

Análise de Vendas 2011–2013

Da boutique premium ao boom global

Projeto do portfólio no GitHub – Camada Gold (Data Warehouse + Power BI)

Receita cresceu **+130%** entre 2011 e 2013, impulsionada pelo volume de pedidos, apesar da queda no ticket médio.



+130% Receita
+860% Pedidos



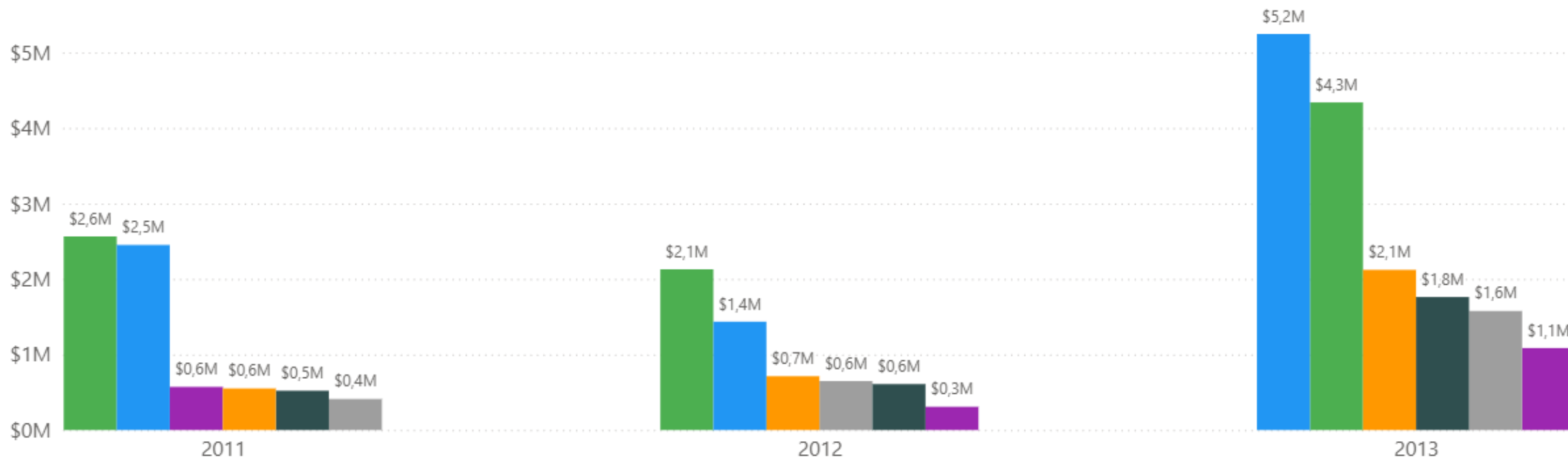
-76% Ticket Médio
40% Margem Bruta



Novos mercados
EUA, Austrália, Europa, Canadá

Expansão geográfica: de concentração em AU/EUA (2011) para receita distribuída em múltiplas regiões (2013)

País ● Australia ● Canada ● France ● Germany ● United Kingdom ● United States



Em **2011**, Austrália e EUA respondiam por mais de **70%** da receita.

Em **2013**, Europa e Canadá já somavam quase **40%**.

De boutique premium (2011) à transição (2012): mais pedidos, ticket em queda e margens pressionadas

| | 2011 | 2012 | Δ |
|----------------|--------|--------|-------------|
| Receita | \$7,1M | \$5,9M | ▼ -17% |
| Pedidos | 2.2K | 3.2K | ▲ +48% |
| Ticket Médio | \$3.2K | \$1.8K | ▼ -44% |
| Margem Bruta % | 39,9% | 35,2% | ▼ -4,7 p.p. |

2012 trouxe mais clientes e volume, mas à custa de margens e ticket médio.

