



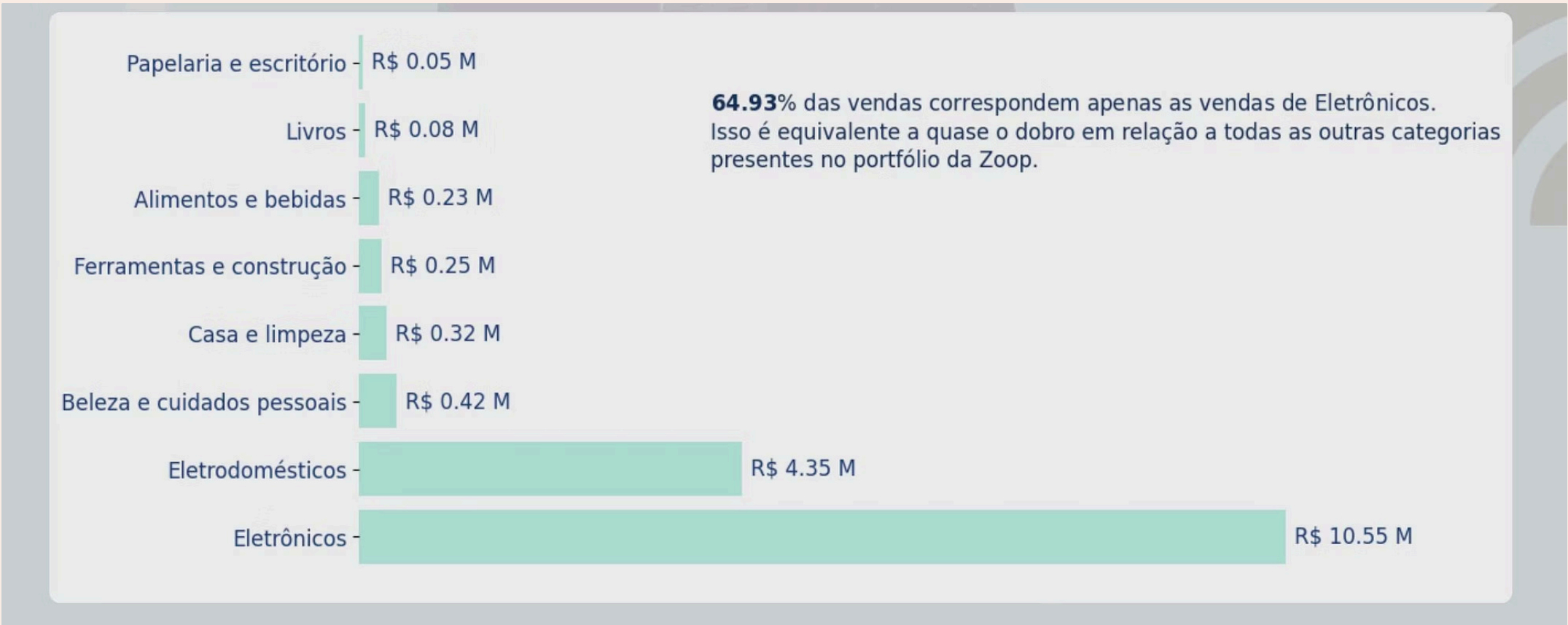
