ESTUDO DE DADOS

Receita subiu 44,9% em Out/26

De R$ 134.280,00 para R$ 194.570,00, na comparação com Set/26.

R$ 419.890,00
Receita total

202
Pedidos

R$ 2.078,66
Ticket médio

26
Clientes distintos

Empresa Demo. Comercial, Ago/26 a Out/26. Números calculados por código a partir de comercial_demo.xlsx.

01

Resumo executivo

Receita subiu 44,9% em Out/26

De R$ 134.280,00 para R$ 194.570,00, na comparação com Set/26.

Principais pontos

- **Receita subiu 44,9% em Out/26.** De R$ 134.280,00 para R$ 194.570,00, na comparação com Set/26.
- **Ana Prado concentra 45,3% do total.** São R$ 190.350,00 em Receita, o maior item por Vendedor.
- **Ana Prado teve a maior mudança em valor.** R$ 24.620,00 em Out/26 contra Set/26, de R$ 56.390,00 para R$ 81.010,00. Recorte por Vendedor.
- **Davi Rocha teve a maior mudança proporcional.** 231,6%, de R$ 9.590,00 para R$ 31.800,00. A maior em valor foi outra, Ana Prado.

Primeira decisão sugerida

Revisar os maiores lançamentos de Ana Prado e definir o que é recorrente.

02

Números principais

Indicador	Valor	Como foi calculado	Registros
Receita total	R$ 419.890,00	soma de Receita	202
Pedidos	202	contagem de linhas	202
Ticket médio	R$ 2.078,66	soma de Receita / pedidos	202
Clientes distintos	26	contagem de clientes distintos	202

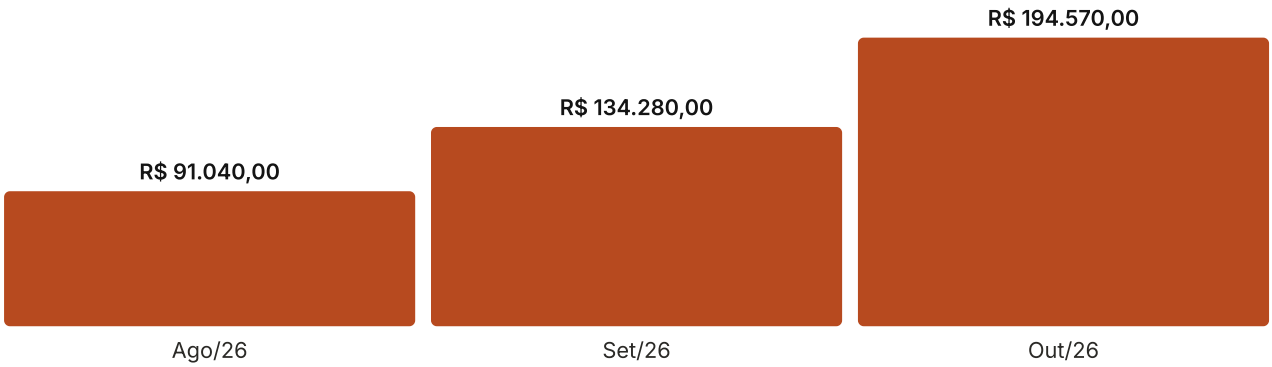
03

Pontos relevantes dos números

FORÇA

Receita subiu 44,9% em Out/26

De R$ 134.280,00 para R$ 194.570,00, na comparação com Set/26.

