

Demografia

Conclusão

Modelo de Negócio para E-commerce

R\$ 452 Mil

Faturamento

**R\$ 90,49**

Ticket Médio

**4990**

Qtd Clientes

**4990**

Qtd Pedidos



Região e Estado

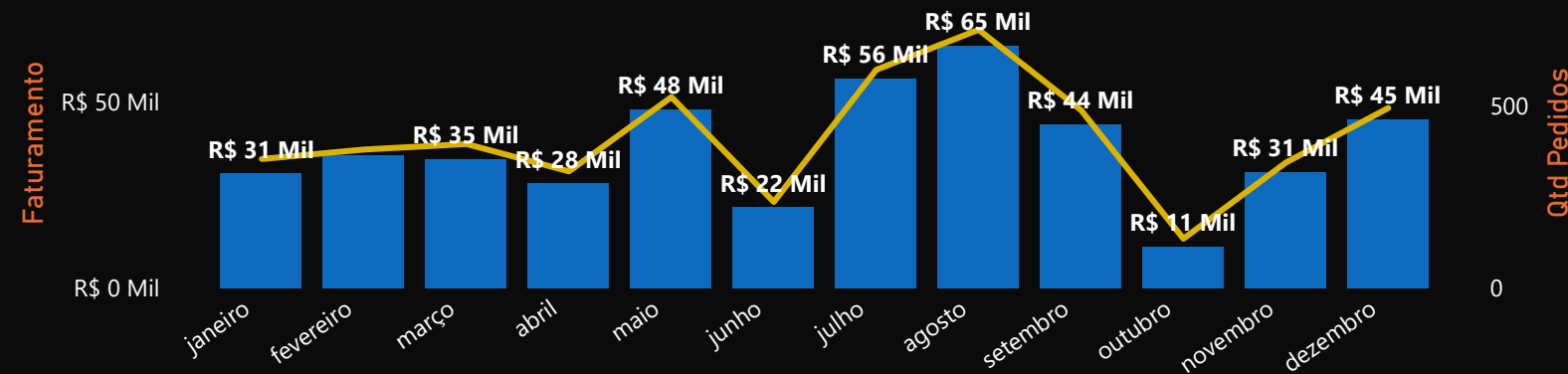
Todos

Ano

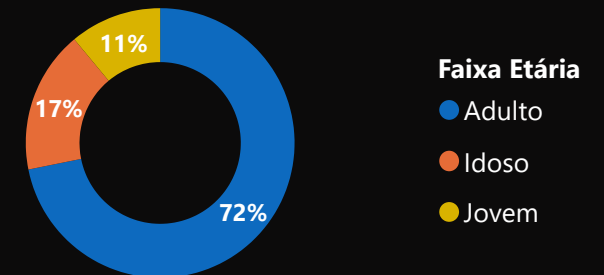
Todos

Total Vendido

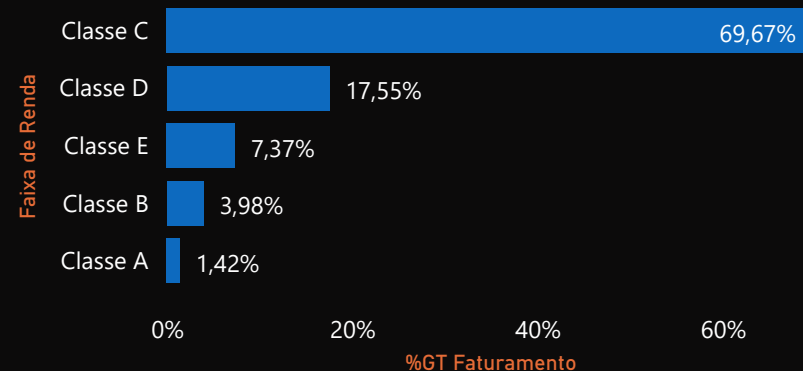
● Faturamento ● Qtd Pedidos



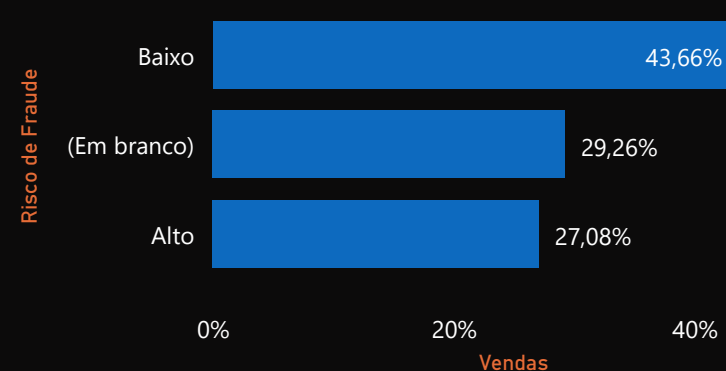
Faturamento por Faixa Etária



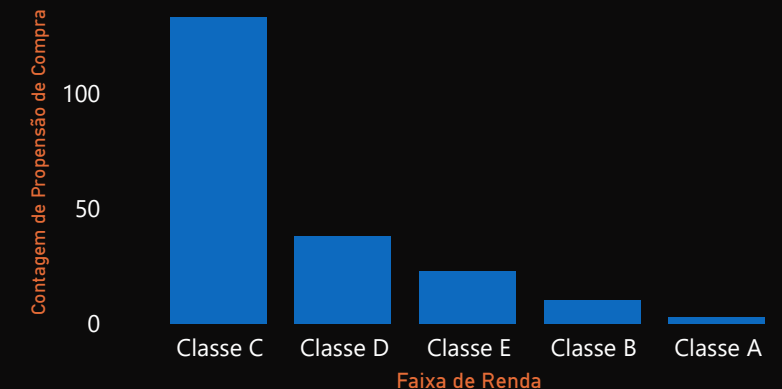
Faturamento por Faixa de Renda



Vendas por Risco de Fraude



Propensão de Compra maior que 90% por Faixa de Renda



Faturamento

Conclusão

Modelo de Negócio para E-commerce

R\$ 452 Mil

Faturamento



R\$ 90,49

Ticket Médio



4990

Qtd Clientes



4990

Qtd Pedidos



Região e Estado

Todos

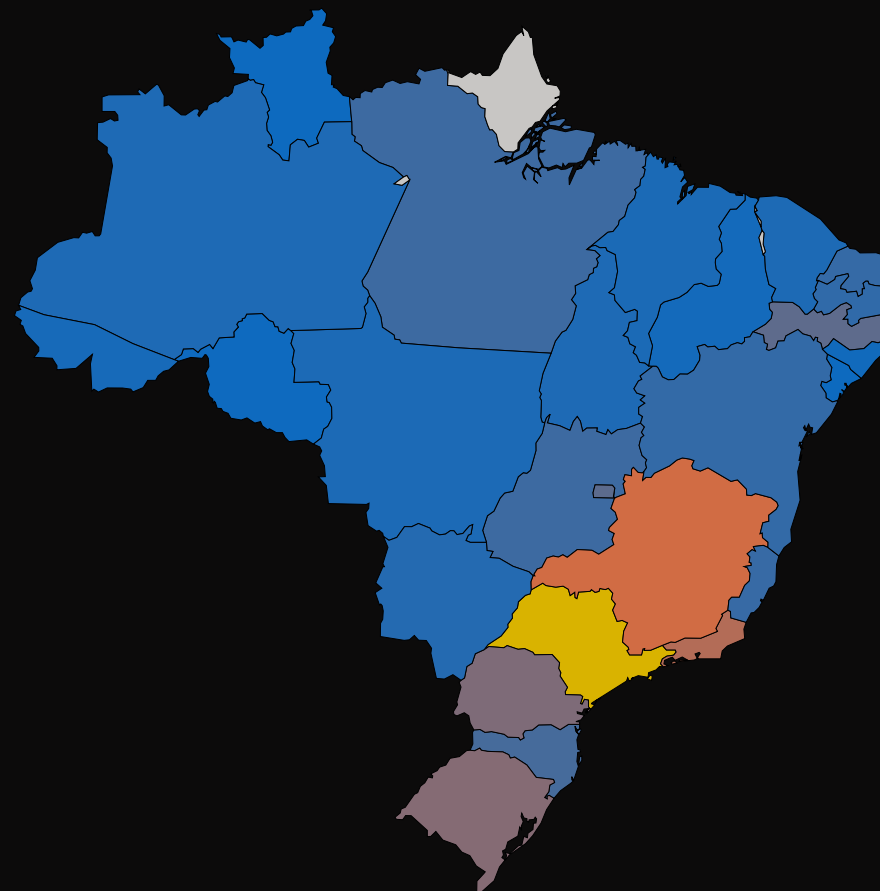
Ano

Todos

Faturamento por Região



Faturamento por Região e Estado



Conclusões

- Os clientes com faixa de renda C correspondem a 70% de todo faturamento;
- A região Sudeste corresponde a 49% de todo faturamento; -
- Clientes da faixa etária Adulto (entre 20 e 59 anos) correspondem a 72% de todo faturamento;
- 29% dos clientes não possuem classificação de risco de fraude;
- 9% (469) dos clientes não possuem email;
- O 3º Trimestre possui o maior faturamento.

Recomendações

- Aumentar marketing e incentivo na região Sudeste;
- Focar nos clientes da faixa de renda C;
- Focar nos clientes de faixa etária Adulto (entre 20 e 59 anos);
- Aumentar as campanhas de marketing no 3º Trimestre;
- Ter acesso a classificação de risco de todos os clientes;
- Tornar obrigatório o email ou telefone no cadastro para melhorar a base de dados de contato dos clientes;