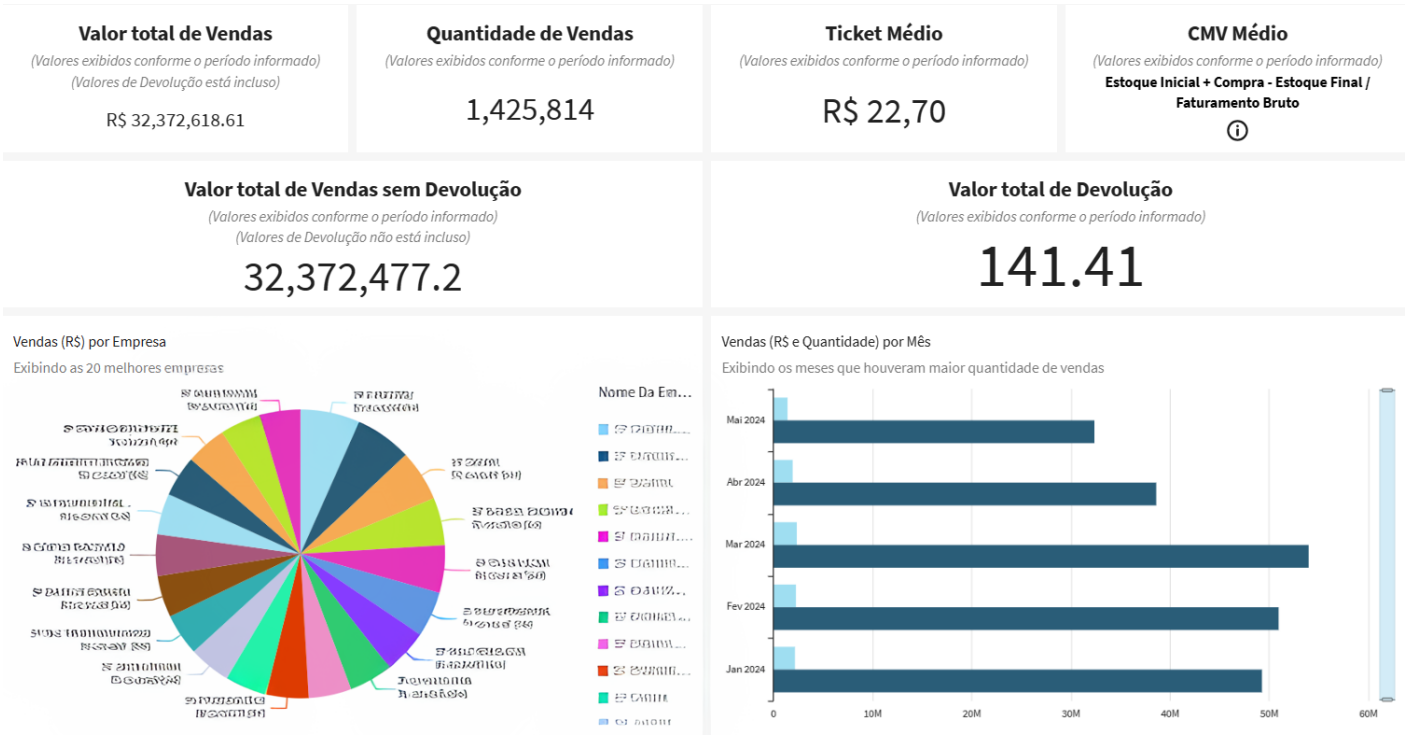
SEÇÃO ANALÍTICA

- RELATÓRIOS DE VENDAS
- RELATÓRIOS DE COMPRAS
- DASHBOARD

RELATÓRIOS DE VENDAS



Valor total de Vendas:

Esse relatório mostra o faturamento total da empresa em um determinado período, incluindo valores de devolução. É crucial para avaliar a saúde financeira da empresa e monitorar o desempenho das vendas ao longo do tempo.

Quantidade de Vendas:

Este relatório indica o número total de transações de vendas concluídas durante o período especificado. Ajuda a entender o volume de atividade de vendas e a identificar tendências de demanda.

Ticket Médio:

Calcula a média do valor das vendas por transação, fornecendo insights sobre o comportamento de compra dos clientes. Permite identificar padrões de compra e ajustar estratégias de preços e promoções.

CMV Médio (Custo das Mercadorias Vendidas):

Esse relatório calcula o custo médio das mercadorias vendidas, uma métrica essencial para avaliar a eficiência operacional e a rentabilidade das vendas. Ajuda a monitorar os custos de produção e a otimizar a margem de lucro.

Valor total de Vendas sem Devolução:

Mostra o faturamento total excluindo os valores de devolução, oferecendo uma visão mais precisa do faturamento líquido da empresa. Permite avaliar o desempenho das vendas sem considerar devoluções.

Valor total de Devolução:

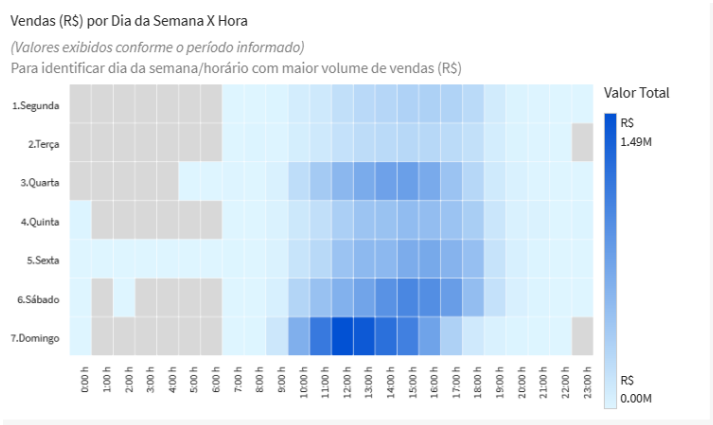
Indica o valor total das vendas devolvidas durante o período selecionado. É importante para monitorar e analisar o impacto das devoluções nas operações de vendas e no desempenho financeiro.

