

Case Directy

Relatório de Análise de Vendas – Directy

Slide 1: Resumo Executivo

Título: Análise de Performance de Vendas - Directy 2024

Subtítulo: Principais Resultados e Insights Estratégicos

- **Performance Geral:** O ano de 2024 foi concluído com sucesso, atingindo **101.6%** da meta anual e alcançando um faturamento total de **R\$ 925.3 Mil**. Este resultado positivo reflete a consistência da operação e a forte demanda por nossos produtos.
- **Crescimento Consolidado:** Demonstramos uma trajetória de crescimento robusta, com um aumento de **18.6%** no faturamento em comparação direta com o ano de 2023, validando a eficácia de nossas estratégias comerciais.
- **Principal Categoria:** A categoria de "**Eletrônicos**" foi o principal motor de vendas do ano, mostrando-se um pilar fundamental para o nosso resultado financeiro.

Slide 2: Desempenho Detalhado: Vendas vs. Metas em 2024

Título: Análise Mensal: Faturamento vs. Metas

- **Análise Geral:** O faturamento de **R\$ 925.3 Mil** superou a meta anual de **R\$ 910 Mil**. O gráfico mensal revela a sazonalidade do negócio, com performance sólida na maior parte do ano e picos de venda acentuados no último trimestre.
- **Destaque Positivo:** O pico de performance ocorreu em **Novembro**, onde o faturamento excedeu a meta estabelecida. Este resultado pode ser atribuído ao aumento da demanda de fim de ano e ações promocionais bem-sucedidas.
- **Ponto de Atenção:** O mês de **Fevereiro** representou o maior desafio, ficando abaixo da meta. Este é um ponto focal para o planejamento do próximo ano, visando mitigar a tradicional queda pós-festas.

Slide 3: Análise de Crescimento Anual (YoY)

Título: Evolução do Faturamento: 2024 vs. 2023

- **Crescimento Sustentado:** O aumento de **18.6%** no faturamento (de R\$ 780.2 Mil em 2023 para R\$ 925.3 Mil em 2024) confirma que a empresa não apenas cresceu, mas também ganhou tração e eficiência de mercado.
 - **Tendência de Aceleração:** O comparativo mensal demonstra que a diferença de faturamento em relação a 2023 se tornou mais pronunciada no segundo semestre, indicando uma aceleração no ritmo de crescimento que projeta um cenário otimista para o próximo ano.
-

Slide 4: Insights Estratégicos e Recomendações

- **Insight 1: Acessórios como Pilar de Vendas**
 - A categoria "Acessórios" é a mais resiliente e com maior volume.
 - **Recomendação:** Priorizar esta categoria em campanhas de marketing e otimizar a gestão de estoque para garantir disponibilidade e maximizar os resultados.
- **Insight 2: Sazonalidade é Previsível e Gerenciável**
 - Os picos e vales de vendas (Novembro e Fevereiro) são padrões claros.
 - **Recomendação:** Desenvolver um plano de ação comercial para o início do ano, com ofertas e campanhas específicas para o mês de Fevereiro, visando combater a queda sazonal.
- **Insight 3: O Fator Humano como Próxima Fronteira da Análise**
 - A análise atual é focada em produtos e tempo. A performance da equipe é o próximo nível de otimização.
 - **Recomendação:** Utilizar o dashboard para criar uma nova análise focada no **desempenho individual por vendedor**. O objetivo é identificar os top-performers, entender suas estratégias de sucesso e replicar as melhores práticas para toda a equipe de vendas.