O boom de 2013: escala global, explosão de pedidos e margens recuperadas

Receita YoY %
(2013 vs 2012)

▲ **+180%**

Pedidos YoY %
(2013 vs 2012)

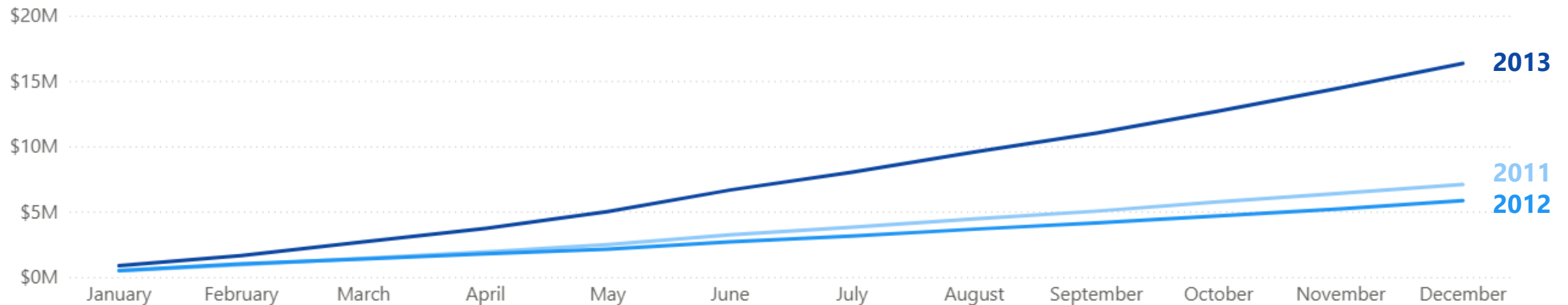
▲ **+551%**

Ticket Médio YoY %
(2013 vs 2012)

▼ **-57%**

Margem Bruta YoY %
(2013 vs 2012)

▲ **+6 p.p.**



2013 consolidou a virada: mais clientes, receita quase triplicada, margens recuperadas — mesmo com ticket médio em queda.

O boom foi sustentado por diversificação de portfólio e expansão da base de clientes

Clientes Ativos
(2013)

17K

Novos Clientes
(2013)

13K

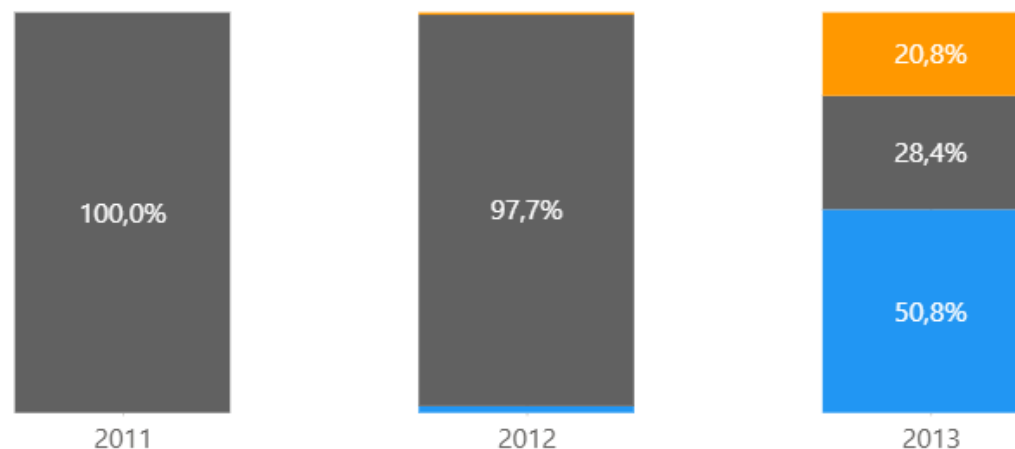
% Clientes Retornantes
(2013)

28%

Pedidos por Cliente (media)
(2013)

1,2

Categoria ● Accessories ● Bikes ● Clothing



2013 marcou a virada: produtos de entrada e acessórios trouxeram escala, enquanto a base de clientes cresceu e mostrou sinais de fidelização.

Em 3 anos: de boutique premium a player global com escala e diversificação.



Crescimento em escala

Receita +**180%** (2013 vs 2012)
Pedidos +**551%**



Diversificação do portfólio

De 100% bikes (**2011**) para mix com acessórios e roupas (**2013**)



Expansão global de clientes

Base de clientes: 2k → 17k
28% já retornando em 2013