

Relatório de Desempenho de Vendas

Período: agosto de 2021

Data de geração: 18 de julho de 2025

Departamento comercial - Empresa Fictícia

Elaborado por: Rodrigo Junqueira

Sumário

O presente relatório detalha o desempenho de vendas da empresa durante o mês de agosto de 2021. Observou-se um crescimento mensal de R\$ 9.286,23 em relação a julho, totalizando uma receita mensal de **R\$ 68.274,09**, que representa um aumento aproximado de 15,7%. O ticket médio manteve-se.

Em relação aos leads, o número cresceu em agosto, atingindo **6.353**, um crescimento de aproximadamente 3,6% em relação ao mês anterior. A taxa de conversão também apresentou crescimento, totalizando **20%** no mês.

As marcas “Fiat” e “Chevrolet” lideraram o ranking de vendas, reforçando a preferência do mercado por esses veículos. Destaca-se também a performance das lojas “Kiyoko Cileidi Jerry” e “Claudineo Jozanaide Luyane”, que se mantiveram entre as top 5 em vendas. Geograficamente, o estado de São Paulo é campeão em vendas.

O tráfego do site demonstra picos de acesso na segunda-feira e terça-feira, indicando oportunidade para campanhas direcionadas nos primeiros dias úteis da semana.

Principais recomendações

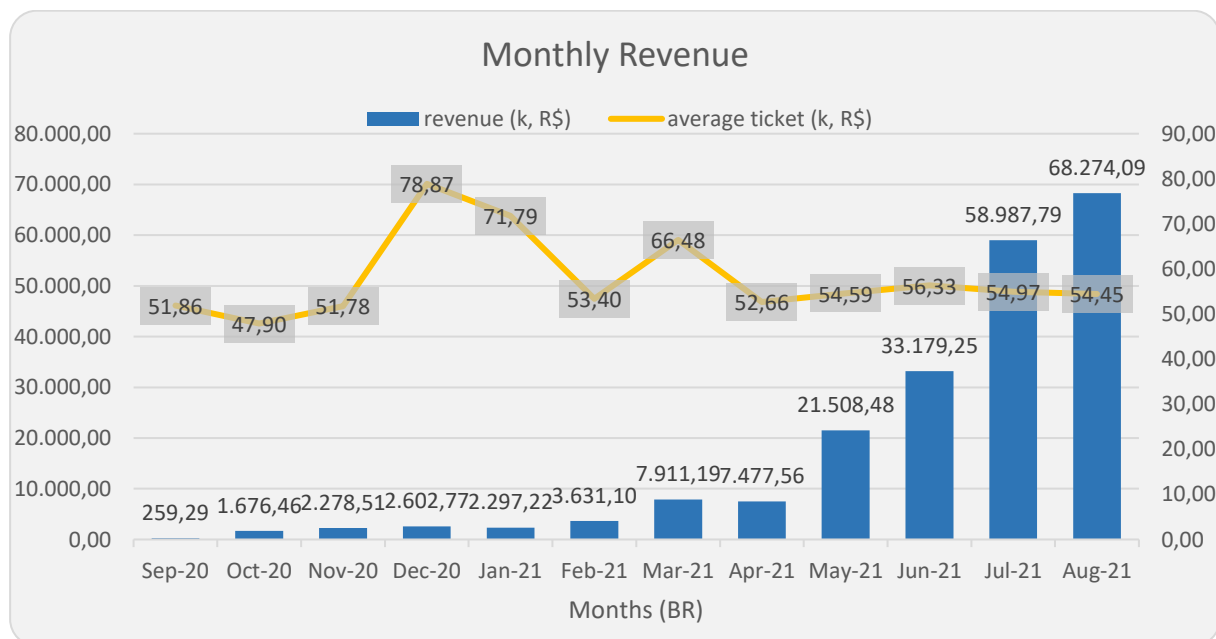
1. Analisar os fatores de sucesso das marcas e lojas de destaque para replicar melhores práticas.
2. Otimizar o uso do tráfego no site, principalmente nos dias de maiores acessos nos primeiros dias úteis de todas as semanas, para maximizar a captação e conversão de leads.

