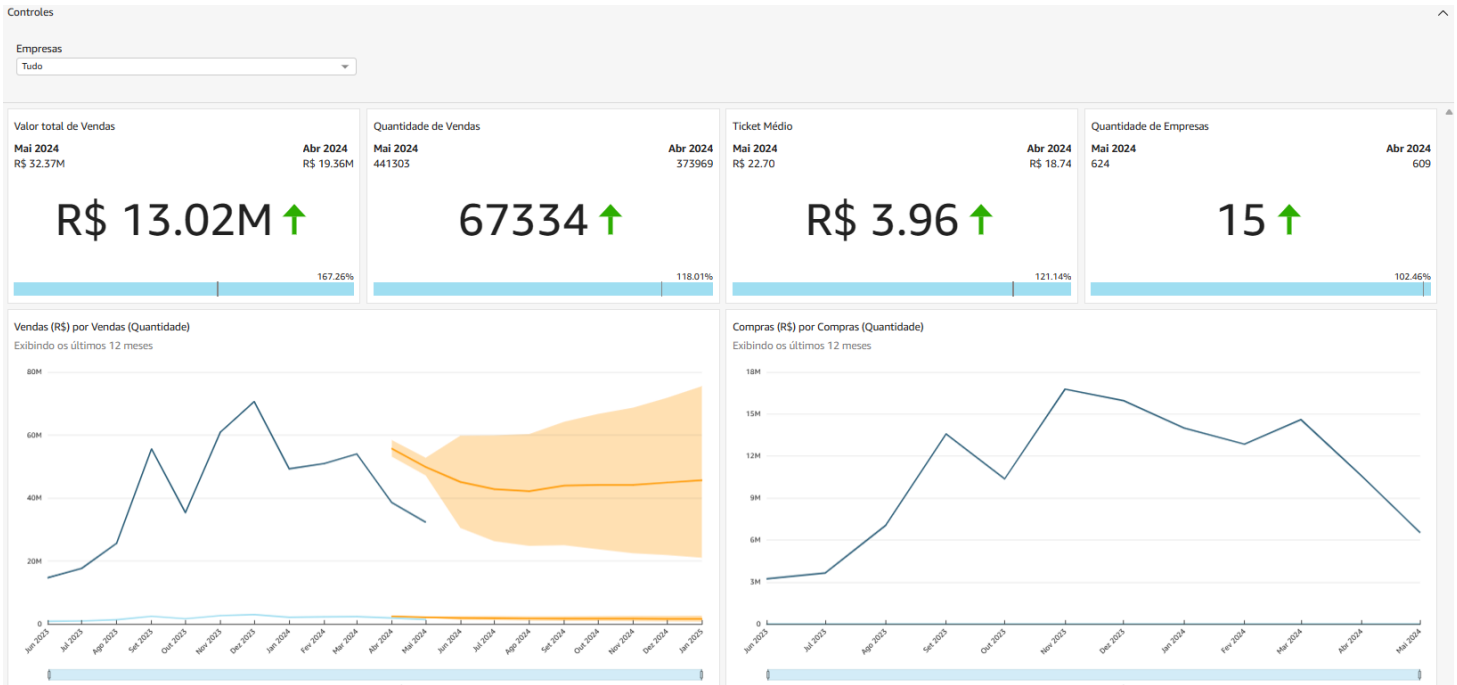


DASHBOARD



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.

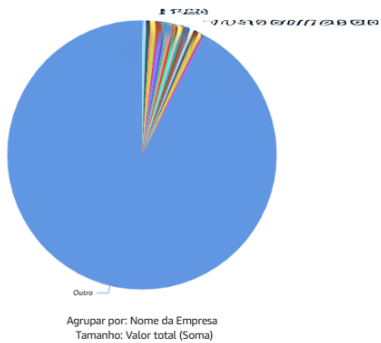
Vendas (R\$) por Vendas (Quantidade):

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.

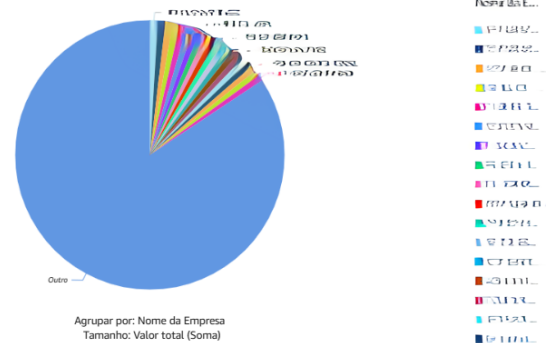
Compras (R\$) por Compras (Quantidade):

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

Vendas (R\$) por empresas
Período de mês atual



Compras (R\$) por empresas
Período de mês atual

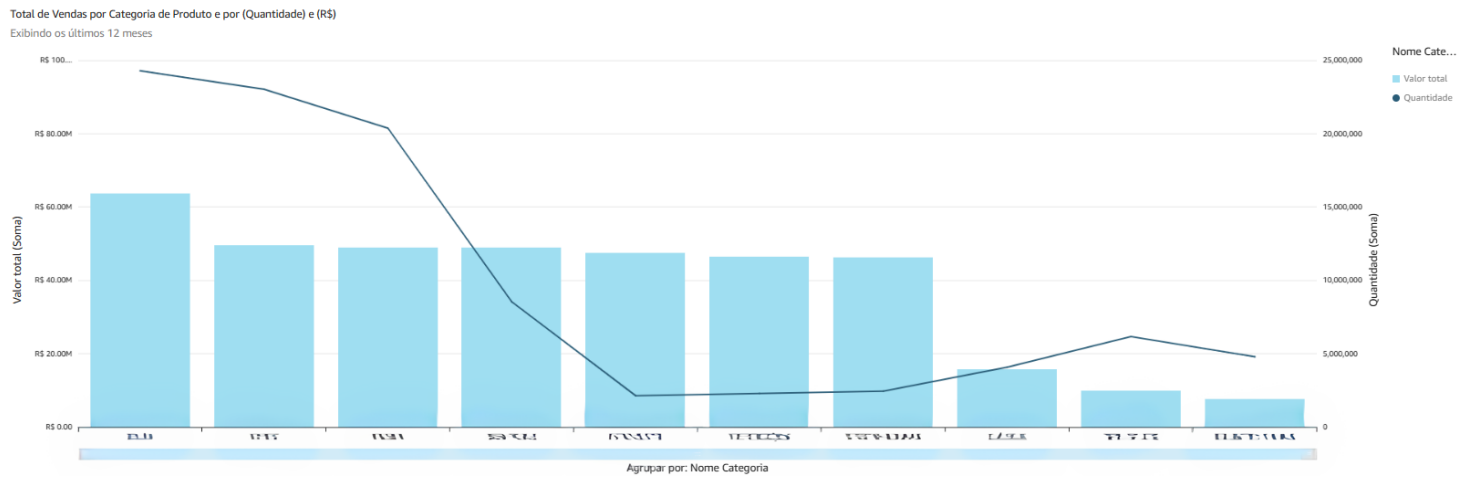


Vendas (R\$) por empresas:

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.

Revisão #2

Criado em Sat, May 18, 2024 6:52 PM por Agatha Ferreira

Atualizado em Tue, Feb 25, 2025 5:08 PM por Giovani Belline