

Painel de Análise de Vendas

SCTotal

O novo Painel de Vendas do SCTotal foi desenvolvido com as mais modernas bibliotecas gráficas e recursos de Inteligência Artificial. Para acessá-lo, basta digitar “Análise de Vendas” no menu principal do SCTotal.

No painel é possível analisar uma série de indicadores, mapas geográficos, mapas de calor, gráficos de linhas com x, y e z (gráficos de dispersão 3D), gráficos de densidade, entre outros.



Barra de Opções e Filtros

Na esquerda tem a barra de opções e filtros como:

- * Análise com localização ou sem (para os gráficos de localização)
- * Faturamento ou Qtd. de Vendas: mostra todos os gráficos comparando valores totais em reais (faturamento) ou comparando Quantidade de Vendas.
- * Vlr. de vendas ou lucro: Dentro de faturamento pode escolher pelo total em real ou lucro
- * Filtros por filial, cliente, vendedor, produto, marca, grupo, etc.: Todo os gráficos são apresentados respeitando os filtros escolhidos.

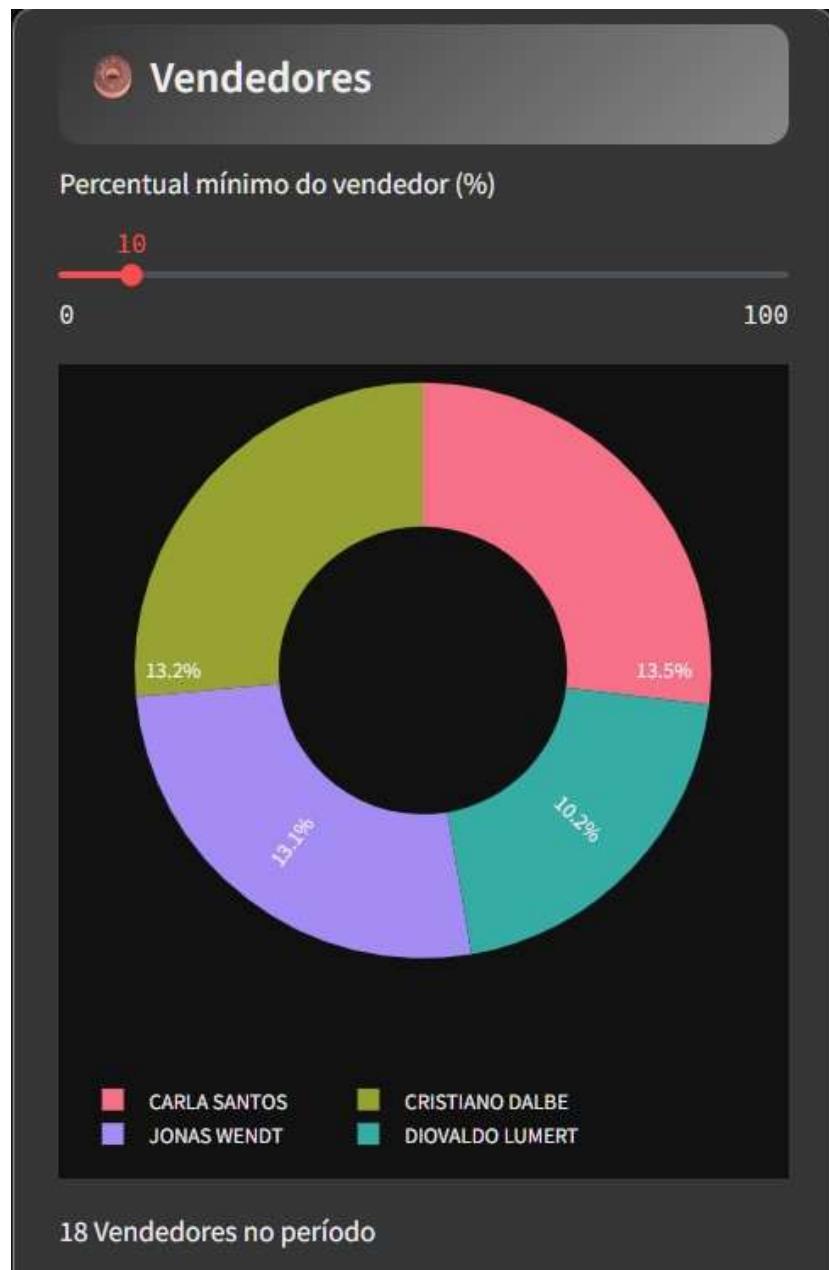
Evolução Mensal ou Anual

Com uma linha para cada ano, permitindo comparar a evolução dos meses com relação aos anos anteriores ou apenas comparando o total anual.