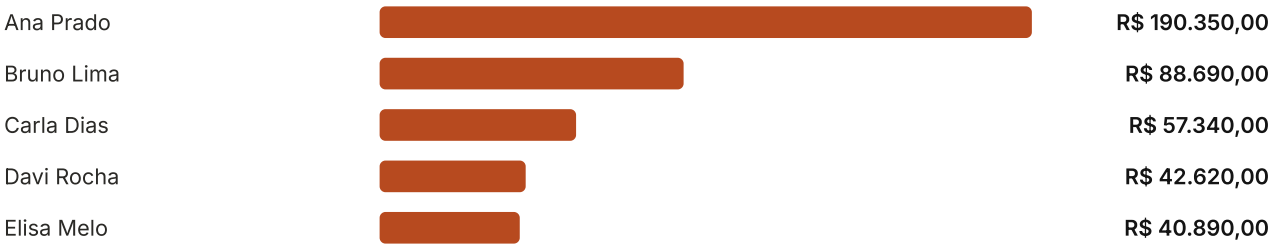


Evidência: Variação de Receita, Out/26 contra Set/26: R$ 60.290,00; Receita em Setembro de 2026: R$ 134.280,00; Receita em Outubro de 2026: R$ 194.570,00; Variação percentual de Receita, Out/26 contra Set/26: 44,9%.

ATENÇÃO

Ana Prado concentra 45,3% do total

São R$ 190.350,00 em Receita, o maior item por Vendedor.

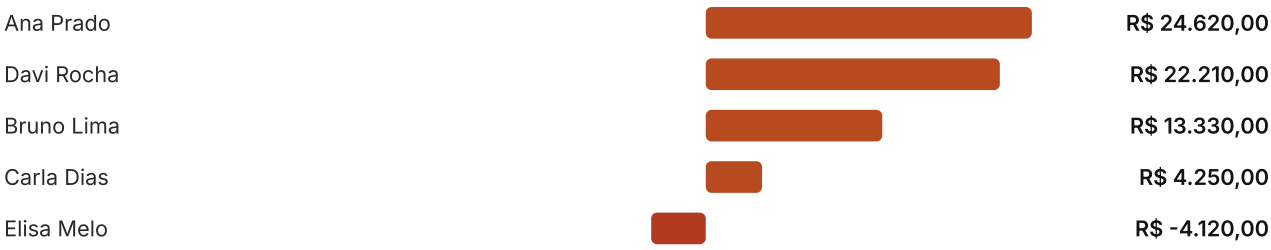


Evidência: Receita total: R$ 419.890,00; Receita: Ana Prado: R$ 190.350,00; Participação de Ana Prado em Receita: 45,3%.

FORÇA

Ana Prado teve a maior mudança em valor

R$ 24.620,00 em Out/26 contra Set/26, de R$ 56.390,00 para R$ 81.010,00. Recorte por Vendedor.

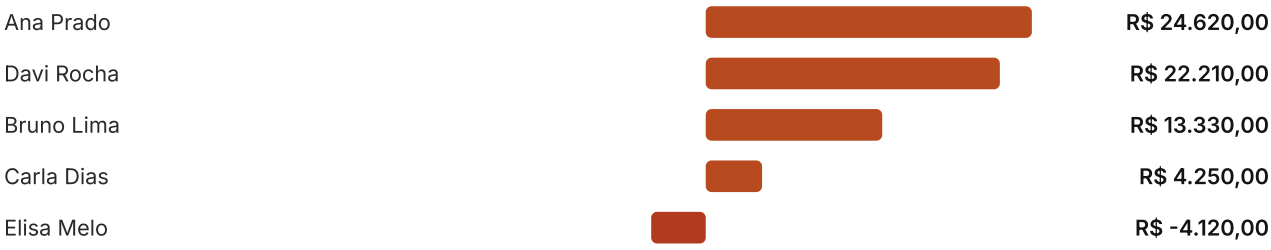


Evidência: Variação de Ana Prado: R$ 24.620,00.

ATENÇÃO

Davi Rocha teve a maior mudança proporcional

231,6%, de R$ 9.590,00 para R$ 31.800,00. A maior em valor foi outra, Ana Prado.



Evidência: Variação percentual de Davi Rocha: 231,6%; Variação de Davi Rocha: R$ 22.210,00.