1. Introdução

Este relatório tem como objetivo apresentar uma análise detalhada do desempenho de vendas da Empresa Fictícia no mês de agosto de 2021. O foco principal é fornecer aos gestores uma visão clara dos indicadores chave de performance (KPIs), indicando tendências, pontos fortes, desafios e oportunidades de melhorias. Os dados apresentados foram consolidados através das plataformas de vendas e transformados para oferece uma perspectiva precisa.

2. Análise detalhada dos indicadores

MONTH (BR)	LEADS (#)	SALES (#)	REVENUE (K, R\$)	CONVERSION (%)	AVERAGE TICKET (K, R\$)
SEP-20	26	5	259,29	19%	51,86
OCT-20	931	35	1.676,46	4%	47,90
NOV-20	1.207	44	2.278,51	4%	51,78
DEC-20	1.008	33	2.602,77	3%	78,87
JAN-21	1.058	32	2.297,22	3%	71,79
FEB-21	1.300	68	3.631,10	5%	53,40
MAR-21	1.932	119	7.911,19	6%	66,48
APR-21	2.376	142	7.477,56	6%	52,66
MAY-21	3.819	394	21.508,48	10%	54,59
JUN-21	4.440	589	33.179,25	13%	56,33
JUL-21	6.130	1.073	58.987,79	18%	54,97
AUG-21	6.353	1.254	68.274,09	20%	54,45



2.1. Vendas mensais e ticket médio

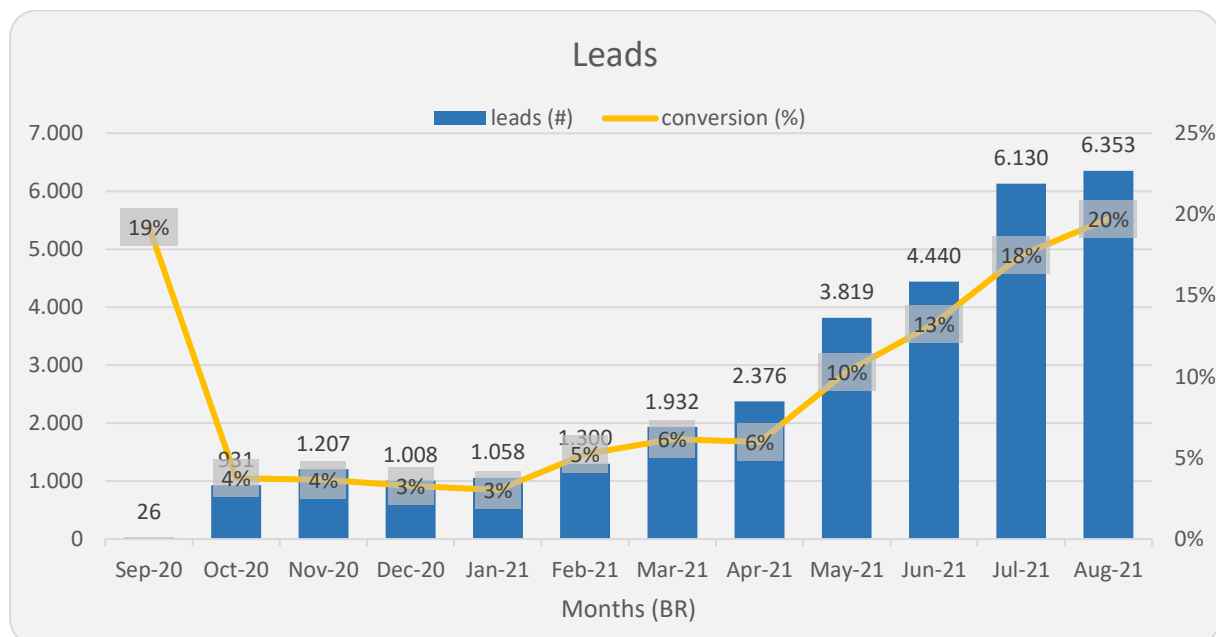
Análise: As vendas mensais permaneceram em crescimento, com agosto de 2021 registrando a maior receita nos últimos 12 meses, alcançando a receita de **R\$ 68.274,09**. Este valor representa um aumento de 15,74% em relação ao mês anterior (R\$ 58.987,79). O ticket médio mensal, embora tenha apresentado uma variação negativa de R\$ 0,48 em relação ao mês anterior, manteve-se estável. O crescimento da receita é decorrente principalmente pelo volume de vendas, que vem crescendo mensalmente.