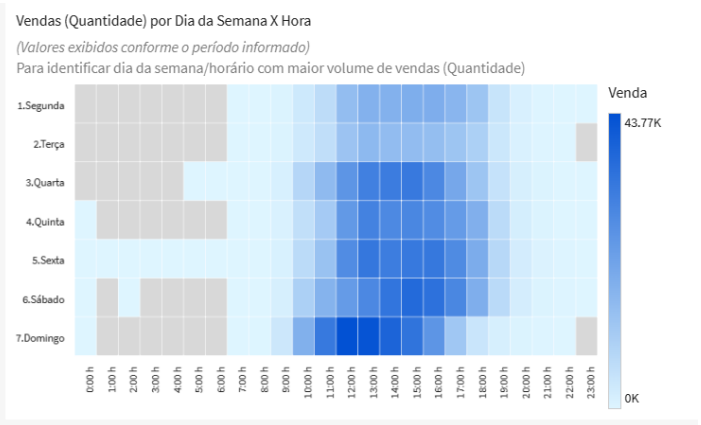
Vendas (R$) por Empresa/Loja:

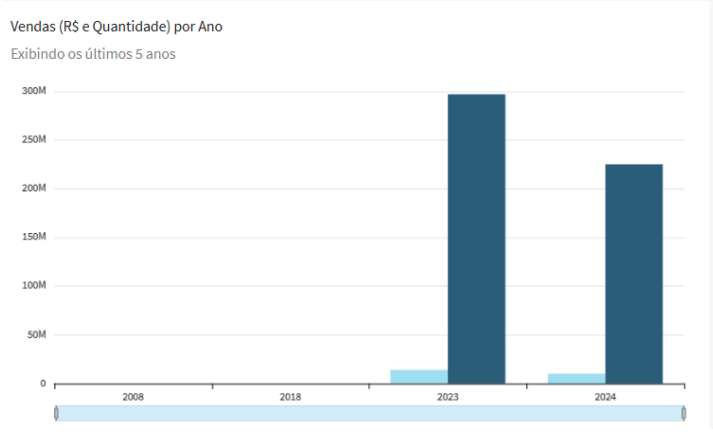
Exibe o valor total de vendas gerado por cada empresa. Ajuda a segmentar e personalizar estratégias de vendas e atendimento.

Vendas (R$ e Quantidade) por Mês:

Mostra o valor e a quantidade de vendas realizadas em cada mês, permitindo identificar padrões sazonais e tendências de demanda. Auxilia no planejamento de estoque e na elaboração de estratégias de marketing.









Vendas (R$) por Dia da Semana X Hora:

Analisa as vendas por dia da semana e hora do dia, identificando os períodos de pico de vendas. Ajuda a otimizar os horários de operação, alocação de recursos e campanhas promocionais.

Vendas (Quantidade) por Dia da Semana X Hora:

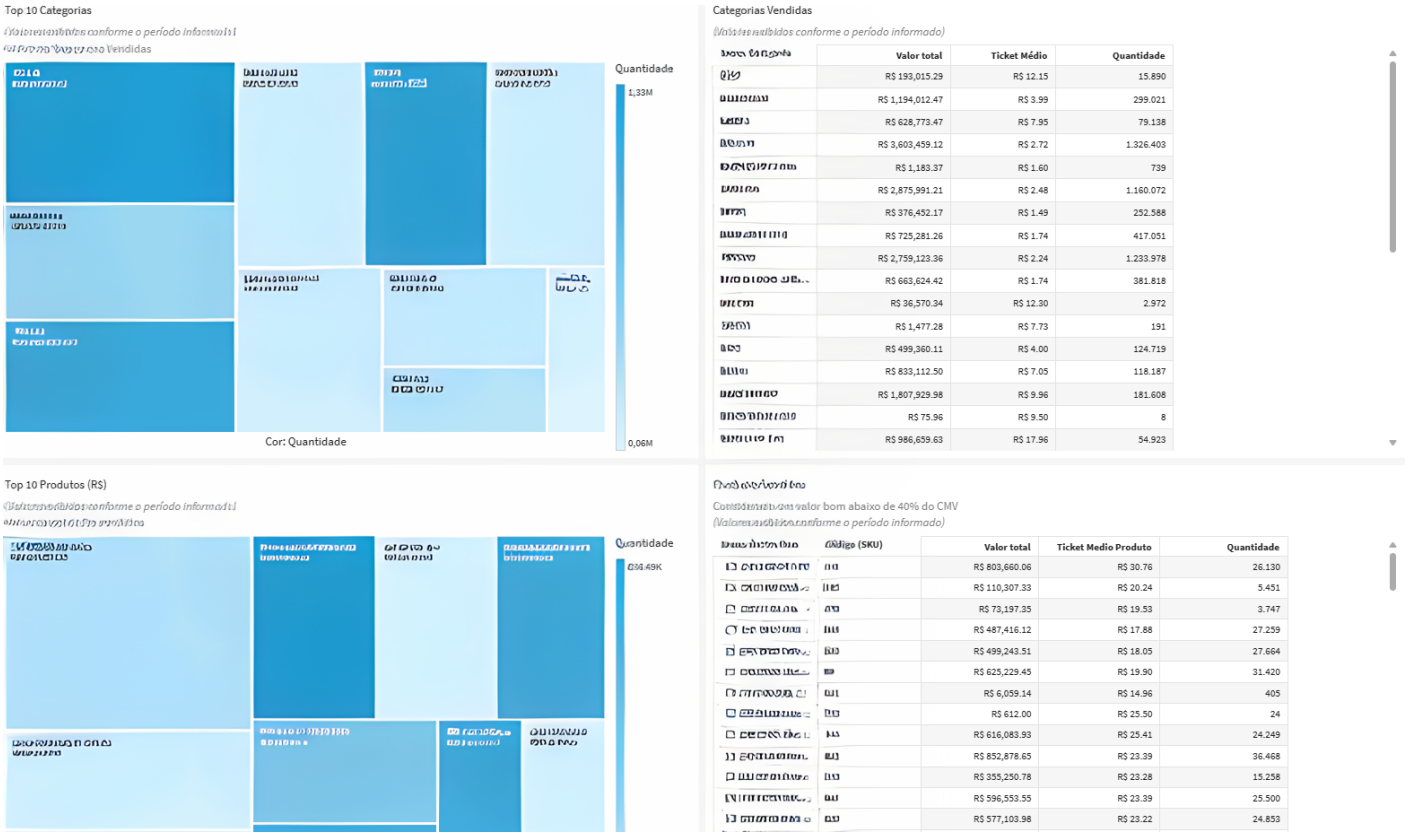
Similar ao anterior, mas analisa a quantidade de vendas por dia da semana e hora. Fornece insights sobre os padrões de compra dos clientes ao longo do tempo.

Vendas (R$ e Quantidade) por Ano:

Esse relatório mostra o valor e a quantidade de vendas realizadas nos últimos 5 anos, permitindo identificar tendências de longo prazo e avaliar o crescimento ou declínio das vendas ao longo do tempo. É importante para análises estratégicas e planejamento de negócios a longo prazo.