FATO

Parceiros concentra 33,4% do total

São R$ 140.040,00 em Receita, o maior item por Canal.



Evidência: Receita total: R$ 419.890,00; Receita: Parceiros: R$ 140.040,00; Participação de Parceiros em Receita: 33,4%.

ATENÇÃO

4 lançamento(s) estão muito acima do padrão da base

4 lançamento(s) estão muito acima do padrão da base. O maior é R$ 9.600,00, na linha 4. Fora do padrão não significa erro.

Evidência: Maior valor fora do padrão: R$ 9.600,00.

FATO

O ticket médio foi R$ 2.078,66 em 202 pedidos

O ticket médio foi R$ 2.078,66 em 202 pedidos.

Evidência: Ticket médio: R$ 2.078,66; Pedidos: 202.

04

Pontos de atenção e riscos

Ana Prado concentra 45,3% do total

São R$ 190.350,00 em Receita, o maior item por Vendedor.

Davi Rocha teve a maior mudança proporcional

231,6%, de R$ 9.590,00 para R$ 31.800,00. A maior em valor foi outra, Ana Prado.

4 lançamento(s) estão muito acima do padrão da base

4 lançamento(s) estão muito acima do padrão da base. O maior é R$ 9.600,00, na linha 4. Fora do padrão não significa erro.

05

Forças e oportunidades

Receita subiu 44,9% em Out/26

De R$ 134.280,00 para R$ 194.570,00, na comparação com Set/26.

Ana Prado teve a maior mudança em valor

R$ 24.620,00 em Out/26 contra Set/26, de R$ 56.390,00 para R$ 81.010,00. Recorte por Vendedor.

06

Projeção para Nov/26 (cenários)

Isto é um cenário, não uma previsão.

Cada linha repete uma premissa. O resultado real depende de meta, campanha, sazonalidade e mudanças que a planilha não mostra.

Mês ou cenário	Valor	Premissa
Ago/26	R$ 91.040,00	Realizado
Set/26	R$ 134.280,00	Realizado
Out/26	R$ 194.570,00	Realizado
Ritmo do último mês mantido	R$ 194.570,00	Nov/26 repete o total de Out/26. Sem sazonalidade, meta, campanha ou mudança de preço.
Média do período	R$ 139.963,33	Nov/26 fica na média dos 3 meses. Trata os meses como igualmente representativos.
Mesma variação repetida	R$ 281.929,44	A variação de 44,9% entre Set/26 e Out/26 se repete uma vez. É o cenário mais sensível: um único mês define o ritmo.

07

O que pode explicar (hipóteses)

HIPÓTESE

A concentração em Ana Prado pode refletir a natureza do negócio ou uma dependência a reduzir.

Como validar: Comparar com o histórico e separar o que é recorrente do que é pontual em Ana Prado.

HIPÓTESE

A mudança em Ana Prado pode vir de volume, preço ou de um evento pontual.

Como validar: Abrir os lançamentos de Ana Prado nos dois meses e separar volume de preço.

HIPÓTESE

Davi Rocha pode ter uma base pequena, que faz o percentual parecer maior do que é.

Como validar: Ver o valor absoluto e os lançamentos de Davi Rocha antes de tratar como problema.

08

Soluções recomendadas

PRIORIDADE ALTA

Revisar os maiores lançamentos de Ana Prado e definir o que é recorrente

Ana Prado pesa mais que os demais itens, então qualquer ajuste ali move o total.

Acompanhar: participação de Ana Prado no total. Dados necessários: histórico de meses anteriores, contratos ou motivos dos maiores lançamentos. Com base em: Ana Prado concentra 45,3% do total.

PRIORIDADE ALTA

Investigar o que mudou em Ana Prado entre os dois meses

É a maior mudança em valor por Vendedor.

Acompanhar: valor mensal de Ana Prado. Dados necessários: detalhe dos lançamentos, volume e preço. Com base em: Ana Prado teve a maior mudança em valor.