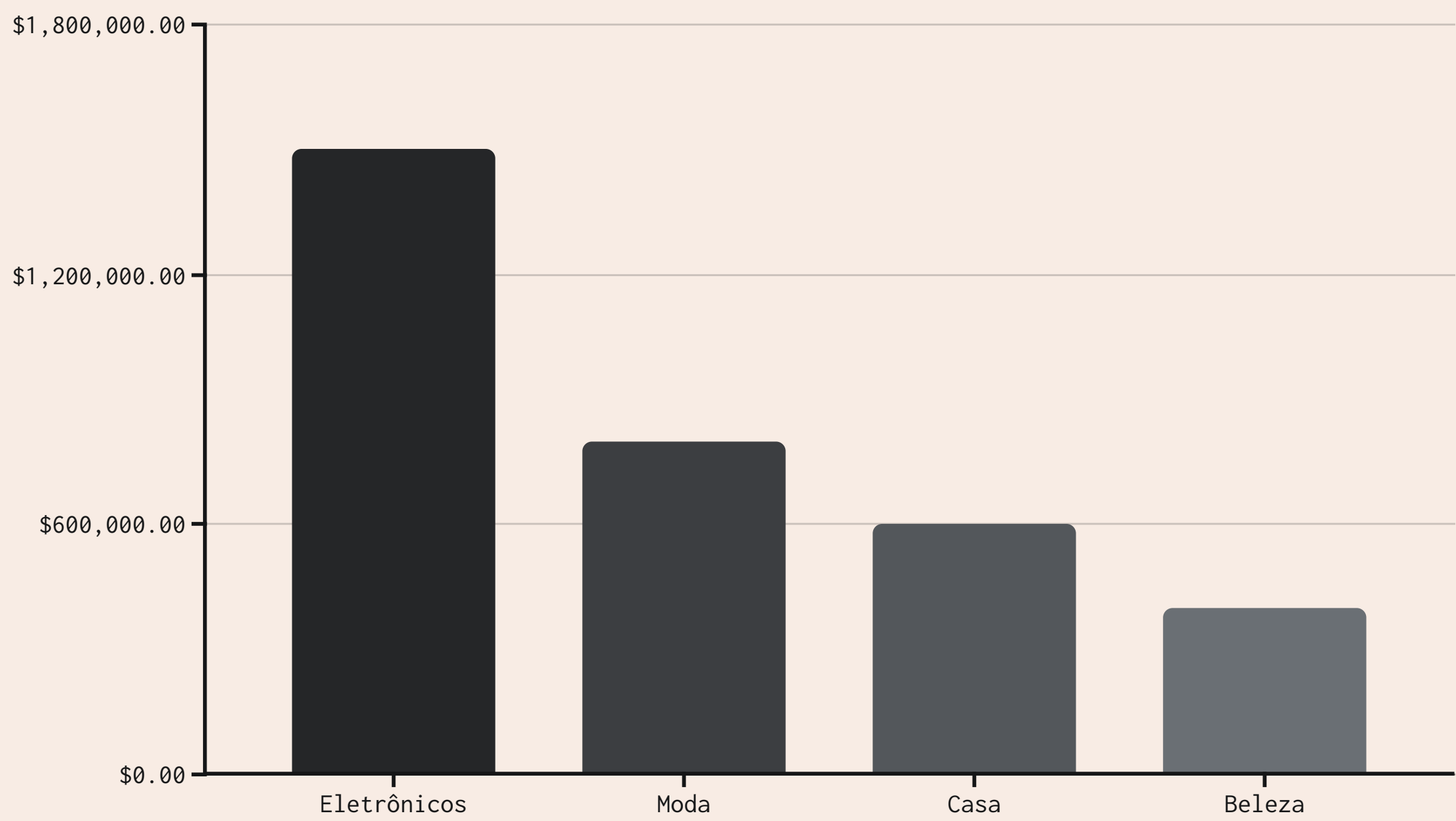
Relatório de Vendas e Clientes Zoop 2023