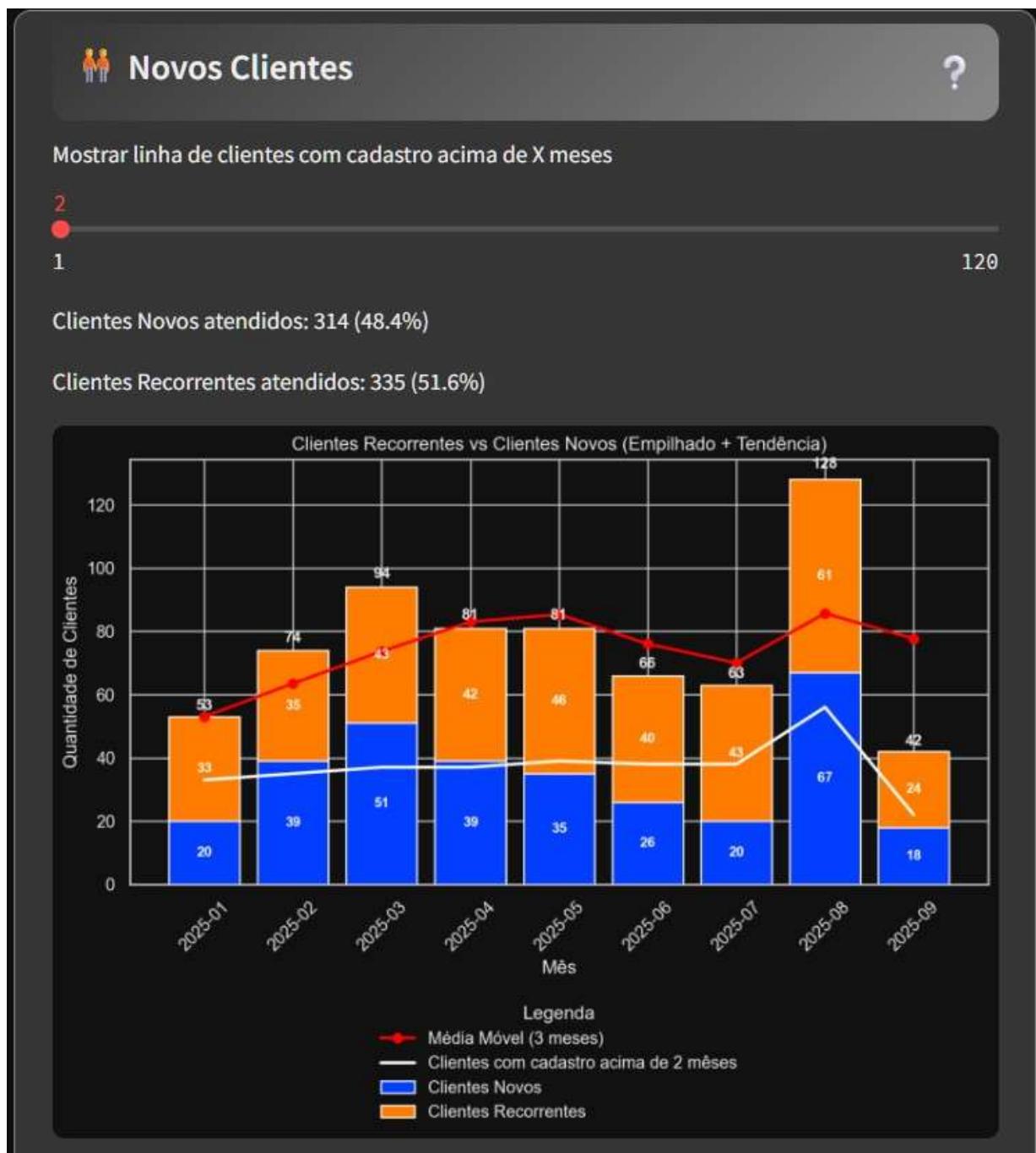
Ranking

Vários gráficos de ranking comparando clientes, vendedores, produtos, grupos, subgrupos, marcas e filiais



