



RELATÓRIO DE ANÁLISE

Análise

Resultados detectados a partir dos seus dados.

Gerado em

2026-09-29 21:27

Cliente

demos-br@distilo.nl

runId

k57b8zw35s964c1bahvj2cvnh8fbs97

Casa Lume: escorredor sem vendas lidera os recuos de receita

Até sexta, 02/10/2026, confira os produtos e os registros antes de promover. Aqui estão os bloqueios, as tarefas da semana e os contatos para depois. Cálculos e limitações ficam no apêndice.

↓ R\$ 951.509,25

-13,7% contra o trimestre anterior

Vendas concluídas de 01/06/2026 a 31/08/2026, contra R\$ 1.102.555,78 de 01/03/2026 a 31/05/2026.

Os 3 maiores recuos somam R\$ 54.265,12, ou 35,9% da queda total, sem repetir produtos. É redução de vendas, não recuperação prevista. Contra 01/06/2025 a 31/08/2025, a variação foi -5,4%. A comparação não prova a causa.

⚠ Confira antes de liberar oferta, escala ou contato

A gerência confirma estoque, anúncio e cadastro. Um produto sem vendas pode ter saído da operação ou faltar no extrato por filtro ou código omitido.

A gerência esclarece os registros físicos de domingo antes de mudar a escala. Eles podem vir de operação excepcional ou de lançamento posterior/canal incorreto. Até esclarecer, domingo fica fora da escala.

A atendente completa o cadastro com autorização e atualiza as compras posteriores a 31/08/2026 antes de chamar alguém de inativo. O dono confere os custos completos antes de autorizar desconto.

Sem conferir, a oferta pode divulgar produto indisponível e o contato pode importunar quem já voltou. As metas são tarefas, não previsões de conversão.

Até sexta: conferir os produtos e os registros

De 30/09/2026 a 02/10/2026, a gerência executa estas conferências:

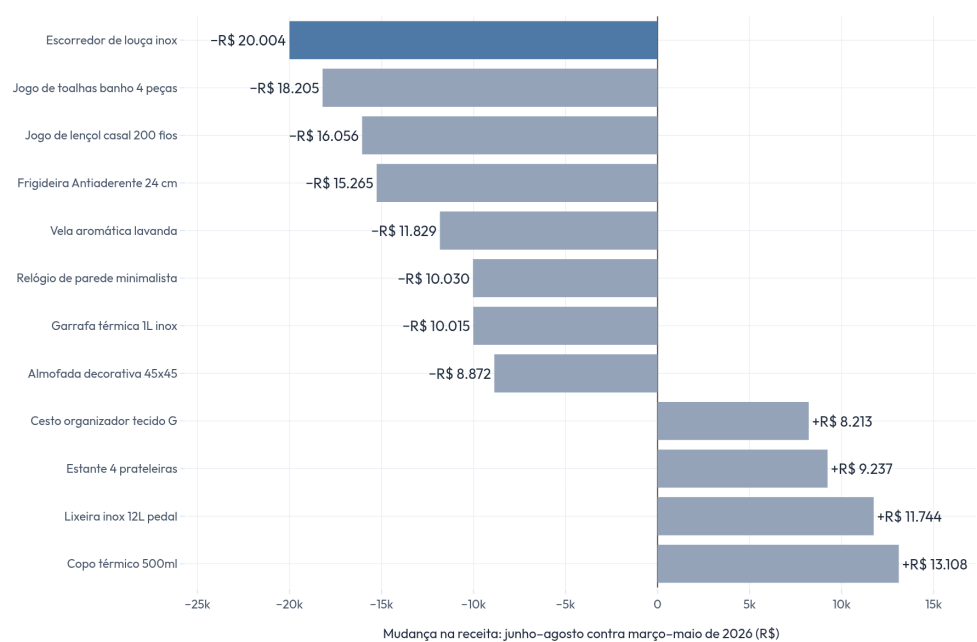
Conferência	Ritmo e entrega até sexta
Estoque e loja virtual dos produtos em queda, na tabela abaixo	5 produtos, a 2 por dia. Fechar 5 diagnósticos e corrigir os 3 maiores recuos quando houver problema confirmado.
Cancelamentos e devoluções dos produtos com maiores taxas, listados no apêndice	243 registros, a 81 por dia. Separar situação, canal e data real da compra. Classificar todos e deixar zero sem origem.
Registros físicos de domingo no sistema de origem	381 registros, a 127 por dia. Cruzar canal, data real da compra e data do lançamento. Fechar 381 de 381 classificados e zero sem origem.

