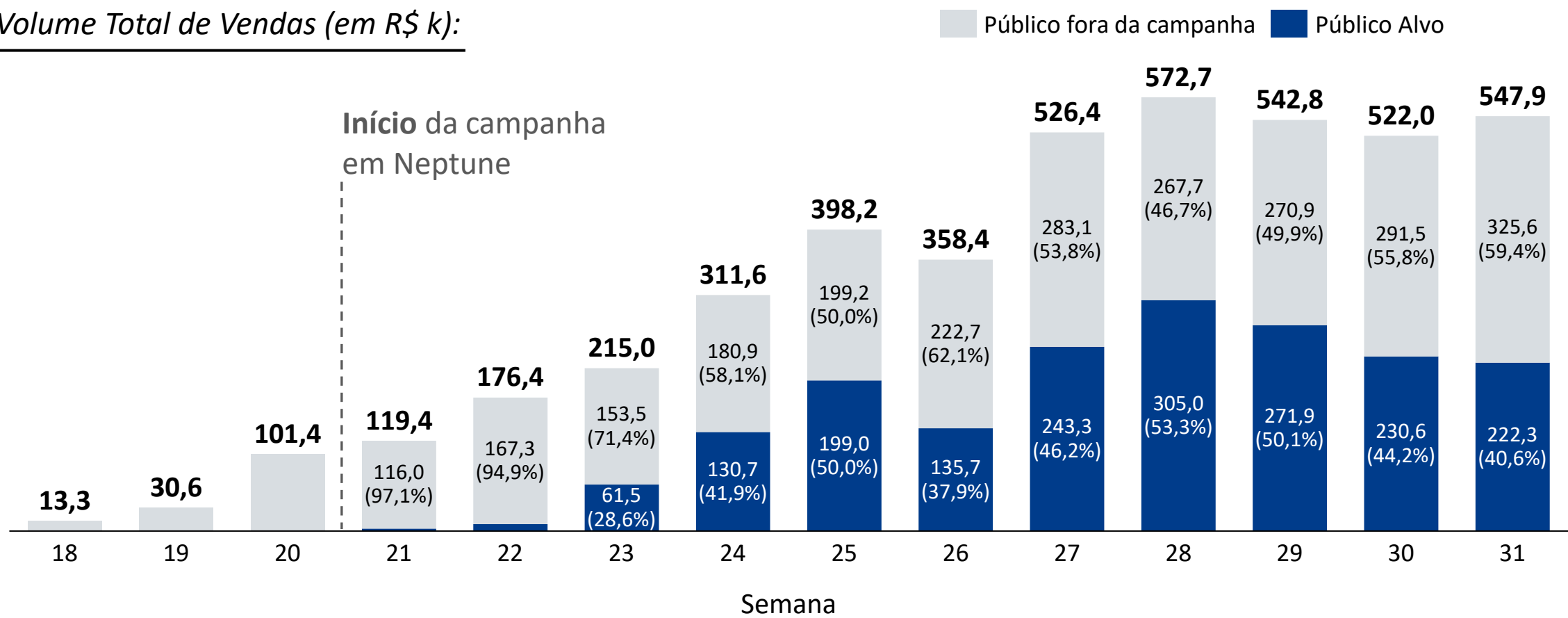
Crescimento da base de Clientes (#N):



Obs.: Demais cidades compostas por Hawkins, Pawnee e Stars Hollow.

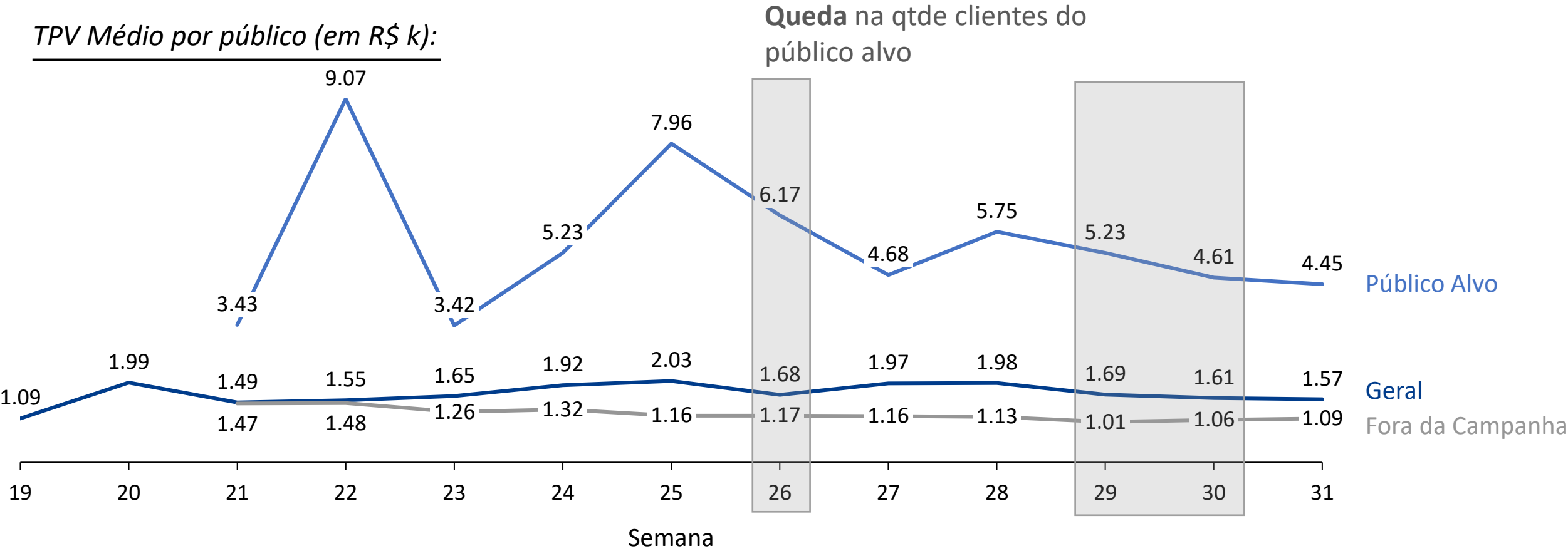
O público alvo desta campanha chegou a representar 55,3% do TPV Total na semana. Devemos acompanhar a recorrência e o churn semanalmente

Volume Total de Vendas (em R\$ k):



Obs.: Público da campanha são novos comerciantes após 17/05/21 com o TPV mensal acima de R\$12.000

O público alvo aumentou, em média, 46% do TPV médio geral. À medida que perdemos esse público, a média geral tende a se aproximar daquela fora da campanha.



Obs.: Público da campanha são novos comerciantes após 17/05/21 com o TPV mensal acima de R\$12.000

**Ficou com alguma
dúvida?**