Mês com maior valor de vendas:

Identifica até 10 meses com o maior valor de vendas, independentemente do ano, destacando períodos de maior atividade de vendas. Essa informação é valiosa para entender os padrões sazonais de vendas e para direcionar estratégias de marketing e gestão de estoque.



Top 10 Categorias:

Mostra as 10 categorias de produtos com maior volume de vendas, fornecendo insights sobre as preferências dos clientes e o desempenho de diferentes linhas de produtos. É útil para direcionar esforços de marketing e otimizar o mix de produtos.

Categorias Vendidas:

Exibe todas as categorias de produtos vendidos durante o período selecionado, oferecendo uma visão abrangente do portfólio de produtos da empresa e auxiliando na identificação de oportunidades de expansão ou ajustes.

Top 10 Produtos (R$):

Destaca os 10 produtos mais vendidos em termos de valor monetário, permitindo identificar os produtos mais lucrativos e populares. Essa informação é essencial para otimizar a gestão de

estoque e focar em produtos com maior potencial de vendas.

Produtos Vendidos:

Apresenta todos os produtos vendidos, considerando um valor satisfatório abaixo de 40% do CMV (Custo das Mercadorias Vendidas). Isso ajuda a identificar produtos com baixo desempenho ou margens de lucro insatisfatórias, permitindo ajustes na estratégia de vendas.

Top 10 Atributos:

Mostra os 10 atributos de produtos mais vendidos, fornecendo insights sobre as características que mais influenciam as decisões de compra dos clientes. Essa informação é valiosa para personalizar a oferta de produtos e melhorar a experiência do cliente.

Atributos Vendidos:

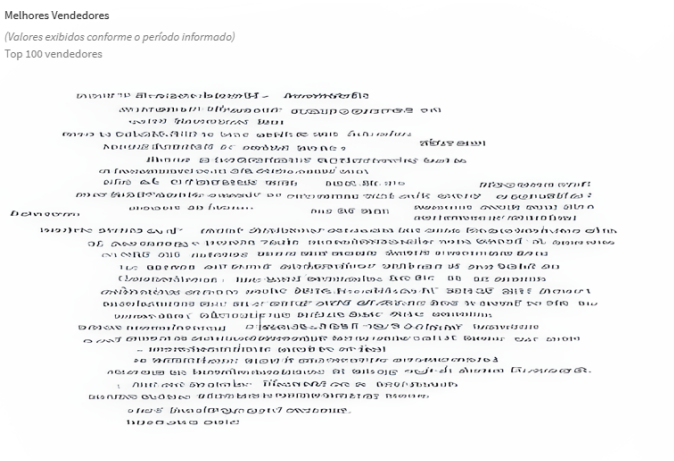
Exibe todos os atributos de produtos vendidos durante o período selecionado, permitindo uma análise detalhada das preferências dos clientes e das características dos produtos mais bem-sucedidos.

Top 10 Adicionais:

Destaca os 10 adicionais mais vendidos, como serviços complementares ou acessórios, oferecendo insights sobre as preferências dos clientes e oportunidades de cross-selling. Isso ajuda a impulsionar as vendas adicionais e aumentar o valor médio do pedido.

Adicionais Vendidos:

Apresenta todos os adicionais vendidos durante o período selecionado, permitindo uma análise detalhada das preferências dos clientes e das estratégias de vendas adicionais implementadas pela empresa.



Vendedores por valor de Vendas, Quantidade de Venda e Ticket Médio

Valor total informado está somado com o desconto

(Valores exibidos conforme o período informado)

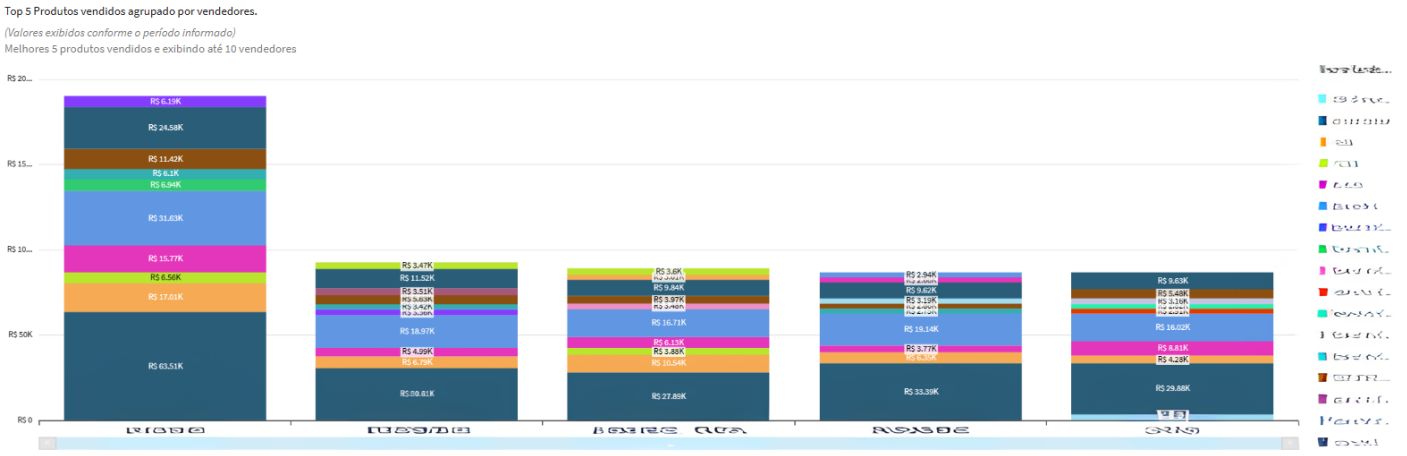
[illegible]	Desconto	Valor total	Ticket Médio	Venda
[illegible]	R$ 13.99	R$ 2,460.34	R$ 16.51	149
[illegible]	R$ 873.56	R$ 8,063.95	R$ 33.32	242
[illegible]	R$ 0.00	R$ 3,668.70	R$ 50.26	73
[illegible]	R$ 0.00	R$ 3,234.50	R$ 41.47	78
[illegible]	R$ 0.00	R$ 1,718.56	R$ 44.07	39
[illegible]	R$ 207.40	R$ 21,492.10	R$ 15.72	1,367
[illegible]	R$ 0.00	R$ 22.24	R$ 11.12	2
[illegible]	R$ 0.00	R$ 103.96	R$ 11.55	9
[illegible]	R$ 0.00	R$ 20,538.99	R$ 16.58	1,239
[illegible]	R$ 0.00	R$ 19.98	R$ 19.98	1
[illegible]	R$ 0.00	R$ 9,395.97	R$ 12.94	726
[illegible]	R$ 0.00	R$ 62.98	R$ 62.98	1
[illegible]	R$ 0.00	R$ 26,204.49	R$ 13.75	1,906
[illegible]	R$ 0.00	R$ 231.78	R$ 231.78	1
[illegible]	R$ 25.87	R$ 26,546.57	R$ 36.37	730
[illegible]	R$ 6.50	R$ 37,287.92	R$ 16.51	2,259
[illegible]	R$ 9.76	R$ 52,449.47	R$ 26.25	1,998

Melhores Vendedores:

Identifica os 100 principais vendedores com base no valor total de vendas dentro do período selecionado. Essencial para reconhecer e recompensar os vendedores mais produtivos, além de direcionar treinamentos e incentivos para melhorar o desempenho da equipe de vendas.