Insights: O crescimento da receita é um indicativo positivo da eficácia das estratégias de vendas e, a estabilidade do ticket médio indica que a empresa está conseguindo manter o valor das suas ofertas.

Recomendações:

1. Continuar monitorando o ticket médio para evitar sua queda.
2. Explorar novas oportunidade para aumentar o ticket médio.

2.2. Número de leads e conversão mensal



Análise: O volume de leads gerados em agosto de 2021 apresentou crescimento, atingindo **6.353**, um aumento de aproximadamente 3,6% em relação ao mês anterior.

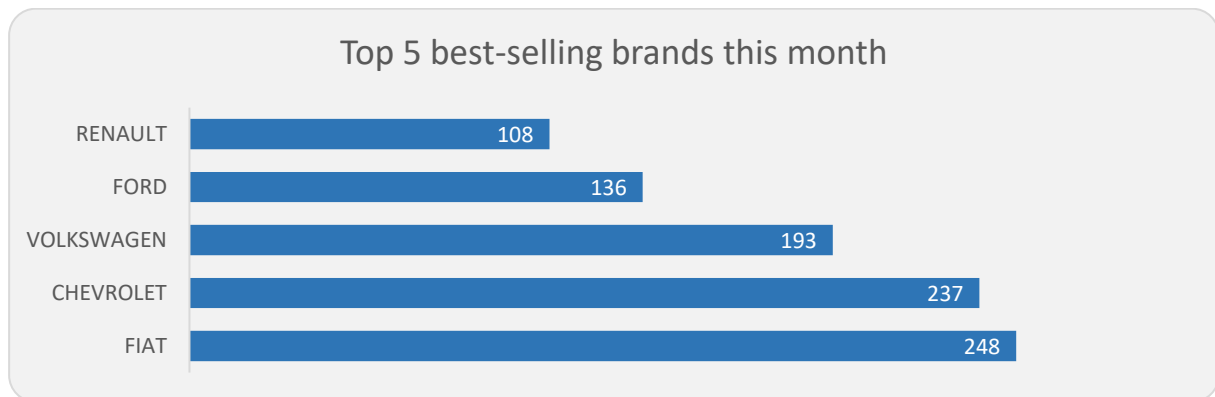
Insights: O constate aumento de leads demonstra a eficácia das estratégias de marketing e captação.

Recomendações:

1. Analisar a qualidade dos leads gerados no mês através do relatório de leads.

2. Revisar o processo de qualificação de leads para que garantir que os leads mais promissores sejam priorizados.
3. Oferecer mais treinamentos para a equipe de vendas para otimizar a conversão.

2.3. Top 5 marcas mais vendidas no mês de agosto



Análise: As marcas “Fiat” e “Chevrolet” dominaram o ranking de vendas em agosto, consolidando sua posição como as favoritas do mercado. A marca “Volkswagen” mantém sua presença, seguida pelas marcas “Ford” e “Renault”.

Insights: A forte presença das líderes de mercado indica um alinhamento com a demanda dos consumidores. As marcas menos vendidas podem precisar de estratégias de marketing ou melhores condições comerciais para impulsionar suas vendas.