Este relatório apresenta uma análise detalhada das vendas e do perfil dos clientes da Zoop em 2023. Exploraremos categorias, regiões, tendências e métodos de pagamento.



por Victor Renzzo

Vendas por Categoria em 2023



Eletrônicos lideraram as vendas, destacando sua alta relevância no faturamento da Zoop. Moda e Casa também contribuíram significativamente.

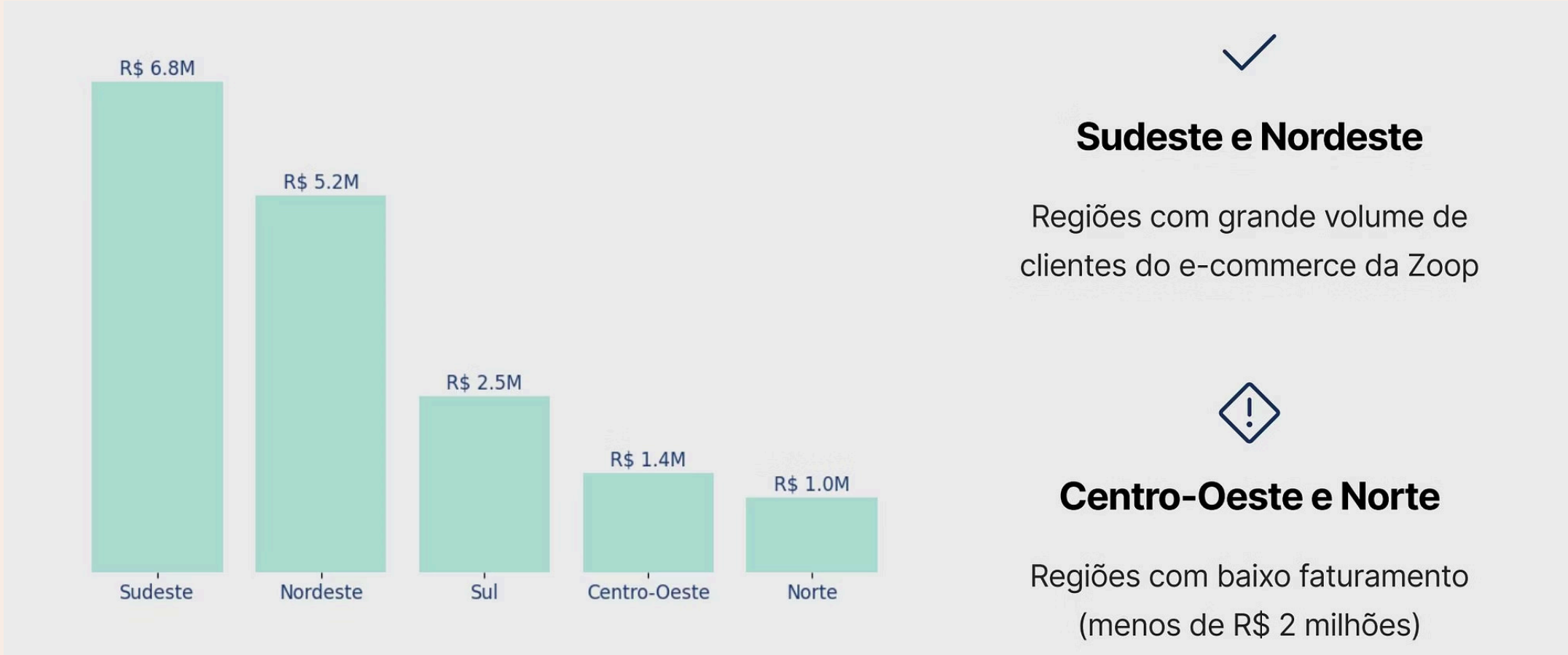
Vendas por Região em 2023

Sudeste e Nordeste

Maiores faturamentos, impulsionados pela alta população. Necessário focar em outras regiões.

Centro-Oeste e Norte

Potencial de crescimento. Recomenda-se aumentar campanhas de marketing nessas áreas.



As regiões Sudeste e Nordeste foram as que mais faturaram em 2023. Há uma oportunidade para expandir em outras regiões.