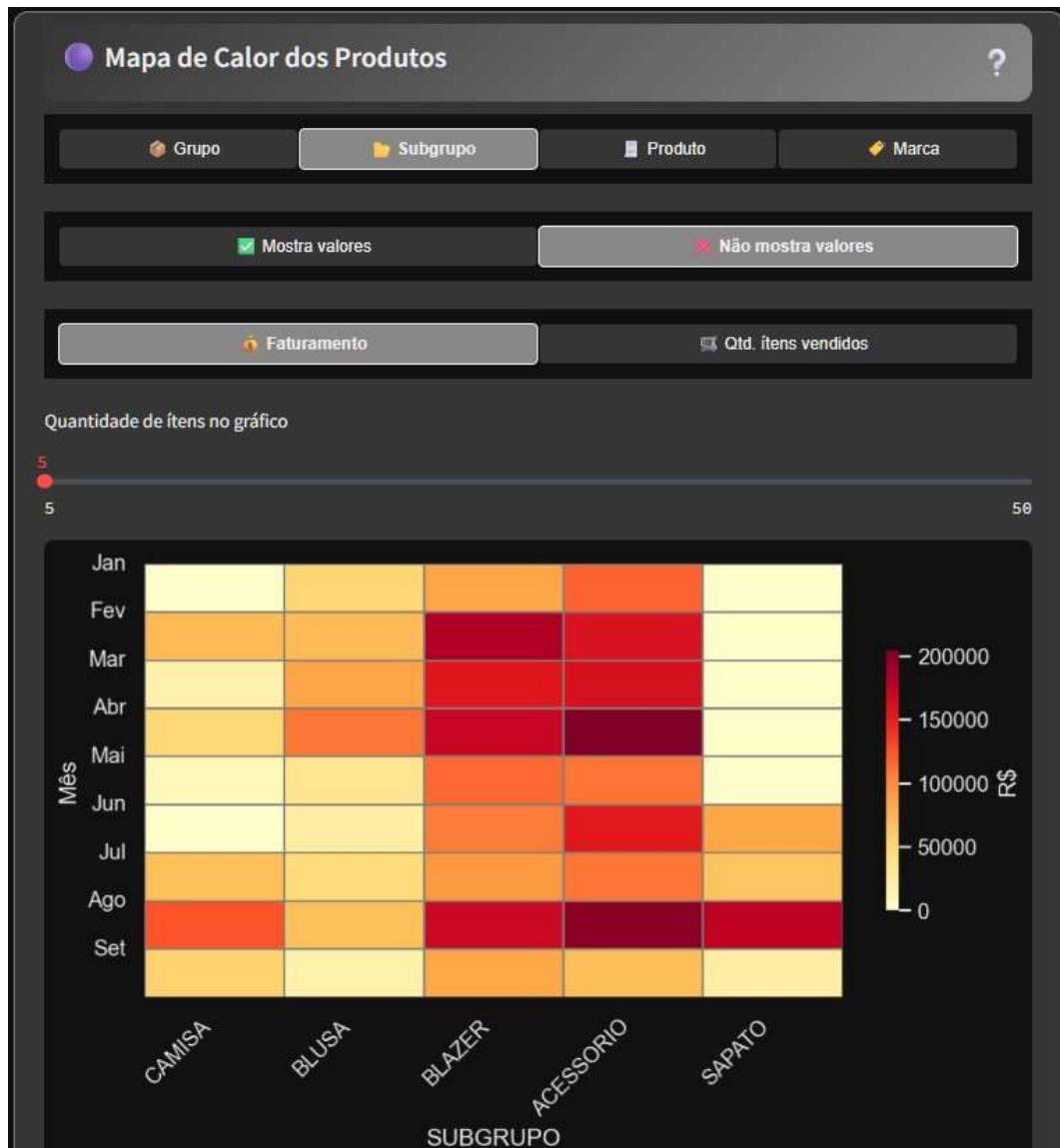
Novos Clientes

Esse gráfico mostra a quantidade mensal de clientes atendidos, informando a relação entre novos e recorrentes, assim como uma linha com média móvel mensal e outra linha com a quantidade de clientes com cadastro acima de x meses, que permite acompanhar como está o retorno de clientes.