Após 2 dias sem diagnóstico, o dono liga ao estoque e confronta cadastro e extrato. Para pendências nos registros, liga ao responsável pelo extrato. Mantém suspensa a promoção dos itens com cancelamentos. Sem conferir, cancelamentos podem parecer falta de procura.

Estes são os produtos para a checagem de estoque e anúncio:

Produto	Unidades anteriores → atuais	Mudança na receita
Escorredor de louça inox	140 → 0	R\$ -20.004,37
Jogo de toalhas banho 4 peças	217 → 98	R\$ -18.204,61
Jogo de lençol casal 200 fios	303 → 215	R\$ -16.056,14
Frigideira Antiaderente 24 cm	350 → 171	R\$ -15.265,20
Vela aromática lavanda	431 → 157	R\$ -11.828,55

O escorredor parou; toalhas perderam mais de metade



Com estoque confirmado, a responsável pelas vendas destaca os 3 produtos em alta de maior impacto de `itens_caindo_subindo.csv` na vitrine física e na página inicial. Prepara 1 peça por canal até 02/10/2026, com os 3 produtos visíveis. Sem estoque, entra o próximo em alta. O copo térmico 500ml ganhou R\$ 13.107,85. Sem destaque, a loja pode perder demanda já observada; o destaque não garante receita adicional.

Cobrir sexta e sábado sem contratar por um dado de pedidos

Depois de esclarecer os registros de domingo, a gerência publica pelo WhatsApp interno a cobertura de 2 turnos, sexta e sábado, até 02/10/2026. Confirma responsáveis com a equipe disponível, incluindo separação dos pedidos virtuais. Se faltar cobertura, o dono redistribui funções antes da oferta. Sem isso, a promoção disputa equipe com o atendimento.

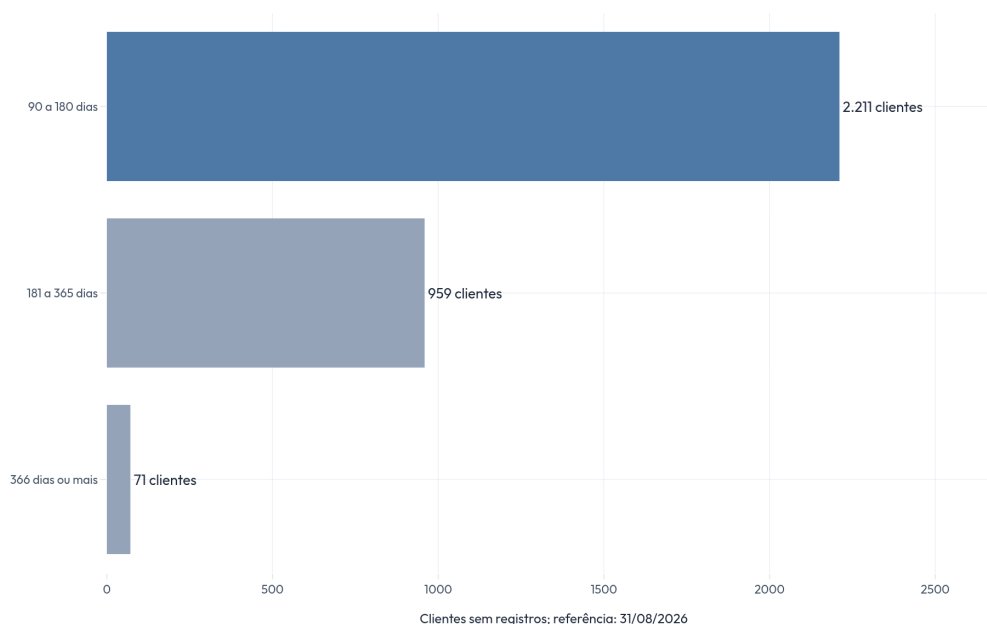
Canal	Segunda a quinta: pedidos/dia	Sexta: pedidos/dia	Sábado: pedidos/dia
Loja física	36,5	48,3	48,7
Loja virtual	61,2	67,2	78,3

Pedidos não medem fila, visitantes ou tempo de trabalho. Não dimensionam contratação nem justificam abertura aos domingos.