Tendência das Vendas em 2023

- 1

Início do Ano

Vendas estáveis, com crescimento gradual.
- 2

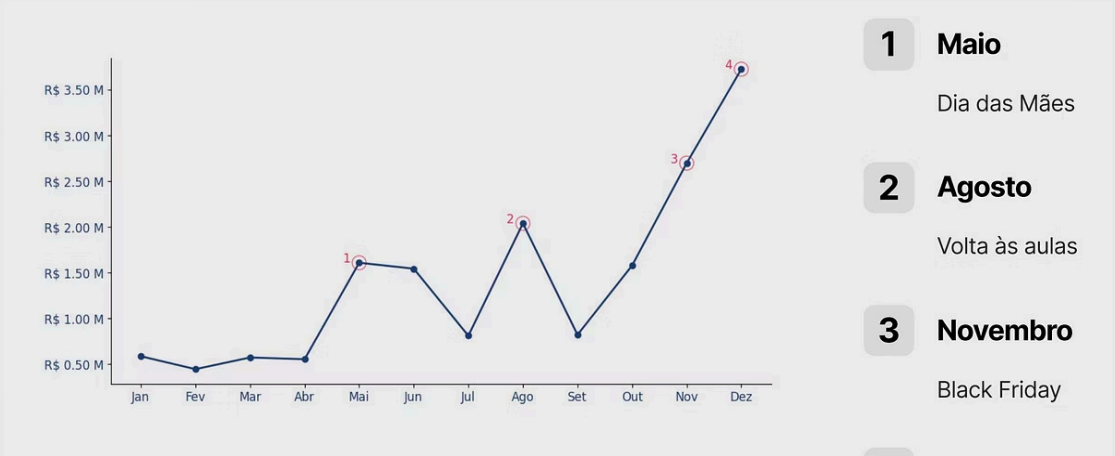
Meio do Ano

Crescimento contínuo, preparando para o final do ano.
- 3

4º Trimestre

Números alavancados por Black Friday e festividades.

O quarto trimestre de 2023 apresentou um aumento significativo nas vendas. Isso foi impulsionado por eventos como a Black Friday e as festividades de fim de ano.



Métodos de Pagamento Mais Utilizados



Cartão de Crédito

Amplamente utilizado pelos clientes.



PIX

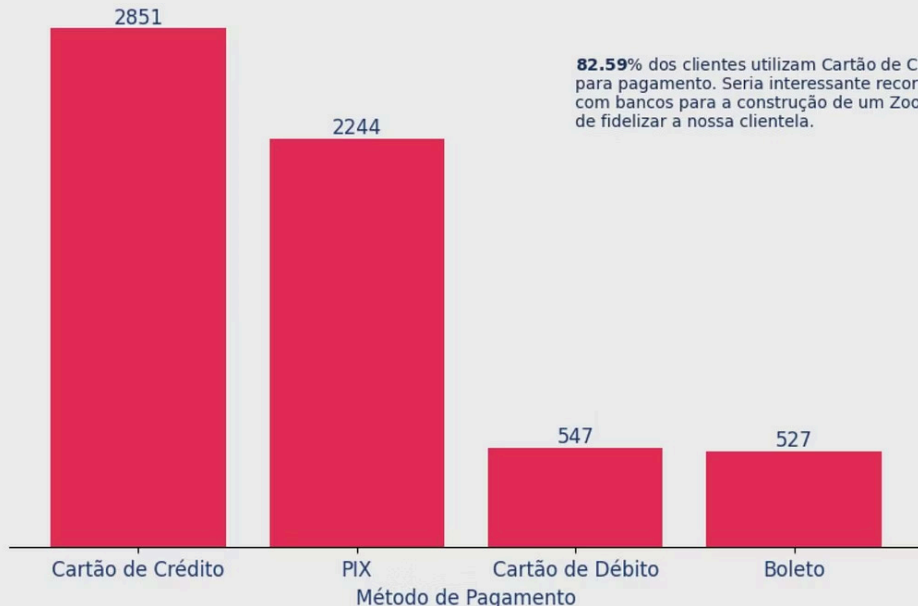
Crescimento notável na preferência.



Boleto Bancário

Opção tradicional ainda relevante.

Cartão de Crédito e PIX são os métodos de pagamento mais populares. A agilidade do PIX tem conquistado mais usuários.



Programas de Cashback e Zoop Pay



Cashback

Analisar a eficácia do programa para fidelizar clientes e impulsionar vendas.

