



Visão geral de clientes

Date

01/01/2020

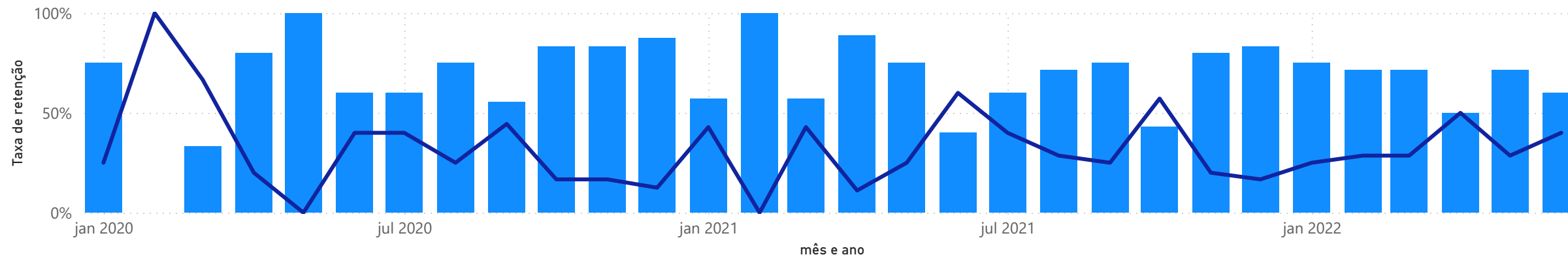


30/06/2022



Taxa de retenção e taxa de churn por mês e ano

● Taxa de retenção ● taxa de churn



\$98,63

Média de LTV

\$55,21

Valor médio de transação

32,56%

Média de Taxa de Churn por Mês

\$145,53

Período anterior LTV

\$50,46

Período anterior valor médio de transação

25,00%

Período anterior taxa churn

-32,23%

% PA LTV

9,40%

% PA valor médio de transação

30,25%

% PA valor médio de Churn



Date

01/01/2020

30/06/2022

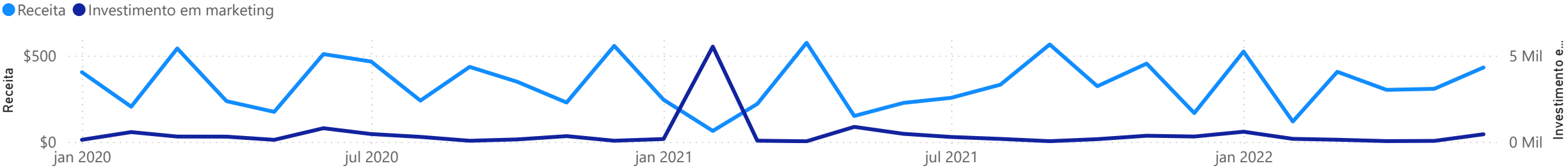
▼

Plano

Básico

Premium

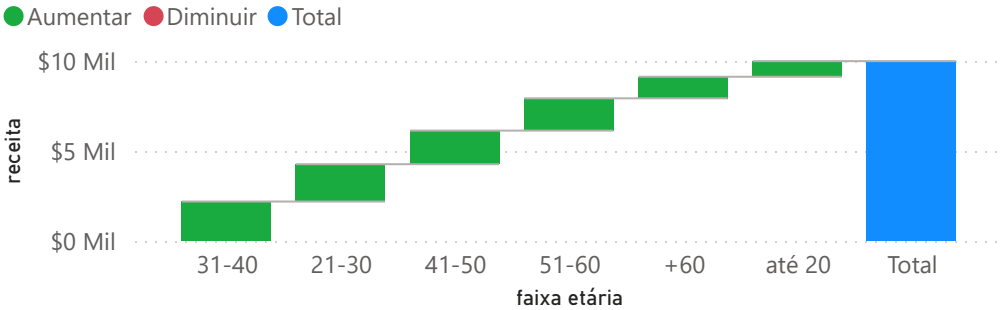
Receita e Investimento em marketing por Ano e Mês



Investimento em marketing (aumento de 274,07%) e Receita (aumento de 6,77%) aumentaram em tendência entre janeiro 2020 e junho 2022.