Na semana seguinte: contatos pequenos, com cadastro atualizado

Em 31/08/2026, havia 3.241 clientes sem qualquer registro há pelo menos 90 dias. Isso não afirma abandono da loja. `clientes_sumidos.csv` seleciona 50 deles.

A maior faixa de inativos parou há poucos meses



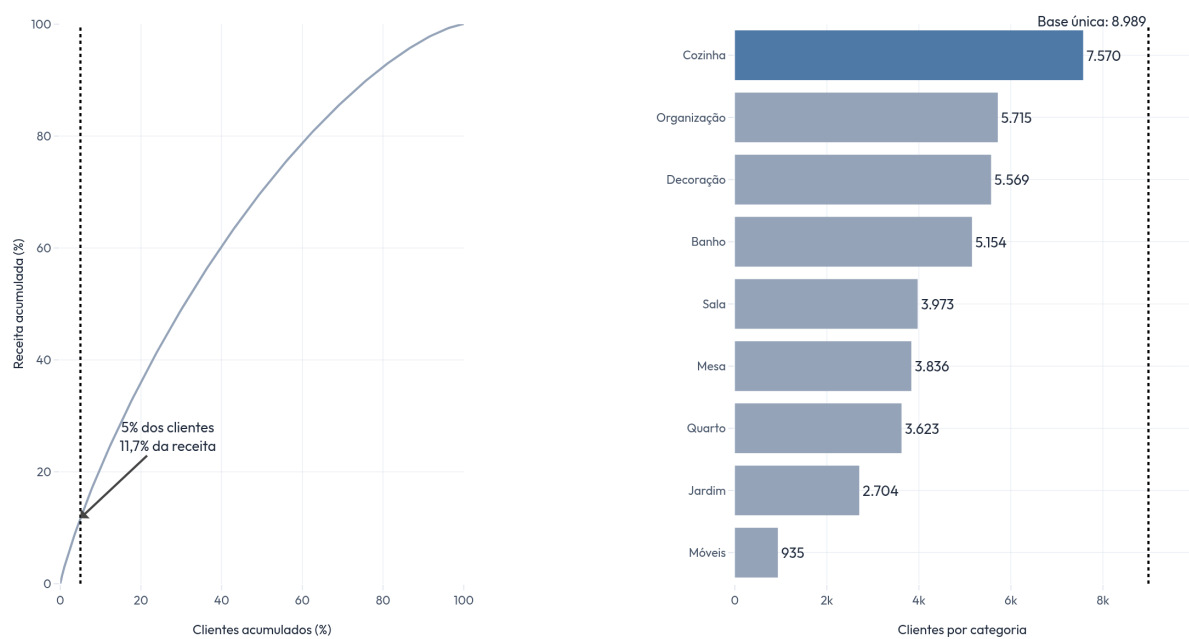
O valor abaixo pertence às compras que esses clientes já fizeram.

R\$ 74.813,20

🕒 Compras históricas dos clientes de `clientes_sumidos.csv`. Não é dinheiro pendente ou recuperável.

Os 5% de maior receita respondem por 11,7% do faturamento histórico. A loja depende também dos demais. Cozinha chegou a 7.570 clientes, sem afinidade comprovada dos compradores exclusivos com outras categorias.

Cozinha alcança mais clientes; a receita não depende de poucos



Antes de começar, a atendente completa nomes e contatos pelo identificador, retira quem voltou e cruza as listas: cada pessoa recebe uma abordagem só.