Recomendações:

1. Manter o foco e o estoque das marcas mais vendidas.
2. Analisar os dados das demais marcas para identificar potenciais de crescimento e desenvolver planos de ação específicos.

2.4. Top 5 lojas com maiores vendas



Análise: A loja “Kioyko Cileidi Hery LTDA” se destaca como a principal em volume de vendas, seguida por “Claudineo Jozenaide Luyane LTDA”. As demais lojas do top 5 apresentam o mesmo desempenho.

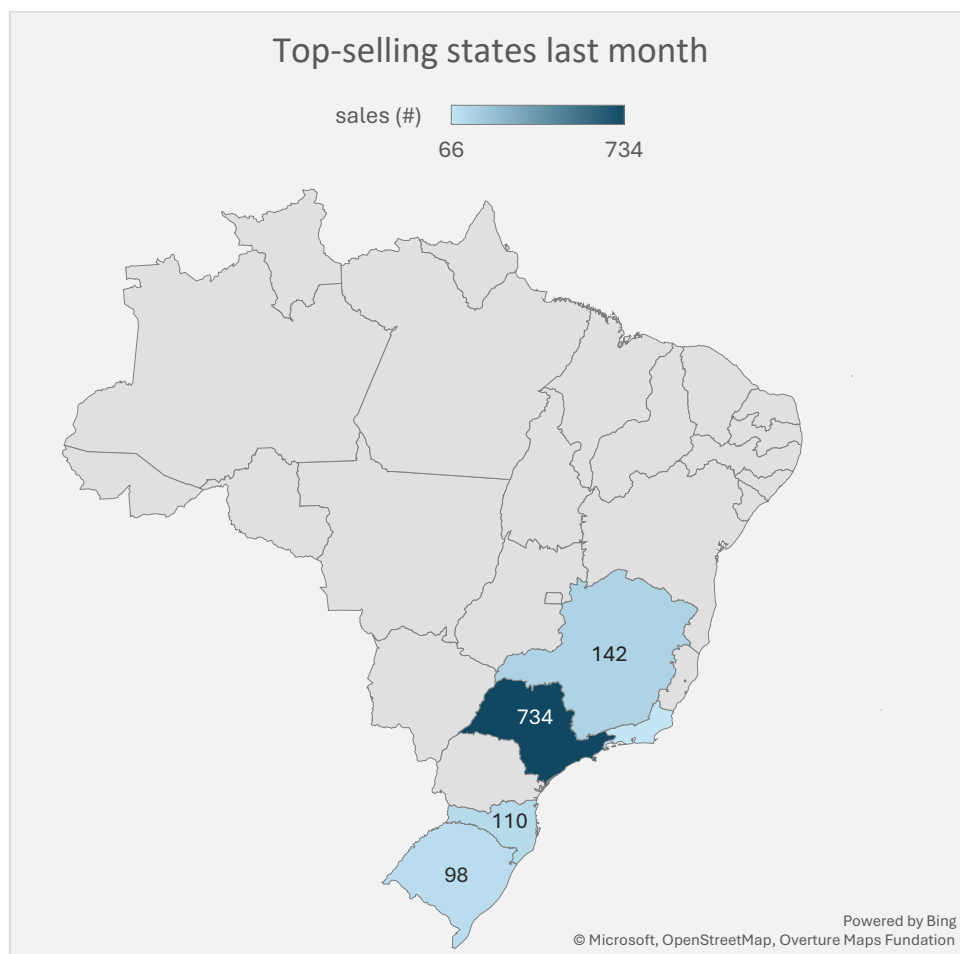
Insights: É necessário entender as práticas e estratégias de vendas adotadas pelas lojas com melhores desempenho para replicá-las nas demais.

Recomendações:

1. Realizar um benchmarking com as lojas de melhor desempenho para identificar suas melhores práticas.
2. Implementar workshops ou webnários de compartilhamento de conhecimento dessas práticas.