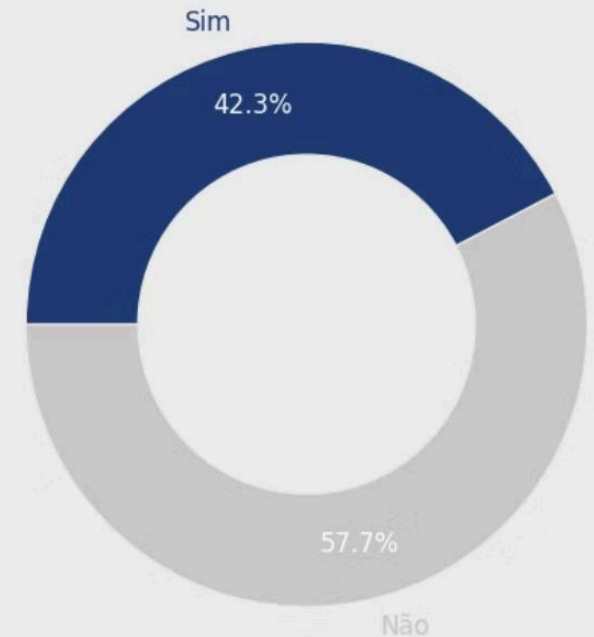


Zoop Pay

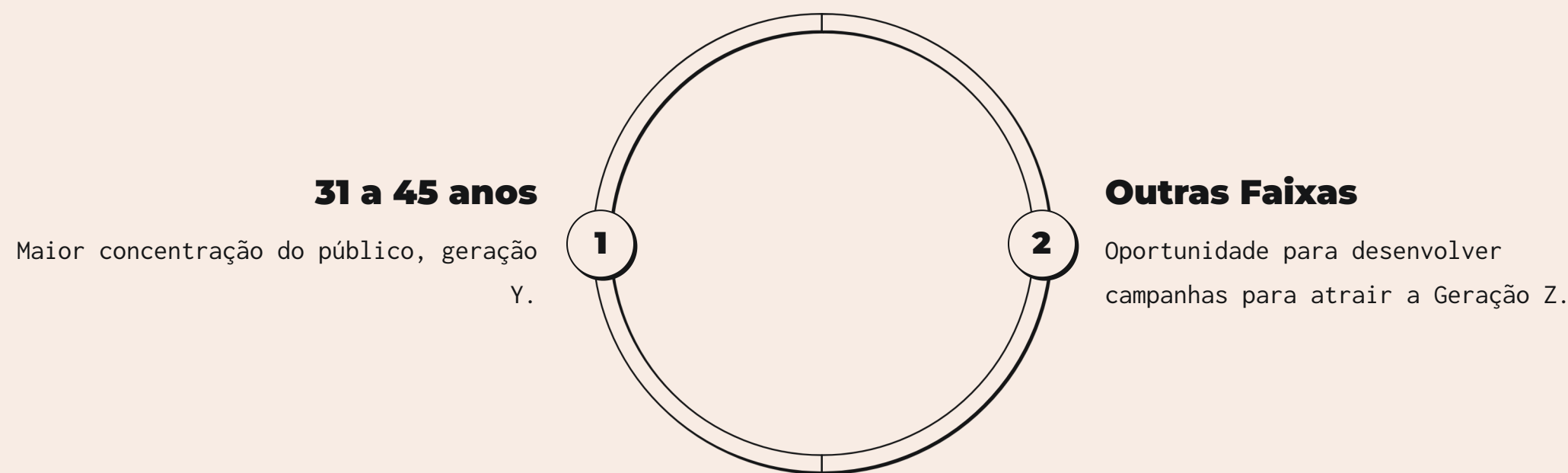
Avaliar pré-cadastros e agilizar o lançamento para otimizar a experiência de pagamento.

O programa de cashback e a plataforma Zoop Pay são cruciais. A Zoop Pay pode fidelizar clientes que usam PIX e cartão de crédito.

Participam do Programa de Cashback?



Segmentação de Clientes por Faixa Etária



A maioria dos clientes Zoop em 2023 tem entre 31 e 45 anos. Isso indica um forte apelo para a geração Y (Millennials).

Conclusões e Recomendações

Foco em Eletrônicos

Manter a relevância do setor de Eletrônicos no faturamento.

Expansão Regional

Aumentar campanhas de marketing para Centro-Oeste e Norte.

Lançamento Zoop Pay

Agilizar o lançamento para fidelizar clientes.

Atrair Geração Z

Desenvolver campanhas específicas para este público.

Eletrônicos e regiões Sudeste/Nordeste são chave. Recomenda-se focar em novas regiões e agilizar o Zoop Pay. Atrair a Geração Z é essencial.