De 05/10/2026 a sexta, 09/10/2026, a atendente chama por WhatsApp os primeiros clientes válidos, na prioridade dos arquivos:

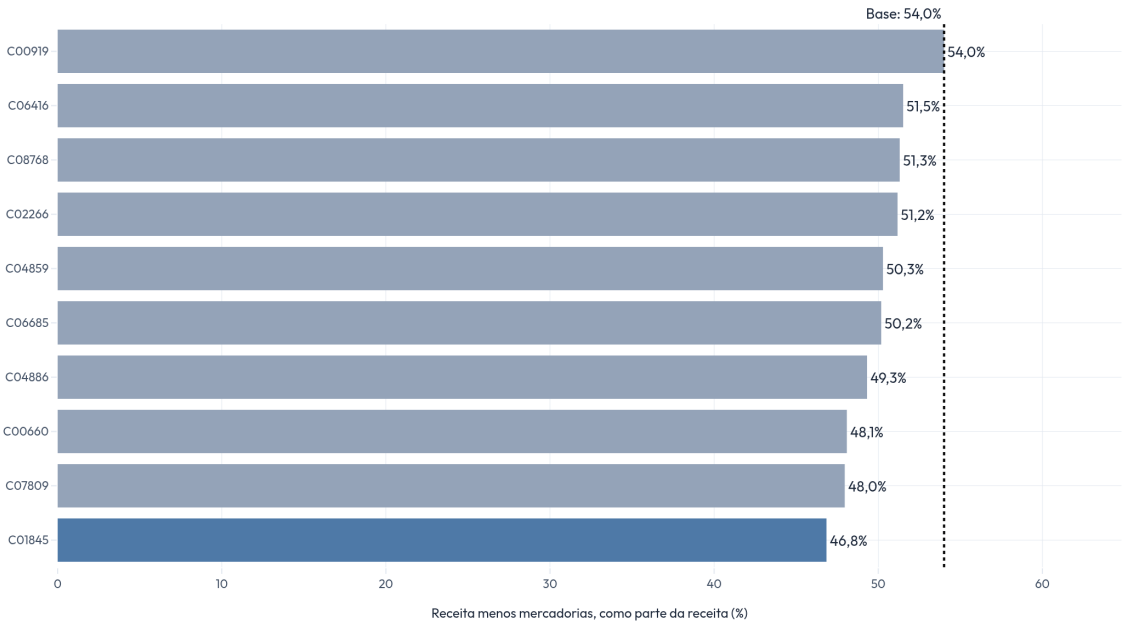
Lista e abordagem	Contatos	Meta até sexta
<code>clientes_sumidos.csv</code> : perguntar pela necessidade atual	25, a 5 por dia	25 contatos registrados e 5 respostas úteis
<code>whales_top_5pct.csv</code> : ouvir a experiência e a próxima necessidade. O arquivo traz 50 dos 450 clientes de maior receita	10, a 2 por dia	10 contatos e 5 respostas úteis
<code>exclusivos_cozinha.csv</code> : oferecer o cesto organizador em alta. O arquivo traz 50 dos 56 compradores exclusivos de Cozinha	20, a 4 por dia	3 pedidos, ou 15% dos contatos. É meta, não previsão

Sem resposta em 3 dias, a atendente liga; diante de recusa, encerra. Sem interesse em Cozinha, registra a necessidade sem ampliar desconto. Começar pequeno evita apostar em afinidade não demonstrada. Sem ouvir os clientes de maior receita, problemas de atendimento podem passar despercebidos.

Antes de dar desconto, completar a conta dos custos

Receita menos mercadorias deixa 54,0% no histórico. Nos 10 clientes de maior receita, a margem vai de 46,8% a 54,0%, sem resultado negativo nessa conta. Eles representam 0,42% das vendas. Não é lucro: faltam frete, impostos, taxas de pagamento, aluguel e equipe.

Os clientes de maior receita deixam margem antes das despesas



O dono pede por e-mail à contabilidade os custos dos primeiros 5 clientes de `margem_top10_por_cliente.csv`. Confere 1 por dia desde 05/10/2026. Até 09/10/2026, deve ter 100% desses casos com frete, tributos e taxas conciliados. Após 2 dias sem informação, liga e suspende o desconto. Sem a conta completa, a margem aparente pode consumir caixa.