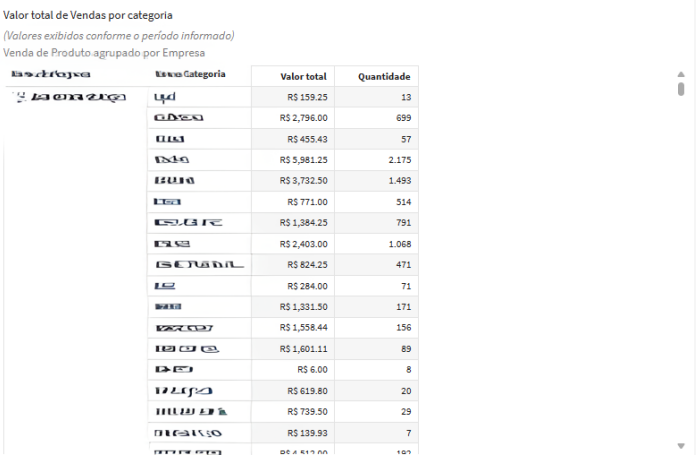
Vendedores por Valor de Vendas, Quantidade de Venda e Ticket Médio:

Apresenta informações detalhadas sobre o desempenho de cada vendedor, incluindo o valor total de vendas, quantidade de vendas realizadas e ticket médio. Ajuda na avaliação individual do desempenho dos vendedores e na identificação de áreas de melhoria ou oportunidades de reconhecimento.

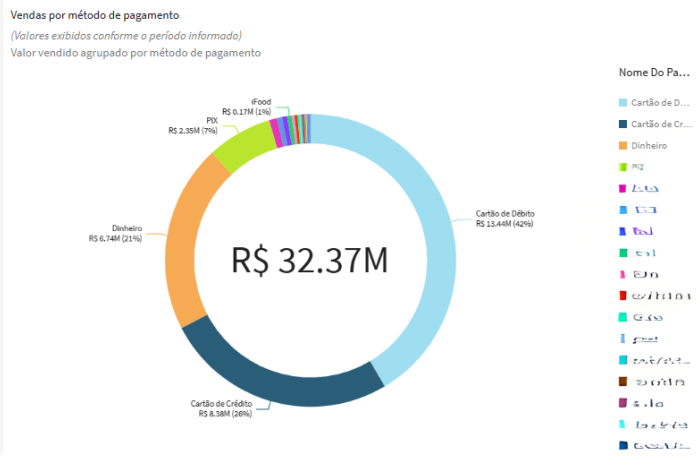


Top 5 Produtos Vendidos Agrupados por Vendedores:

Destaca os 5 principais produtos vendidos por até 10 vendedores, permitindo identificar quais produtos são mais efetivos para cada membro da equipe de vendas. Isso pode orientar estratégias de vendas individuais e otimizar o mix de produtos oferecidos por cada vendedor.


Valor total de Vendas por categoria
(Valores exibidos conforme o período informado)
Venda de Produto agrupado por Empresa

Loja	Categoria	Valor total	Quantidade
[illegible]	[illegible]	R$ 159.25	13
[illegible]	[illegible]	R$ 2,796.00	699
[illegible]	[illegible]	R$ 455.43	57
[illegible]	[illegible]	R$ 5,981.25	2.175
[illegible]	[illegible]	R$ 3,732.50	1.493
[illegible]	[illegible]	R$ 771.00	514
[illegible]	[illegible]	R$ 1,384.25	791
[illegible]	[illegible]	R$ 2,403.00	1.068
[illegible]	[illegible]	R$ 824.25	471
[illegible]	[illegible]	R$ 284.00	71
[illegible]	[illegible]	R$ 1,331.50	171
[illegible]	[illegible]	R$ 1,558.44	156
[illegible]	[illegible]	R$ 1,601.11	89
[illegible]	[illegible]	R$ 6.00	8
[illegible]	[illegible]	R$ 619.80	20
[illegible]	[illegible]	R$ 739.50	29
[illegible]	[illegible]	R$ 139.93	7
[illegible]	[illegible]	R$ 4,512.00	192

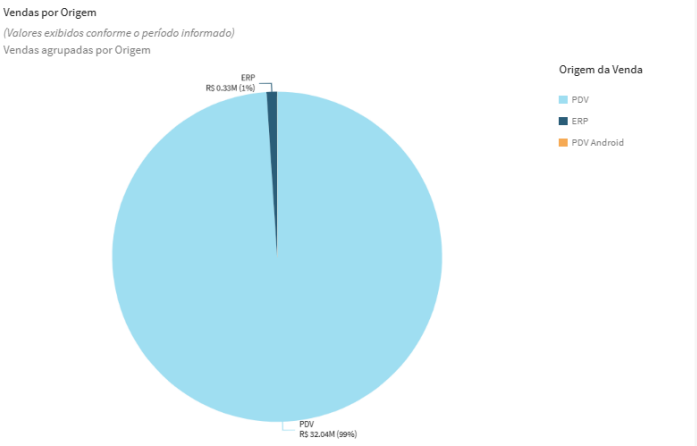


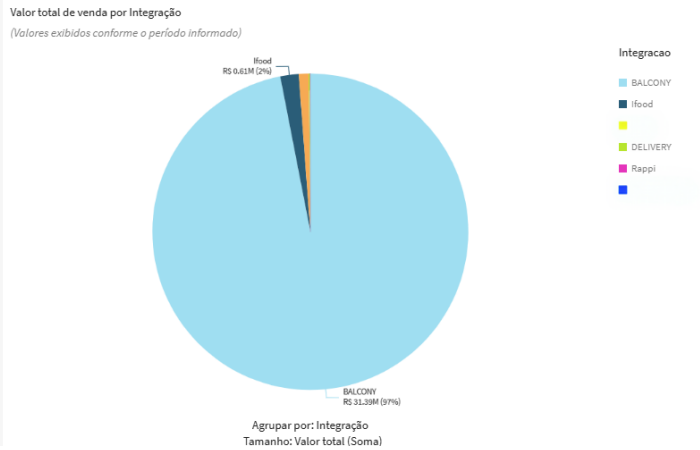
Valor Total de Vendas por Categoria:

Apresenta o valor total de vendas agrupado por categoria de produtos, proporcionando insights sobre as categorias que contribuem significativamente para o faturamento da empresa. Essencial para direcionar investimentos em marketing, estoque e desenvolvimento de produtos.

