2bPROUD
CONSULTORIA

FECHAMENTO DE AGOSTO

RELATÓRIO DE RESULTADOS MENSAIS

****

**** (**) · ID ****

DOCUMENTO CONFIDENCIAL

Elaborado por 2bProud Consultoria

NOTA DE CONFIDENCIALIDADE

Uso restrito e confidencial

As informações contidas neste relatório são de natureza estritamente confidencial e estratégica, de uso exclusivo da diretoria e dos consultores autorizados da 2bProud Consultoria e da ****. O compartilhamento, a distribuição ou a reprodução parcial ou total deste documento a terceiros não autorizados é expressamente proibido.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Agosto foi um mês de recuperação clara para a ∗∗∗∗: o faturamento líquido subiu **61,9%** frente a julho (R$ 9.920,00 → R$ 16.057,65), praticamente empatando com junho — e isso com a consultoria da 2bProud atuando apenas desde **11/08**, pouco mais da metade do mês.

A loja também **manteve o Nível 5 do Programa Super** (o mais alto da plataforma), com avaliações de **5,0 estrelas** em todos os dias com nota registrada, apenas **5 cancelamentos no mês inteiro** — nenhum deles por responsabilidade da loja — e **100% dos chamados respondidos**. O funil de conversão confirma a eficiência: mesmo com menos visitas do que no período anterior, a taxa de conversão em pedido concluído **saltou 43,8%**.

Destaques do mês

— **Faturamento líquido de R$ 16.057,65** em agosto, alta de 61,9% sobre julho — recuperação puxada por uma gestão mais eficiente de incentivos, que caíram de 30,9% para 20,4% do valor de vendas.

— **Nível 5 do Programa Super** mantido, com projeção de permanência no mesmo patamar em setembro.

— **Apenas 5 pedidos cancelados** no mês (R$ 380,30), todos por não localização do cliente — nenhuma responsabilidade da operação.

— **Conversão de visita em pedido subiu 43,8%** (de 4,33% para 6,23%), com 398 pedidos concluídos no período.

— **100% dos chamados respondidos** e **90,1% das entregas no prazo ou adiantadas**.

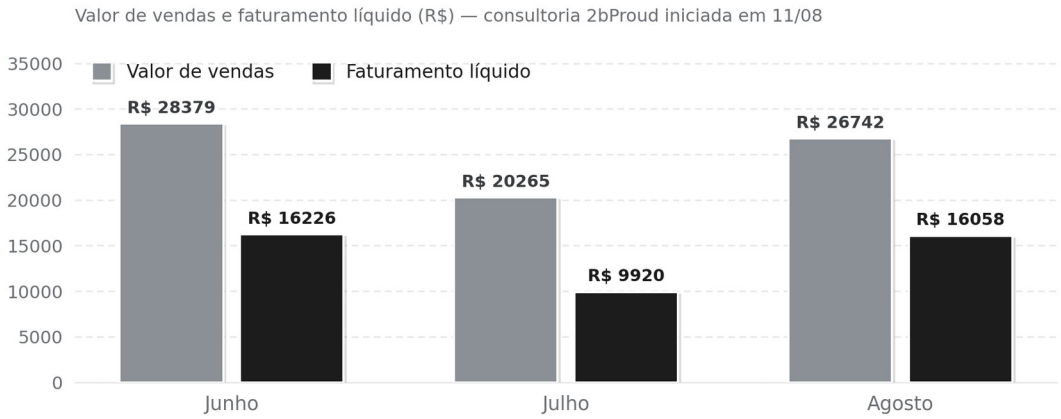
I. SOBRE ESTE RELATÓRIO

Este é o fechamento de agosto/2026 da ∗∗∗∗ (∗∗∗∗, ∗∗), com a consultoria da 2bProud iniciada em **11/08/2026**. Os resultados de agosto refletem, portanto, pouco mais de duas semanas de atuação direta — uma base sólida para os próximos meses.