Apêndice para consulta

O que entrou nas contas

Referência	Resultado ou regra
Arquivo de entrada	<code>vendas_casa_lume.csv</code> : 62.655 linhas, 60 códigos e 8.989 clientes com compra concluída
Campos disponíveis	Pedido, data, produto, cliente, quantidade, preço, valor, custo, categoria, canal e situação
Faturamento histórico considerado	R\$ 6.439.626,93
Cancelamentos e devoluções excluídos	1.746 registros, no valor de R\$ 192.069,33. O valor não foi descontado novamente
Duplicidade de pedido + código + data	0,0% das linhas; efeito de R\$ 0,00
Identidade dos produtos	Os códigos reuniram 3 grafias adicionais, preservando modelos
Comparação principal	Meses completos, com 92 dias em cada janela
Condição de venda	Pedido concluído, valor não negativo e quantidade positiva
Custo das mercadorias	Quantidade multiplicada pelo custo unitário, sem despesas indiretas

Repetir compra de bens de varejo não é duplicidade; não há série vitalícia. A comparação não mistura mês parcial nem cancelamentos com mudança de venda.

O cálculo está em `analise.py`, com os números em `_numeros.json`. `gerar_relatorio.py` lê somente esse registro numérico; `gerar_graficos.py` usa o mesmo registro e o estilo local.

Cancelamentos: motivo ainda precisa de conferência

A taxa geral de cancelamentos e devoluções foi de 2,8%. Entre produtos com pelo menos 100 registros, estes tiveram as maiores taxas:

Produto	Registros excluídos / total	Taxa
Cortina de box PVC	140 / 1.071	13,1%
Cortina blackout 2 folhas	63 / 562	11,2%
Espelho redondo 60cm	40 / 372	10,8%

Em Banho, a taxa foi 4,0%; em Mesa, 2,2%. Pode haver ocorrências reais ou diferenças de cadastro e lançamento. O arquivo não traz o motivo.

Produtos sem vendas: conferir operação e extrato

Código e produto	Última venda concluída	Último registro de qualquer situação	Registros no período atual
CL-011: Escorredor de louça inox	19/05/2026	19/05/2026	0
CL-048: Kit ferramentas jardim 3 peças	09/05/2026	09/05/2026	0
CL-017: Porta-escovas cerâmica	30/04/2026	30/04/2026	0

A ausência pode ser venda realmente interrompida, por indisponibilidade ou retirada do catálogo, ou código/filtro ausente na extração. Nenhum desses produtos foi descartado como erro sem confirmação. Para separar as leituras, a gerência exporta todos os códigos e situações do pedido, compara datas de criação e lançamento por canal e confronta com estoque e cadastro. A conferência por canal está em [vendas.interruptoes](#) no registro numérico.

Nas toalhas, as unidades passaram de 217 para 98 e o preço efetivo de R\$ 152,75 para R\$ 152,48. A perda veio de menos unidades, não de forte desconto. Contra os mesmos meses do ano anterior, a receita variou -55,1%. Falta de estoque, menor procura e anúncio indisponível são hipóteses de confiança baixa: faltam estoque e histórico de anúncios.

Domingo e fim de ano: referências com limites

No trimestre atual, o sábado teve mais pedidos por dia que a média de segunda a quinta: 1,33 vezes na loja física e 1,28 vezes na loja virtual. A divisão pelo número de dias evita favorecer um dia da semana que apareceu mais vezes no extrato.

O dono informa que a loja física fecha aos domingos. Mesmo assim, há 381 registros físicos nesse dia, dos quais 367 concluídos, somando R\$ 38.721,93. A receita continua na conta. O registro não distingue operação excepcional de lançamento posterior ou canal incorreto; não sustenta recomendação de abertura.

Mês	Receita histórica
Dezembro de 2025, maior receita	R\$ 512.845,86
Novembro de 2025, segundo maior	R\$ 473.082,00

Esse é o único fim de ano observado. Serve de referência para preparação, não de garantia para o próximo.

Margem dos clientes de maior receita

Confiança alta no cálculo direto de receita e custo informado. A conta não inclui as demais despesas da loja.

Cliente	Receita histórica	Custo das mercadorias	Margem antes das despesas
C00919	R\$ 2.448,56	R\$ 1.126,00	54,0%
C06416	R\$ 2.526,65	R\$ 1.225,00	51,5%
C08768	R\$ 3.035,38	R\$ 1.478,00	51,3%
C02266	R\$ 2.570,41	R\$ 1.255,00	51,2%
C04859	R\$ 2.518,46	R\$ 1.252,00	50,3%
C06685	R\$ 2.962,65	R\$ 1.476,00	50,2%
C04886	R\$ 2.643,90	R\$ 1.340,00	49,3%
C00660	R\$ 2.742,97	R\$ 1.424,00	48,1%
C07809	R\$ 2.538,30	R\$ 1.321,00	48,0%
C01845	R\$ 2.949,85	R\$ 1.568,00	46,8%