PRIORIDADE MÉDIA

Verificar se a alta proporcional de Davi Rocha é recorrente ou efeito de base pequena

A maior variação proporcional nem sempre é a maior em dinheiro.

Acompanhar: variação mensal de Davi Rocha. Dados necessários: próximos meses, motivo dos lançamentos. Com base em: Davi Rocha teve a maior mudança proporcional.

PRIORIDADE ALTA

Revisar os maiores lançamentos de Parceiros e definir o que é recorrente

Parceiros pesa mais que os demais itens, então qualquer ajuste ali move o total.

Acompanhar: participação de Parceiros no total. Dados necessários: histórico de meses anteriores, contratos ou motivos dos maiores lançamentos. Com base em: Parceiros concentra 33,4% do total.

PRIORIDADE MÉDIA

Conferir o documento do lançamento fora do padrão

Um único valor alto pode distorcer a leitura do período.

Acompanhar: lançamentos fora do padrão por mês. Dados necessários: comprovante do lançamento. Com base em: 4 lançamento(s) estão muito acima do padrão da base.

PRIORIDADE MÉDIA

Registrar motivo de perda e etapa do funil junto das vendas

Hoje o arquivo mostra o que foi vendido, não o que se perdeu.

Acompanhar: itens do processo adotados por fechamento. Dados necessários: combinado com as áreas envolvidas. Com base em: Receita subiu 44,9% em Out/26.

Plano de ação

Ação	Responsável	Prazo	Acompanhar
Revisar os maiores lançamentos de Ana Prado e definir o que é recorrente	a definir	sugestão a validar	participação de Ana Prado no total
Investigar o que mudou em Ana Prado entre os dois meses	a definir	sugestão a validar	valor mensal de Ana Prado
Verificar se a alta proporcional de Davi Rocha é recorrente ou efeito de base pequena	a definir	sugestão a validar	variação mensal de Davi Rocha
Revisar os maiores lançamentos de Parceiros e definir o que é recorrente	a definir	sugestão a validar	participação de Parceiros no total
Conferir o documento do lançamento fora do padrão	a definir	sugestão a validar	lançamentos fora do padrão por mês
Registrar motivo de perda e etapa do funil junto das vendas	a definir	sugestão a validar	itens do processo adotados por fechamento

Sugestões a validar: nenhuma foi aprovada.

09

Pontos de melhoria

Anexar o comprovante dos lançamentos fora do padrão

Valores muito acima do normal precisam de documento para não distorcer a leitura do período.

Registrar o que falta para medir orçado contra realizado

Hoje o arquivo não traz orçamento nem meta. Com esse dado, o próximo relatório passa a medir isso.

Registrar o que falta para medir taxa de conversão

Hoje faltam numerador e denominador inequívocos (fechados e oportunidades). Com esse dado, o próximo relatório passa a medir isso.

Manter o histórico mês a mês na mesma planilha

Com mais meses na mesma base, dá para separar tendência de sazonalidade.

10

O que estes dados não permitem afirmar

- **Orçado contra realizado:** o arquivo não traz orçamento nem meta.
- **Taxa de conversão:** faltam numerador e denominador inequívocos (fechados e oportunidades).
- Moeda BRL assumida: o arquivo não indica a moeda. Use --moeda para corrigir.
- Pedidos contados pelas linhas com a coluna Pedido: cada linha foi tratada como um pedido.

11

Confiabilidade e método

202 linhas somadas e 0 fora da soma. Todas as contas foram feitas por código, com as fórmulas listadas na auditoria.

- OK: Receita por Vendedor: partes somam o total
- OK: Receita por Produto: partes somam o total
- OK: Receita por Canal: partes somam o total
- OK: Receita por Cliente: partes somam o total

Documento interno: confirme antes de compartilhar. Feito com PRISMA Intelligence, da Porto Apps.