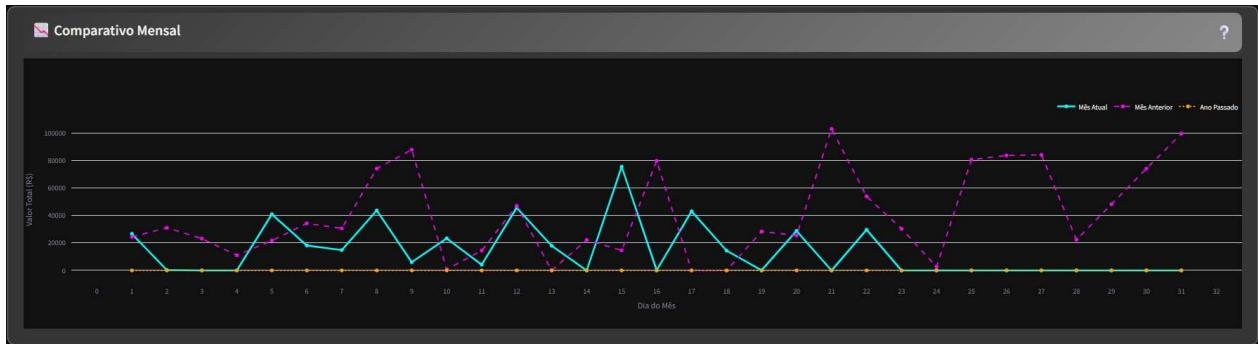
Mapa de Calor

Através desse moderno gráfico pode-se verificar os melhores produtos, subgrupos, grupos ou marcas e quais são os melhores e piores meses de venda, de uma forma muito rápida e objetiva.



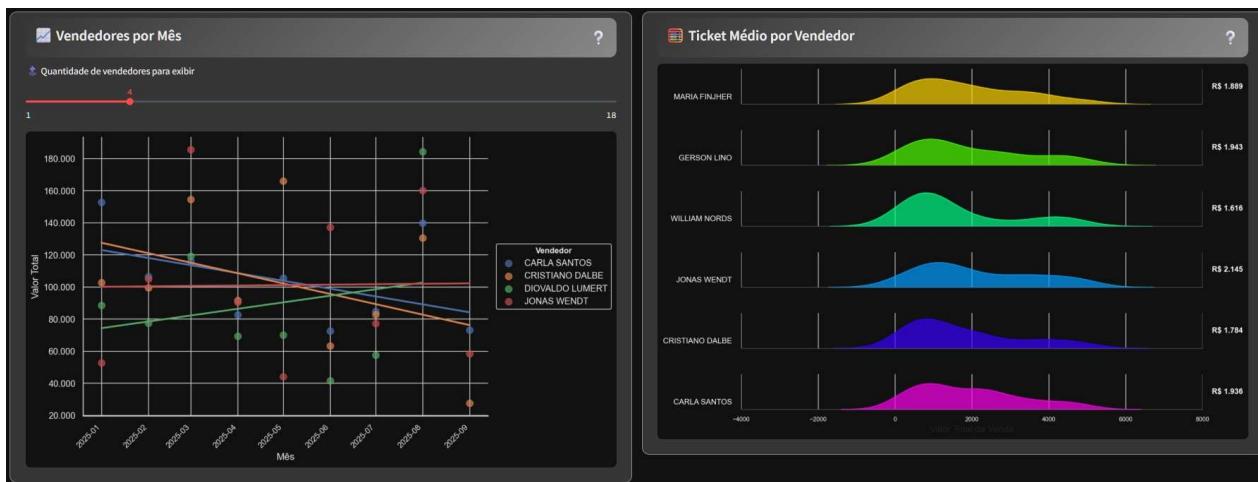
Comparativo Mensal

O mesmo relatório apresenta o mês atual inteiro de vendas, dia a dia, e ao mesmo tempo uma comparação com o mês anterior e com o mesmo mês do ano passado.



Vendedores

Análise completa comparativa entre vendedores. Nos Vendedores por Mês as linhas mostram as tendências de vendas e os pontos as vendas mensais. Já o Ticket Médio por Vendedor mostra o valor médio de vendas de cada vendedor e a distribuição de valores ou quantidades das vendas realizadas, sendo que cada faixa colorida representa a frequência com que certos valores aparecem. Quanto mais larga a curva, mais comum é aquele valor.