Categorias: uma pessoa pode aparecer em várias

Categoria	Clientes com compra concluída
Cozinha	7.570
Organização	5.715
Decoração	5.569
Banho	5.154
Sala	3.973
Mesa	3.836
Quarto	3.623
Jardim	2.704
Móveis	935

A soma por categoria é 39.079, mas o total único é 8.989. O total somado conta pessoas mais de uma vez. A maior diferença entre pares é Cozinha sem Móveis, com 6.782 clientes; isso não demonstra interesse em

Móveis e não virou campanha. A lista de Cozinha exige compra nessa categoria e nenhuma compra concluída em outra.

Cada pedido tem somente um código de produto. O extrato não mostra itens comprados juntos na mesma cesta.

Seleção das listas e limites de cobertura

As listas de contato somam 150 linhas, mas contêm 143 clientes únicos. Há 6 em inativos e maior receita, 1 em Cozinha exclusiva e inativos e 0 em Cozinha exclusiva e maior receita. Não some o faturamento histórico dessas filas.

As seleções reservam posições para reduzir diferenças de presença entre grupos. As trocas já constam dos arquivos, nos campos `prioridade`, `posicao_receita_original` e `criterio_prioridade`; as reservas se intercalam com a ordem por valor histórico. A tabela mostra quanto isso alterou a seleção, não lucro ou receita futura.

Lista	Maior desvio antes	Maior desvio depois	Posições trocadas	Valor histórico médio final	Redução histórica por posição
<code>clientes_sumidos.csv</code>	codigo=CL-044: 15,8 pontos	codigo=CL-001: 4,5 pontos	10	R\$ 1.496,26	R\$ 340,75
<code>whales_top_5pct.csv</code>	codigo=CL-059: 22,2 pontos	codigo=CL-058: -11,1 pontos	10	R\$ 2.093,87	R\$ 166,96
<code>margem_top10_por_cliente.csv</code>	codigo=CL-003: 50,0 pontos	codigo=CL-010: 50,0 pontos	2	R\$ 2.746,16	R\$ 120,79
<code>exclusivos_cozinha.csv</code>	codigo=CL-024: -89,3 pontos	codigo=CL-010: 10,7 pontos	5	R\$ 254,62	R\$ 22,11

O desvio compara, em pontos percentuais, a proporção selecionada no grupo com a proporção selecionada na lista. Sinal positivo significa maior seleção. A referência é a quantidade selecionada dividida pelos elegíveis de cada lista, não toda a carteira.

O controle usa clientes únicos com passagem por cada código, grafia, categoria, canal e situação do pedido. Uma pessoa pode estar em vários grupos. Cancelados e devolvidos entram nesse controle, mas não na receita. A entrada não traz sexo, bairro ou forma de pagamento.

Na margem, o controle vale para a primeira rodada entre os clientes de maior receita, sem retirar os demais do arquivo. Grupos pequenos, sobretudo códigos novos, mantêm desvios instáveis; o maior desvio aparece mesmo nesses casos. Isso não demonstra discriminação. O controle reduz diferenças observadas, mas não elimina todas. `vies_das_listas.csv` traz o maior desvio de cada coluna em cada seleção; `_numeros.json` preserva todos os grupos.

Limitações da leitura

A referência é 31/08/2026, última data enviada. Os 29 dias até 29/09/2026 não entraram na medida de inatividade. Faltam compras posteriores, estoque, anúncios, razões de cancelamento, despesas completas, dados de contato e tempo de atendimento.

A inatividade usa a última atividade de qualquer situação do pedido, após excluir 2 pessoas sem compra concluída. Cancelamento e devolução não viraram entrega pendente.

A conferência diária da única coluna de data cobriu os 60 dias iniciais e os 60 finais. Não há dias vazios nessas bordas. O último dia traz 108 linhas, 1,14 vezes a média das datas anteriores do mesmo dia da semana. O total não apresentou pico extremo, degrau abrupto ou cauda vazia. Isso favorece a leitura de um extrato contínuo, mas não prova a presença de todos os produtos e canais.