Vendas por Método de Pagamento:

Exibe o valor total de vendas agrupado por método de pagamento utilizado pelos clientes. Permite identificar preferências de pagamento dos clientes e otimizar os processos de pagamento para melhorar a experiência do cliente e maximizar as conversões de vendas.





Vendas por Origem:

Agrupa as vendas de acordo com sua origem, como pdv, erp, totem... Essencial para entender a eficácia de diferentes canais de vendas, direcionar investimentos em marketing e recursos operacionais de forma mais eficiente.

Valor Total de Venda por Integração:

Mostra o valor total de vendas provenientes de diferentes integrações. Importante para avaliar o desempenho de cada canal de integração e direcionar esforços para otimizar a eficácia das vendas online.

Faturamento diário por método de pagamento

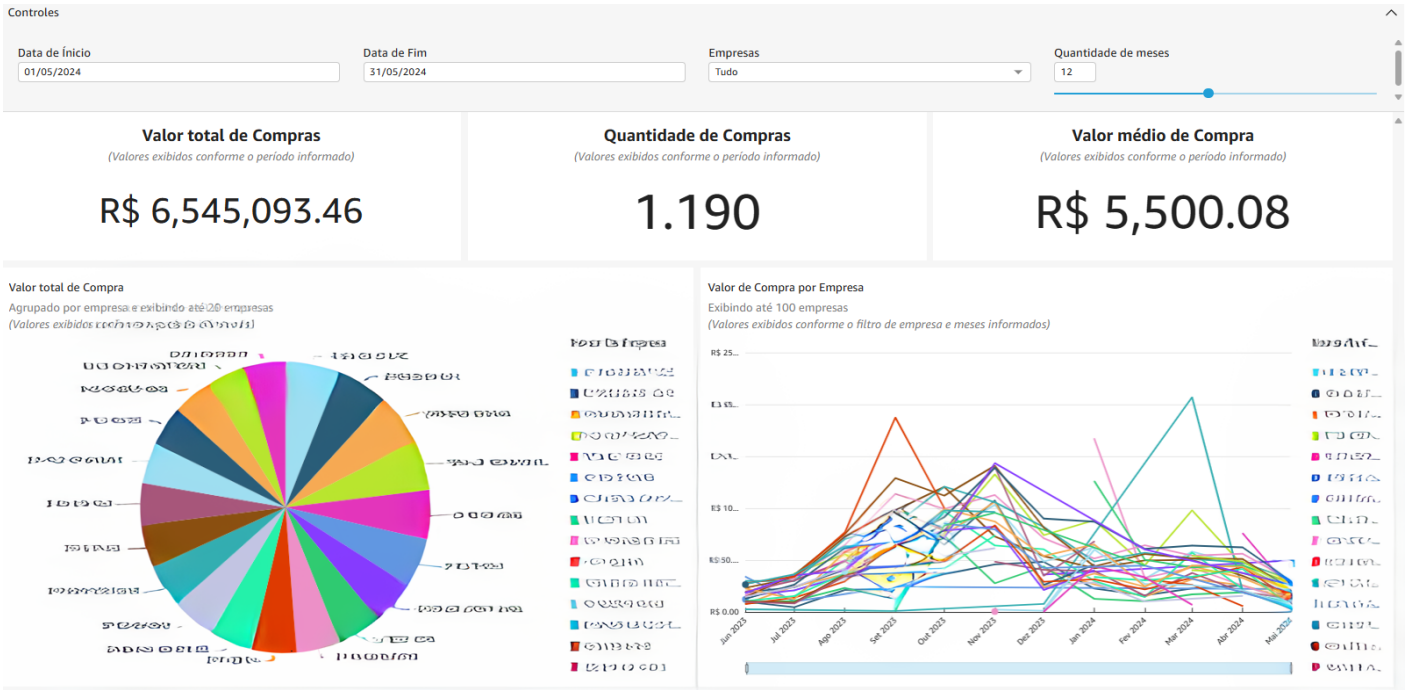
(Valores exibidos conforme o período informado)

		Nome do Pagamento										
		Boleto	Cartão de Crédito	Cartão de Débito	Crédito em ...	Dinheiro	IFOOD	Ifood	Ifoood	PIX	PIX CNPJ	PIX NA POS
Nome da Empresa	Data da Venda	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
BILLI NAPOLI PIZZA	Mai 1, 2024		R$ 813.29	R$ 579.99		R$ 610.72				R$ 534.30		
	Mai 2, 2024		R$ 248.95	R$ 522.23		R$ 493.33				R$ 168.19		
	Mai 3, 2024		R$ 414.61	R$ 476.33		R$ 489.97				R$ 195.67		
	Mai 4, 2024		R$ 1,556.09	R$ 2,024.84		R$ 1,428.88				R$ 767.00		
	Mai 5, 2024		R$ 1,086.70	R$ 1,245.44		R$ 1,090.39				R$ 846.21		
	Mai 6, 2024		R$ 93.22	R$ 199.67		R$ 512.32				R$ 396.65		
	Mai 7, 2024		R$ 112.42	R$ 230.91		R$ 285.66				R$ 103.73		
	Mai 8, 2024		R$ 222.41	R$ 695.91		R$ 727.09				R$ 229.89		
	Mai 9, 2024		R$ 166.92	R$ 443.51		R$ 521.58				R$ 257.18		
	Mai 10, 2024		R$ 198.45	R$ 435.75		R$ 431.60				R$ 235.89		
	Mai 11, 2024		R$ 999.27	R$ 1,094.11		R$ 1,202.30				R$ 626.35		
	Mai 12, 2024		R$ 2,736.09	R$ 3,066.82		R$ 2,978.10				R$ 1,839.37		
	Mai 13, 2024		R$ 344.65	R$ 506.80		R$ 639.72				R$ 475.17		
	Mai 14, 2024		R$ 334.11	R$ 414.89		R$ 624.03				R$ 215.41		
	Mai 15, 2024		R$ 228.40	R$ 458.85		R$ 434.29				R$ 452.33		
	Mai 16, 2024		R$ 296.57	R$ 306.85		R$ 377.85				R$ 115.69		
	Mai 17, 2024		R$ 570.31	R$ 654.22		R$ 582.30				R$ 378.56		
	Subtotal		R$ 10,422.46	R$ 13,357.12		R$ 13,430.13				R$ 7,837.59		
BILLI NAPOLI JOAQUIM PORTO	Mai 1, 2024		R$ 136.96	R$ 311.36		R$ 277.43				R$ 252.15		

Faturamento Diário por Método de Pagamento:

Apresenta o faturamento diário agrupado por método de pagamento, fornecendo uma visão detalhada do fluxo de receita ao longo do tempo e por diferentes métodos de pagamento. Essencial para o planejamento financeiro e a gestão de fluxo de caixa da empresa.