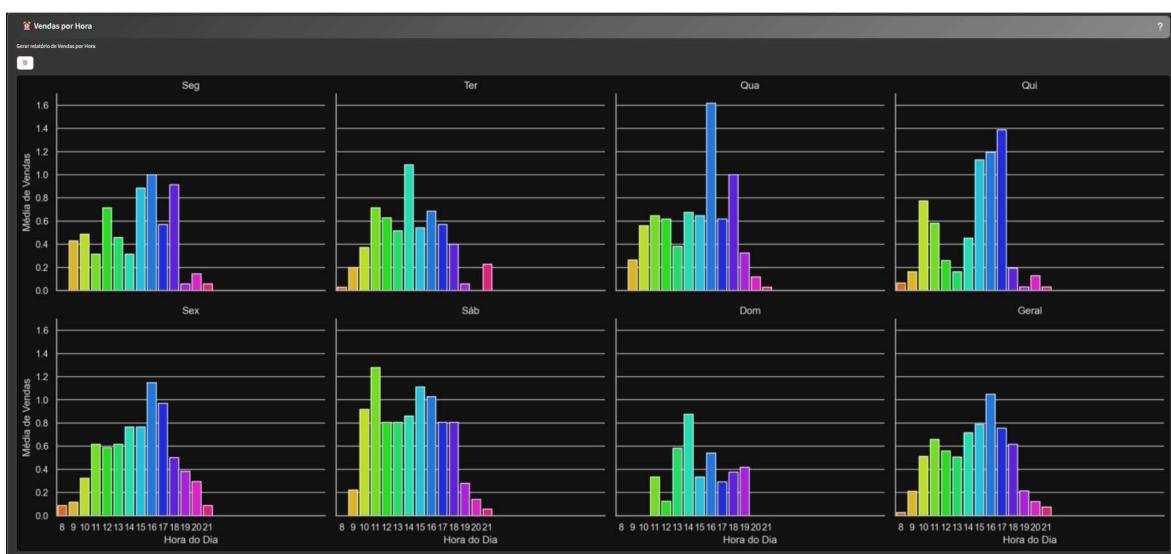
Dias da Semana

Cada dia mostra duas barras, sendo uma o valor médio geral do período informado e outra o valor médio do mês atual, para verificar a performance deste mês em comparação com a média geral.



Vendas por Hora

Esta análise permite visualizar o número médio de vendas por hora em cada dia da semana e no geral, para uma conclusão sobre os horários de menor e maior movimento.