Preço efetivo e unidades não identificam a intenção do consumidor. A comparação com o ano anterior não controla campanhas, disponibilidade ou mudanças de catálogo. O corte de inatividade é uma regra de trabalho, não promessa de recompra periódica. A análise não compara anos completos com parciais nem calcula renovação. As listas cobrem apenas parte dos clientes, e seus valores históricos não são receita futura.

Critérios técnicos e cobertura dos campos

Dos 60 códigos, 54 tiveram vendas nos dois trimestres e entraram no teste de unidades por dia. O teste ajustado entre produtos aponta 15 em queda e 5 em alta, com confiança média. Em 3 casos, a dispersão pediu um modelo de contagem mais flexível, com parâmetro estimado. A correção Benjamini–Hochberg usa 10% como limite para controlar falsos sinais ao comparar muitos produtos. A receita passou por 2.000 embaralhamentos e reamostragens; sua direção precisa concordar com a das unidades. Os 3 produtos sem vendas atuais e os 3 novos seguem regras próprias, fora do teste. Os resultados completos estão em `_testes_itens.json`.

`categoria`, `canal` e `status` têm cortes de receita e exclusão em `cortes_categoricos.csv`. `codigo` define o item e seus resultados completos. `produto` tem corte por grafia em `_cortes_todas_colunas.json`, com junções em `grafias_unificadas.csv`. Todos esses campos entram no controle de cobertura das listas.

`pedido` e `cliente_id` servem à contagem, à união e às listas; não são segmentos comerciais. A parte horária de `data` não dimensiona equipe. As datas entram nas bordas, nas janelas e no calendário; as colunas numéricas entram na receita, nas unidades, no preço efetivo e no custo.

Arquivos para executar e consultar

Arquivo	Linhas	Ordem e cuidado ao usar
<code>calendario_semana.csv</code>	14	Canal e receita média diária decrescente. Domingo físico marcado como inadequado para escala.
<code>clientes_sumidos.csv</code>	50	Prioridade com reservas de cobertura e receita histórica. Pode subatender compras menores; não mede intenção de voltar.
<code>cortes_categoricos.csv</code>	14	Coluna e receita concluída decrescente. Grupos se sobrepõem entre colunas; não some os valores.
<code>exclusivos_cozinha.csv</code>	50	Prioridade com reservas de cobertura e receita histórica. Apenas compradores de Cozinha sem outra categoria concluída.
<code>grafias_unificadas.csv</code>	5	Código e frequência da grafia. A grafia mais usada representa o código; não há decisão por semelhança de nomes.
<code>itens_caindo_subindo.csv</code>	26	Impacto absoluto da mudança em receita. Favorece produtos de maior valor e omite estáveis.
<code>margem_top10_por_cliente.csv</code>	10	Prioridade da conferência, com reservas na primeira rodada. Só clientes de maior receita; não representa margem por produto.
<code>periodos_mensais.csv</code>	18	Receita decrescente. Meses mais longos tendem a ganhar espaço; há receita diária para conferir.
<code>vies_das_listas.csv</code>	20	Lista e sequência das colunas de cobertura. Mostra o maior desvio de cada coluna e pode destacar grupos muito pequenos.
<code>whales_top_5pct.csv</code>	50	Prioridade com reservas de cobertura dentro do grupo de maior receita. Não inclui clientes fora desse grupo.

Os visuais são `itens_caindo.png`, `buckets_acionaveis.png`, `clientes_e_categorias.png` e `margem_clientes.png`. O gráfico de clientes reúne concentração e alcance das categorias para manter o conjunto compacto.

Os nomes ficam vazios nos CSVs porque o extrato não trouxe esse dado. A atendente usa o identificador para completar o cadastro antes de qualquer contato.

Para aprofundar a análise e acompanhar novas extrações, há o plano Pro. Consulte as condições comerciais na página de preços antes de contratar. Primeiro, feche as conferências de produto e cadastro.

O que fazer agora

◆ Repasse as conferências à gerência

Peça as classificações dos registros e os diagnósticos dos produtos até 02/10/2026. Mantenha as ofertas e a escala sujeitas às conferências acima. Encaminhe as listas à atendente para atualizar cadastros antes dos contatos de 05/10/2026. Desconto só depois da conta completa dos custos.