Investimento em marketing iniciou a tendência em maio 2021, caindo em 49,45% (428,22) em 13 months.

receita por faixa etária



RFM	# clientes
Não classificado	62
Hibernando	46
Clientes que precisam de atenção	36
Em risco	27
Clientes fieis	8
Lealdade potencial	2
Total	181

região	receita	# pedidos
Sudeste	\$5.551,81	98
Nordeste	\$2.466,57	50
Sul	\$1.974,17	33
Total	\$9.992,55	181

categoria	receita
Brasileira	\$2.532,01
Italiana	\$2.060,50
Japonesa	\$1.927,42
Pizza	\$1.622,35
Saudável	\$1.850,27
Total	\$9.992,55

As categorias de RFM: Não classificado (62), Hibernando (46), Clientes que precisam de atenção (36) estão entre as 3 de 6 posições onde se encontram os maiores números de clientes.

Insights acionáveis:

Não classificado: Estes clientes ainda não apresentam histórico suficiente para serem classificados. Normalmente, são novos ou fizeram poucos pedidos.

Ações recomendadas:

Com o objetivo de aumentar a receita e o investimento em marketing, é importante que os clientes não classificados sejam incentivados a fazer mais pedidos.



Visão de desempenho dos restaurantes

Date

01/01/2020



30/06/2022

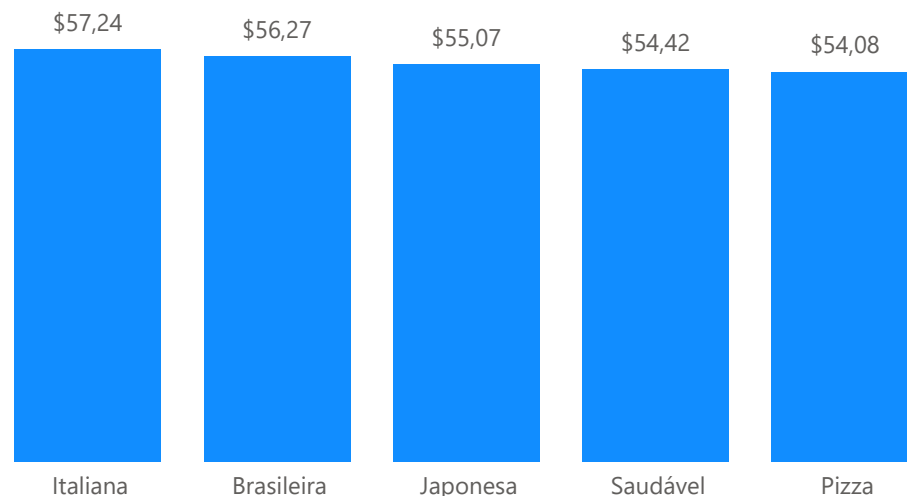


Plano

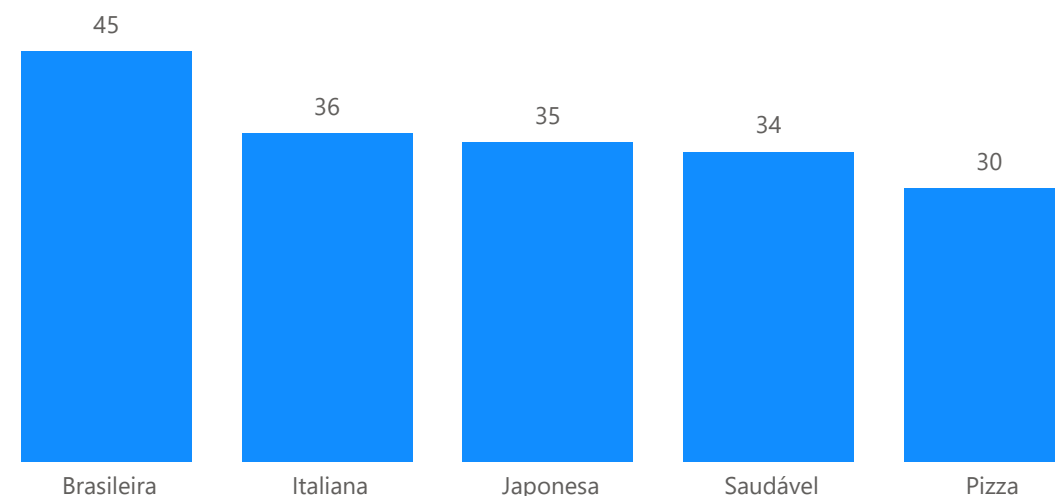
Básico

Premium

Valor médio por categoria de restaurante