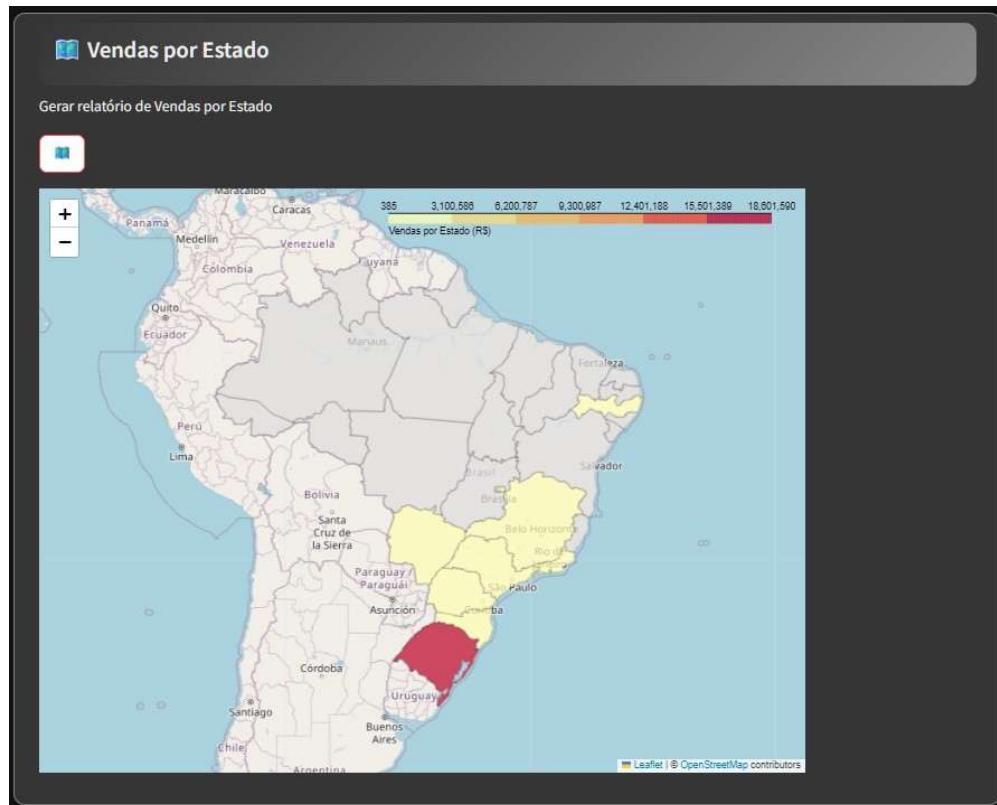
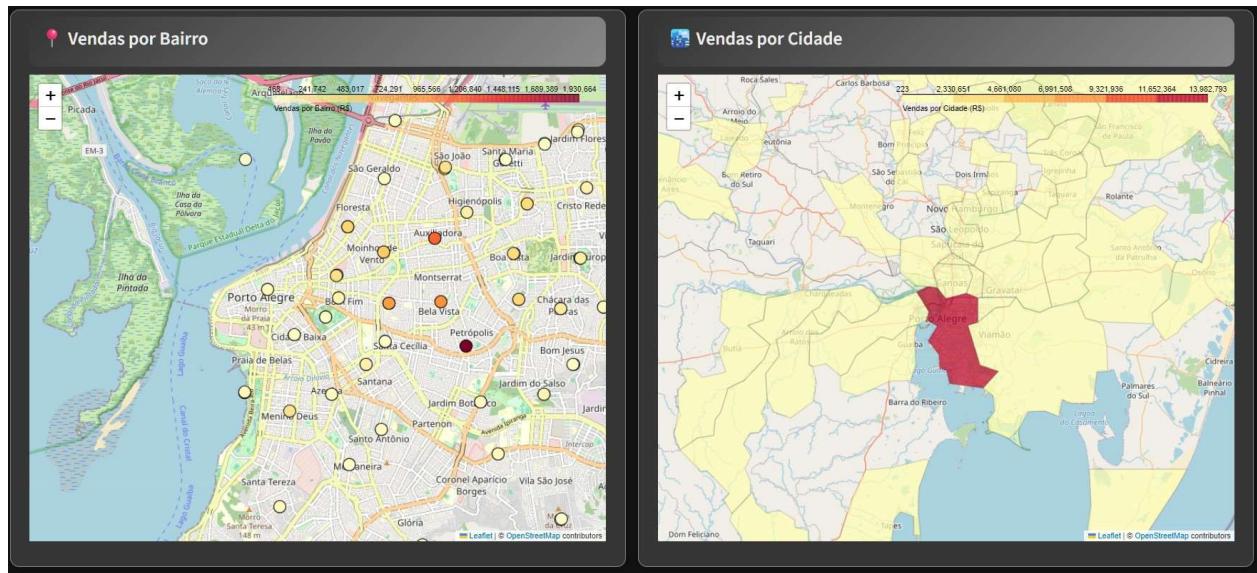
Indicação

Neste gráfico em espiral, as maiores linhas representam a mídia que está sendo mais efetiva.



Mapas Geográficos

Acompanhe também onde estão concentradas as suas vendas, por bairro, cidade e estado, com mapa de calor e zoom.



Análise com IA

Para finalizar, escolha qual o enfoque (Filiais, Cidades, Bairros, Clientes, Vendedores, Produtos, Grupos, Subgrupos ou Marcas) para uma análise das vendas com ajuda da Inteligência Artificial em api integrada diretamente com o Chat Gpt.

Analise dos dados com Inteligência Artificial (IA)

Escolha o tópico para analisar

Bairros

Enviar dados para análise

1. Melhores Faturamentos

BAIRRO	VALOR_TOTAL
CENTRO	R\$ 103,776.90
AUXILIADORA	R\$ 91,552.36
RIO BRANCO	R\$ 83,124.01
BELA VISTA	R\$ 53,765.58
MOINHOS DE VENTO	R\$ 52,697.00
JARDIM EUROPA	R\$ 51,025.00
PETROPOLIS	R\$ 43,095.50
JARDIM LINDOIA	R\$ 41,000.00
PASSO DA AREIA	R\$ 39,264.20
SARANDI	R\$ 30,059.00

Análise:

A análise dos melhores faturamentos revela que o Centro é o bairro mais lucrativo, seguido de perto pela Auxiliadora e Rio Branco, o que indica que esses locais têm uma clientela forte ou uma demanda elevada. O fato de bairros como Bela Vista e Moinhos de Vento estarem entre os cinco melhores sugere que áreas de maior valorização imobiliária também tendem a gerar maiores vendas. No entanto, bairros como Sarandi, embora com faturamentos menores, podem ter oportunidades de crescimento se estratégias específicas forem implementadas para aumentar a visibilidade e atratividade.