RELATÓRIOS DE COMPRAS



Valor Total de Compras:

Apresenta o valor total gasto em compras dentro do período selecionado. Fundamental para monitorar e controlar os gastos com fornecedores e materiais.

Quantidade de Compras:

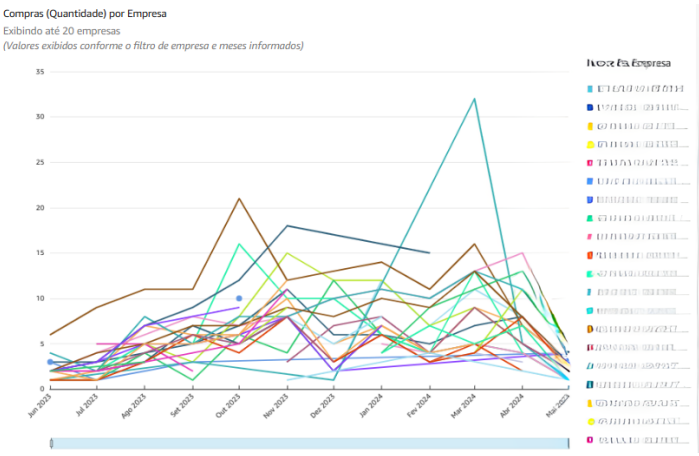
Indica o número total de transações de compra realizadas durante o período. Essencial para avaliar a atividade de compra da empresa e gerenciar o volume de estoque.

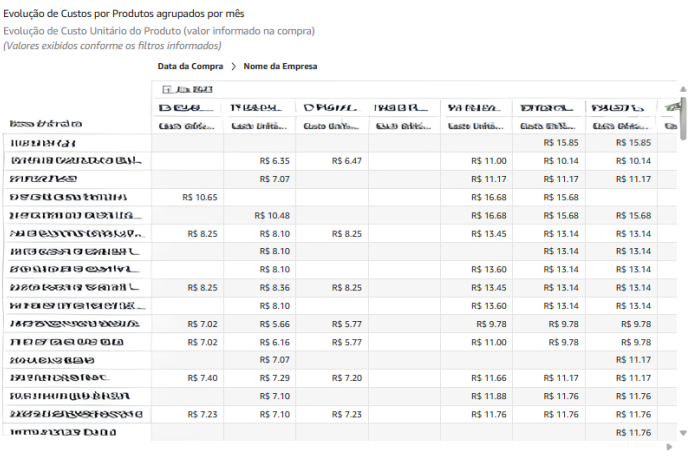
Valor Médio de Compra:

Calcula o valor médio gasto em cada transação de compra. Ajuda a entender os padrões de gastos e identificar oportunidades para otimização de custos.

Valor Total de Compra por Empresa:

Agrupa o valor total de compras por empresa, destacando os principais. Importante para avaliar o relacionamento com as empresas parceiras e negociar melhores condições comerciais.



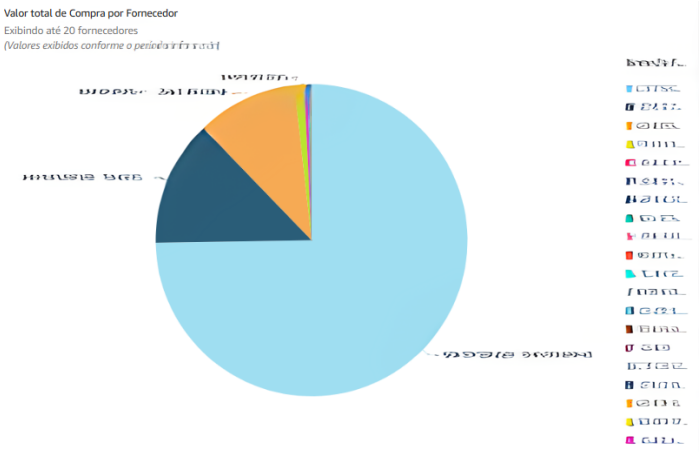


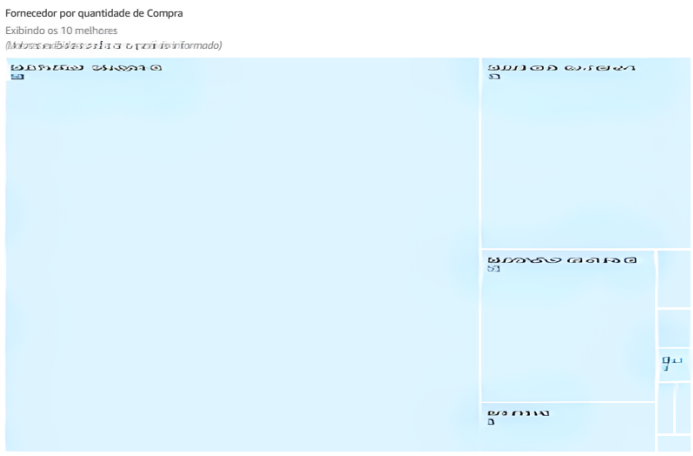
Valor de Compra por Empresa / Loja:

Mostra o valor total de compras por empresa. Essencial para identificar oportunidades de racionalização e economia de custos.

Compras (Quantidade) por Empresa / Loja:

Apresenta o número de transações de compra realizadas com cada empresa. Ajuda a identificar padrões de compra.





Valor Total de Compra por Fornecedor:

Destaca o valor total gasto com cada fornecedor ao longo do período selecionado. Importante para avaliar a importância de cada fornecedor e gerenciar o relacionamento com eles.