2.5. Top 5 estados com maiores vendas

1. São Paulo: 734 vendas
2. Minas Gerais: 142 vendas
3. Santa Catarina: 110 vendas
4. Rio Grande do Sul: 89 vendas
5. Rio de Janeiro: 66 vendas.



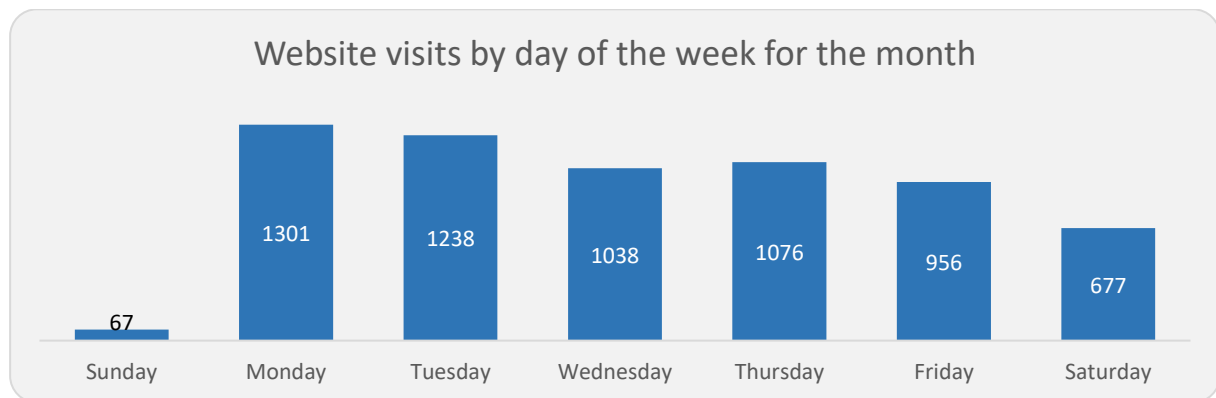
Análise: As vendas no estado de São Paulo são predominantes, com uma diferença expressiva com o segundo colocado, Minas Gerais.

Insights: A concentração de vendas em São Paulo indica uma forte presença e reconhecimento da marca na região. Podemos identificar a atuação no estado para aplicar nos outros.

Recomendações:

1. Continuar investindo nas estratégias de vendas para o estado de São Paulo, fortalecendo um mercado já consolidado.
2. Estudar os mercados dos demais estados do Top 5 para identificar oportunidades de crescimento.

2.6. Número de visitas no site por dia da semana durante o mês



Análise: O site registra um volume consistente de visitas ao longo da semana. Observa-se um pico de acessos nos primeiros dias úteis da semana (segunda-feira e terça-feira). Os domingos apresentam o menor volume de tráfego.

Insights: O comportamento do volume de acessos sugere que os usuários navegam mais em dias úteis.

Recomendações:

1. Planejar e intensificar as campanhas de marketing digital para os dias de maior fluxo.
2. Considerar ações para aumentar o acesso nos finais de semana.
3. Analisar o tráfego para entender se as campanhas de marketing estão direcionadas aos usuários nos dias de maior fluxo.

3. Conclusão

O mês de agosto de 2021 demonstrou um crescimento notável na receita de vendas, impulsionado por um aumento no volume de leads. Estes crescimentos indicam um sinal positivo da capacidade da empresa em atrair potenciais clientes.

As performances das marcas “Fiat” e “Chevrolet”, bem como as lojas com maiores números de vendas, reforçam a importância de identificar e replicar as melhores práticas de vendas e marketing. Com a dominância de vendas estaduais, São Paulo possibilita análises para expansão em outros locais promissores.

Por fim, o padrão de visitas no site oferece oportunidades para otimizar as estratégias de marketing nos dias com maiores engajamentos.

Apêndice

Este relatório acompanha um dashboard de vendas, possibilitando uma análise visual e detalhada dos indicadores.