2. Maiores Vendas

DATA_VENDA	BAIRRO	VALOR_TOTAL
12/09/25	CENTRO	R\$ 31,210.75
05/09/25	PASSO DA AREIA	R\$ 21,505.35
31/08/25	JARDIM LINDOIA	R\$ 20,146.99
26/08/25	VILA SANTA MONICA	R\$ 17,066.00
15/09/25	CENTRO	R\$ 17,032.59
17/09/25	CENTRO	R\$ 14,724.01
15/09/25	MOINHOS DE VENTO	R\$ 13,757.00
17/09/25	INDEPENDENCIA	R\$ 13,625.09
27/08/25	AUXILIADORA	R\$ 13,077.78
25/08/25	JARDIM ITU	R\$ 12,403.01

Análise:

As maiores vendas ocorrem principalmente no Centro, que não só lidera em faturamento, mas também tem a maior venda individual registrada. Essa concentração no Centro pode ser uma indicação da eficácia de estratégias de marketing ou o impacto positivo de eventos locais nessa área. A relação entre a mescla de bairros com menores e maiores vendas pode sugerir oportunidades de venda não totalmente exploradas nos bairros com menor volume de vendas.

3. Top 10 Bairros com Maior Margem

BAIRRO	MARGEM
CENTRO	R\$ 143,715.00
AUXILIADORA	R\$ 129,411.36
RIO BRANCO	R\$ 107,284.42
BELA VISTA	R\$ 90,944.98
JARDIM EUROPA	R\$ 70,448.31
PETROPOLIS	R\$ 60,427.09
MOINHOS DE VENTO	R\$ 58,652.38
JARDIM LINDOIA	R\$ 55,616.19
TRES FIGUEIRAS	R\$ 42,812.38
JARDIM ITU	R\$ 42,792.29

Análise:

Os dados sobre os bairros com maior margem apontam que o Centro se destaca significativamente em termos de lucratividade. Isso pode indicar que os produtos ou serviços oferecidos neste local são percebidos como de maior valor, possivelmente devido a fatores como qualidade, exclusividade ou marca. A margem também apresenta uma tendência de queda nos bairros subsequentes, sugerindo que, embora mais vendas ocorram em bairros centrais, a lucratividade em locais periféricos pode ser otimizada com ajustes na oferta e abordagens de marketing.

4. Bairro com Maior Ticket Médio

BAIRRO	VALOR_TOTAL
VILA SANTA MONICA	R\$ 10,992.50
INDEPENDENCIA	R\$ 8,333.34
JARDIM LINDOIA	R\$ 8,200.00
CENTRO	R\$ 7,982.84
FLORESTA	R\$ 7,650.00
MARIO QUINTANA	R\$ 7,200.00
JARDIM MAUA	R\$ 7,185.27
SAO BENTO	R\$ 7,123.52
CRISTAL	R\$ 6,696.00
PASSO DA AREIA	R\$ 6,544.03

Análise:

O bairro Vila Santa Mônica lidera com o maior ticket médio, evidenciando que o cliente deste local está disposto a investir mais em seus pedidos, possivelmente devido ao perfil do consumidor, que pode ser mais exigente ou estar em busca de produtos ou serviços premium. A diferença significativa de valores médios entre os bairros reflete variações no público-alvo, além do potencial para aumentar a média no Centro e em outros bairros com estratégias de ajuste de preço ou promoção de ofertas premium.

Análise Geral

Ao considerar as informações dos bairros com melhores faturamentos, maiores vendas, margens e tickets médios, observa-se uma clara predominância do Centro, que demonstra uma forte posição no mercado, tanto em lucratividade quanto em volume de vendas. Entretanto, outros bairros, como Vila Santa Mônica e Auxiliadora, apresentam características específicas que podem ser alavancadas para atrair mais consumidores.

Além disso, a análise sugere que a concentração de vendas e margens em bairros centrais pode indicar uma necessidade de diversificação e melhoria na estratégia de vendas nos bairros menos lucrativos. A identificação de nichos de mercado, a análise do comportamento do consumidor e a implementação de campanhas direcionadas podem ajudar a equilibrar a performance entre os diferentes bairros, ampliando oportunidades de lucro e sustentação do negócio em áreas com menor desempenho atualmente.