II. RESULTADO FINANCEIRO

MÊS	VALOR DE VENDAS	TAXAS/COMISSÕES	INCENTIVOS/ PROMOÇÕES	FATURAMENTO LÍQUIDO
Junho	R$ 28.378,88	-R$ 5.722,95	-R$ 6.411,85	R$ 16.226,25
Julho	R$ 20.264,80	-R$ 4.066,78	-R$ 6.260,20	R$ 9.920,00
Agosto	R$ 26.742,28	-R$ 5.454,40	-R$ 5.464,10	R$ 16.057,65

Evolução Financeira Mensal

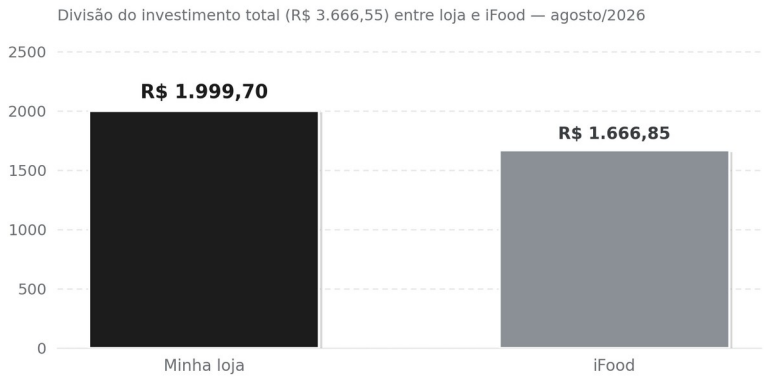


Agosto reverteu a queda de julho com folga: **vendas 32% maiores** e **líquido 61,9% maior**, além de uma fatia de incentivos mais eficiente (20,4% do valor de vendas, ante 30,9% em julho). O resultado já aproxima o mês de junho — o melhor do trimestre — mesmo com a consultoria atuando por menos da metade do período.

III. INVESTIMENTO EM INCENTIVOS

TOTAL INVESTIDO PELA LOJA **R$ 1.999,70**	RETORNO POR REAL INVESTIDO **R$ 7,01 (Muito bom)**
PEDIDOS COM PROMOÇÃO **285 (130 c/ +1 promoção)**	VALOR DE VENDAS COM PROMOÇÃO **R$ 16.008,23**

Investimento em Incentivos



O investimento total em incentivos somou **R$ 3.666,55** no período (+16%), dividido entre **R$ 1.999,70 (55%) custeados pela loja** e **R$ 1.666,85 (45%) pelo iFood**. O ticket médio dos pedidos com promoção também avançou (R$ 56,17, +17%), enquanto o investimento por pedido caiu 18% (para R$ 7,02) — sinal de que a

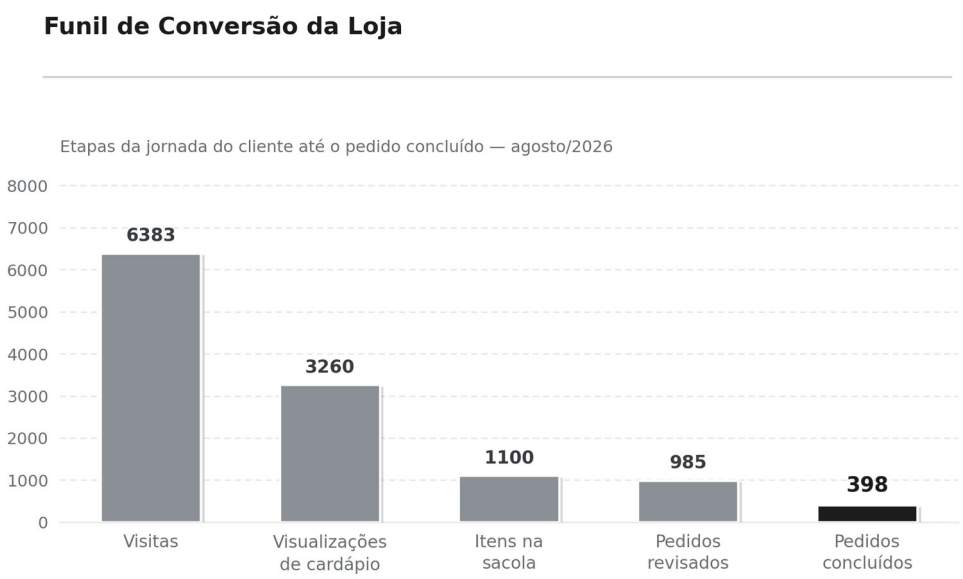
loja está gerando mais retorno por cada real aplicado em incentivos, resultado provavelmente ligado à mesma reestruturação que elevou o faturamento líquido em 61,9% no mês. Como a consultoria da 2bProud atuou apenas a partir de 11/08, parte dessa melhora reflete o período parcial em que já havia acompanhamento direto.