Fornecedor por Quantidade de Compra:

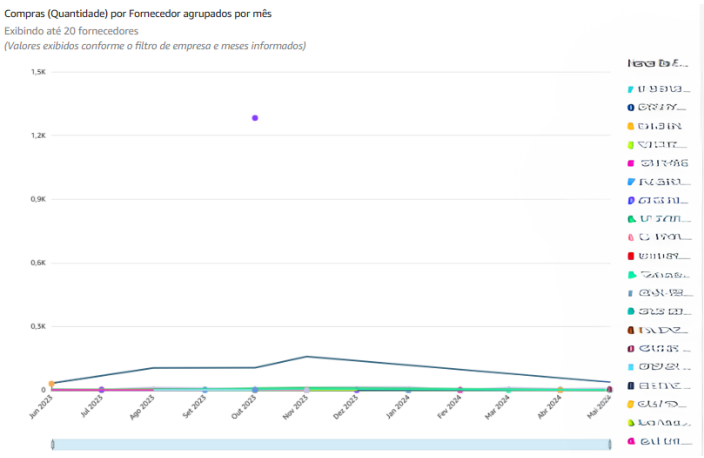
Identifica os 10 melhores fornecedores com base no volume de compras realizadas. Essencial para reconhecer e valorizar os fornecedores mais importantes para o negócio.

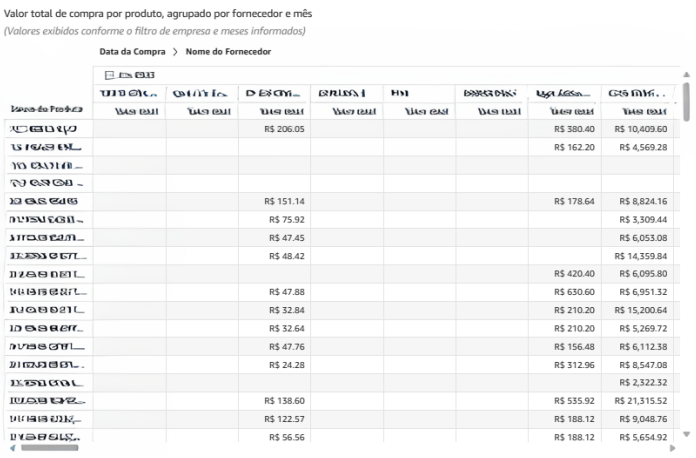
Compras (R$) por Fornecedor Agrupados por Mês:

Apresenta o valor total de compras realizadas com cada fornecedor em cada mês. Permite uma análise detalhada dos padrões de compra ao longo do tempo e o monitoramento do desempenho dos fornecedores.

Fornecedor por Valor Total de Compra:

Destaca os 10 principais fornecedores com base no valor total de compras realizadas. Fundamental para priorizar o relacionamento e as negociações com os fornecedores mais estratégicos.





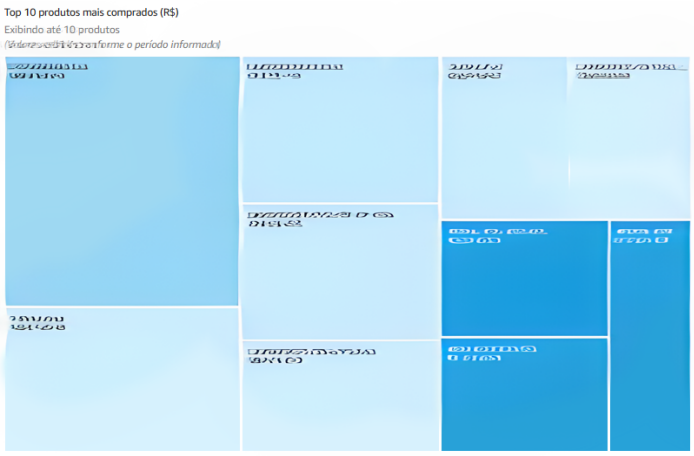
Compras (Quantidade) por Fornecedor Agrupados por Mês:

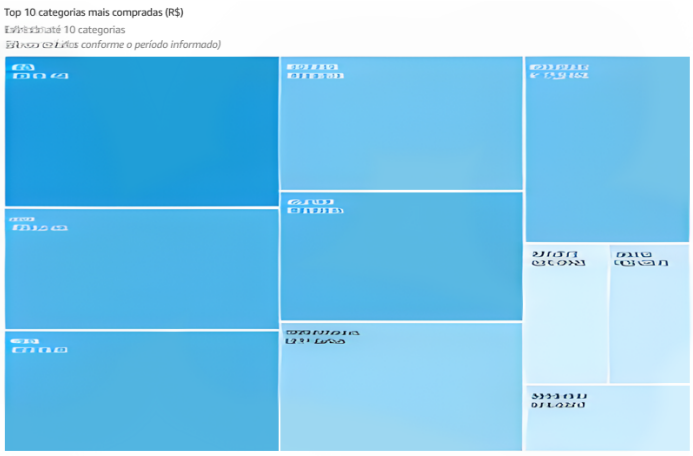
Mostra o número de transações de compra realizadas com cada fornecedor em cada mês. Ajuda a entender os padrões de compra e a identificar variações sazonais na demanda por produtos.

Valor Total de Compra por Produto, Agrupado por Fornecedor e Mês:

Apresenta o valor total gasto com cada produto, agrupado por fornecedor e mês. Essencial para uma análise detalhada dos custos de aquisição de produtos e para identificar oportunidades de

otimização de custos.