Popularidade das categorias de restaurantes

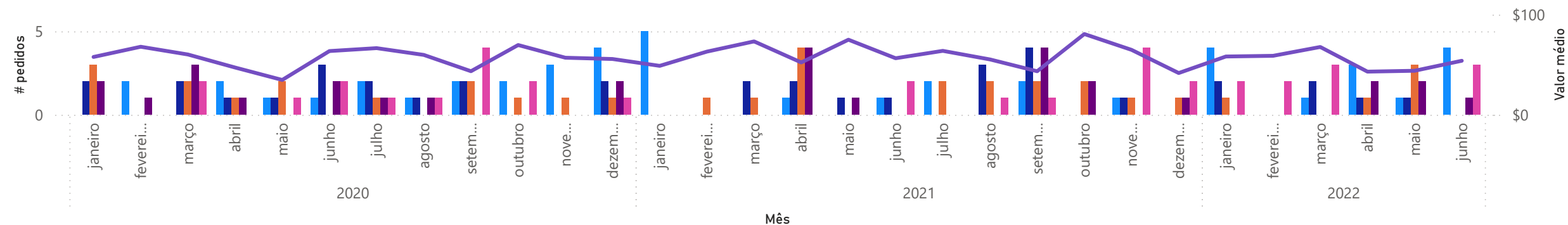


As categorias Brasileira e Italiana são mais populares, considerar realizar parcerias com os restaurantes para aumentar o engajamento através de promoções exclusivas.

Considerar promover as categorias Saudável e Pizza com campanhas especiais ou descontos para aumentar o engajamento.

pedidos e Valor médio por Ano, Mês e Categoria

Categoria Brasileira Italiana Japonesa Pizza Saudável Valor médio





Visão de engajamento dos usuários

Date

01/01/2020



30/06/2022

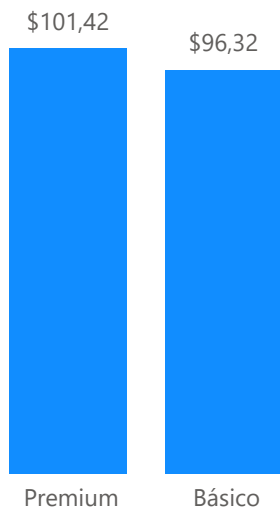


Plano

Básico

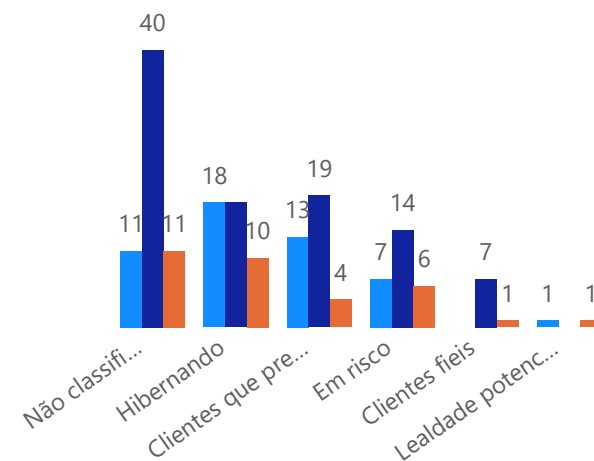
Premium

Média de LTV por plano



clientes por RFM e região

região ● Nordeste ● Sudeste ● Sul

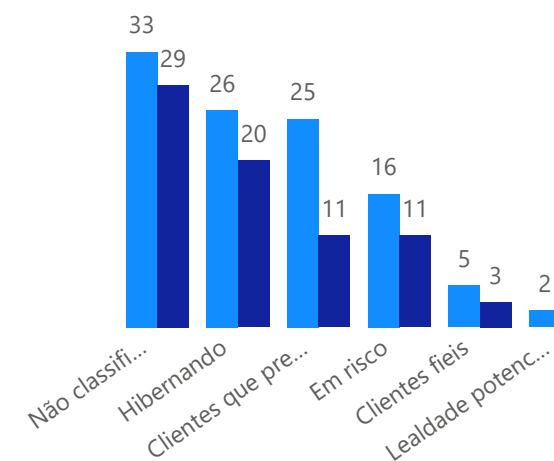


Frequência média de compra



clientes por RFM e genero

genero ● F ● M



O plano Premium tem um LTV significativamente maior, considerar aumentar os incentivos para clientes migrarem do plano Básico

O engajamento no plano Premium está alto, uma melhoria nos incentivos Premium podem estimular a transição do plano Básico.

Média de LTV e frequência média de compra por Date e plano

plano ● Básico ● Premium ● frequência média de compra