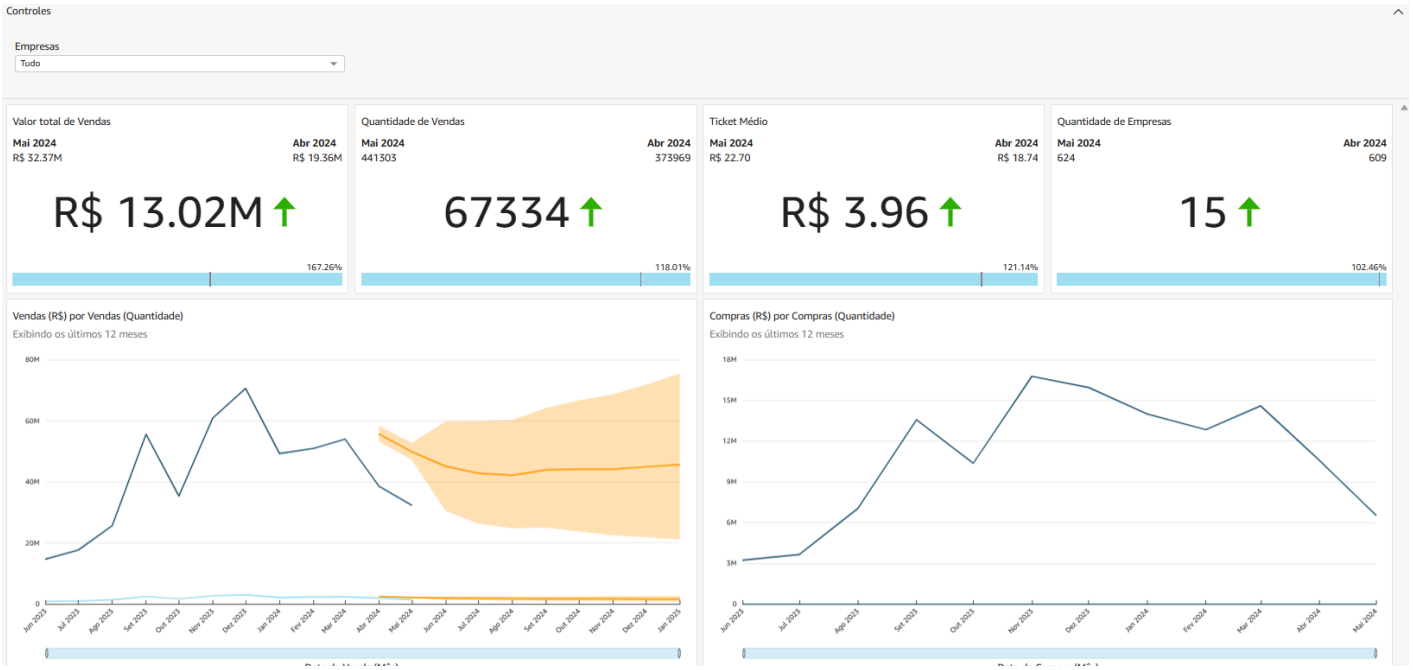
Top 10 Produtos Mais Comprados:

Destaca os 10 produtos mais adquiridos durante o período selecionado. Importante para identificar os produtos mais populares entre os clientes e garantir sua disponibilidade em estoque.

Top 10 Categorias Mais Compradas:

Apresenta as 10 categorias de produtos mais adquiridas durante o período selecionado. Essencial para entender as preferências dos clientes e direcionar os esforços de marketing e estoque para as áreas de maior demanda.

DASHBOARD



Valor Total de Vendas:

Esse relatório mostra o montante total de vendas realizadas em um determinado período. É crucial para entender o desempenho financeiro geral da empresa e avaliar a eficácia das estratégias de vendas.

Quantidade de Vendas:

Indica o número total de transações de vendas concluídas dentro de um período específico. Esse relatório é importante para avaliar a atividade de vendas da empresa e identificar padrões de demanda.

Ticket Médio:

Calcula a média do valor das vendas por transação. Ajuda a compreender o comportamento de compra dos clientes e a identificar oportunidades para aumentar o valor médio das transações.

Quantidade de Empresas:

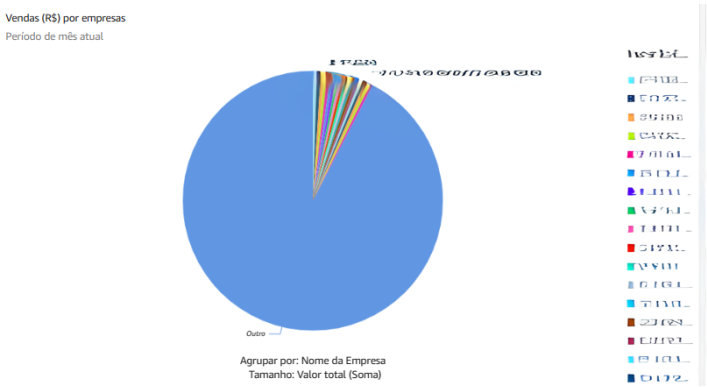
Mostra o número total de empresas criadas no intervalo selecionado.

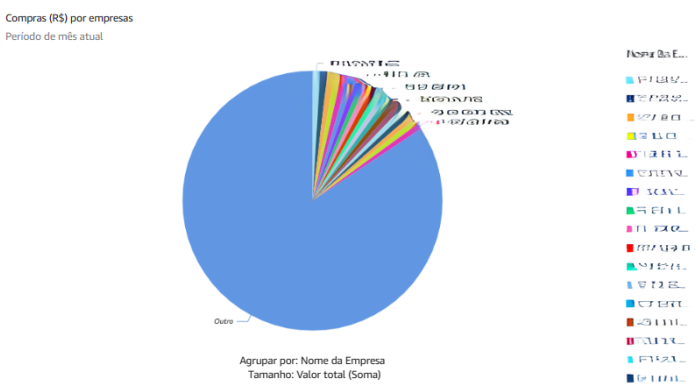
Vendas (R$) por Vendas (Quantidade):

Este relatório compara o valor total de vendas com o número de transações de vendas. É útil para entender o valor médio gerado por cada transação e identificar possíveis variações nos padrões de compra.

Compras (R$) por Compras (Quantidade):

Este relatório indica o valor e quantidade total de compras agrupadas por mês.



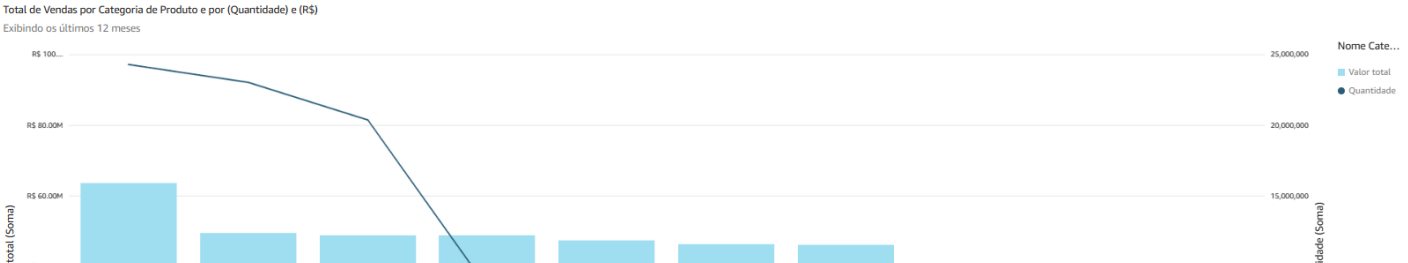


Vendas (R$) por empresas:

Este relatório demonstra o valor total de vendas agrupado por empresa.

Compras (R$) por empresas:

Este relatório demonstra o valor total de compras agrupado por empresa.



Total de Vendas por Categoria de Produto e por (Quantidade) e (R$):

Esse relatório mostra o valor total de vendas e a quantidade de produtos vendidos em cada categoria. Ajuda a identificar as categorias de produtos mais lucrativas e populares, direcionando o foco de marketing e estoque.