IV. DESEMPENHO COMERCIAL

PEDIDOS CONCLUÍDOS NO MÊS	TICKET MÉDIO POR PEDIDO
400	**R$ 72,29**
VALOR DE VENDAS (MÊS)	**NOVOS CLIENTES CAPTADOS**
R$ 28.917,22	**168**

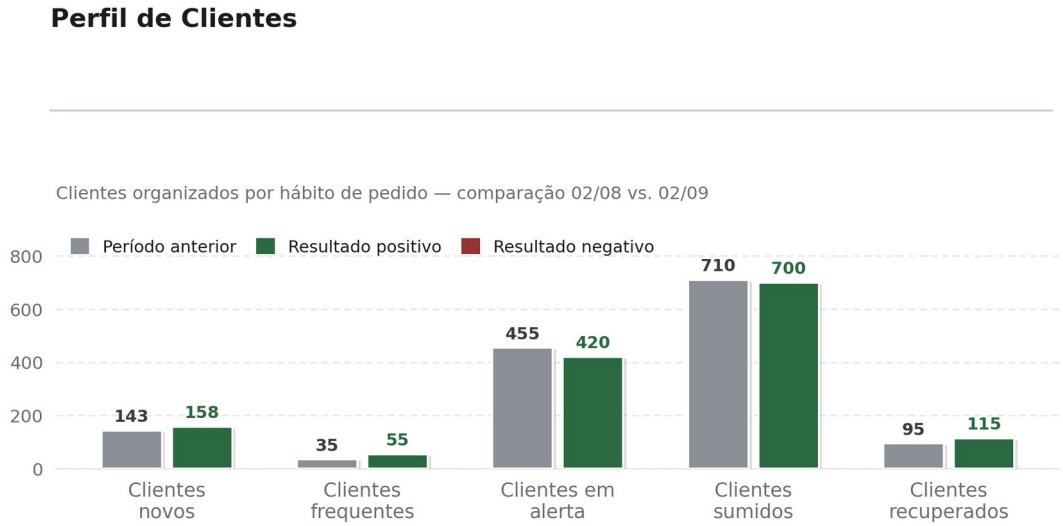
Domingo e sábado são os dias de maior movimento (88 e 80 pedidos, respectivamente), com PIX como forma de pagamento preferida (160 pedidos).

V. FUNIL DE CONVERSÃO



A conversão de visita para pedido concluído passou de **4,33% para 6,23%** frente ao período anterior — uma alta de **43,8%** — mesmo com uma base de visitas 10% menor. É um sinal de que a experiência de compra está mais eficiente, convertendo melhor o tráfego que já chega à loja.

VI. PERFIL DE CLIENTES



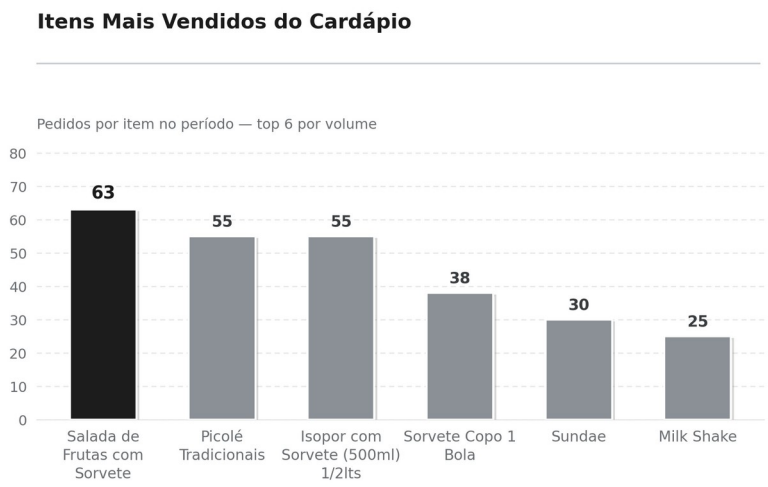
A comparação entre os cortes de 02/08 e 02/09 mostra um cenário amplamente positivo: **clientes novos cresceram 10,53%** (de 143 para 158) e, principalmente, **clientes frequentes saltaram 57,14%** (de 35 para 55) — o maior crescimento percentual entre as categorias. **Clientes recuperados também avançaram 21,05%** (de 95 para 115). Do lado da retenção, **clientes em alerta caíram 7,69%** (de 455 para 420) e **clientes sumidos recuaram 1,41%** (de 710 para 700) — sinais de que a base está sendo reengajada com sucesso.

VII. QUALIDADE DA OPERAÇÃO

NÍVEL NO PROGRAMA SUPER	MÉDIA DAS AVALIAÇÕES
Nível 5	**5,0 ★**
CANCELAMENTOS NO MÊS	**CHAMADOS RESPONDIDOS**
5 pedidos	**100%**

A operação segue no patamar mais alto do Programa Super, com tempo online de 93,5% do planejado e 90,1% das entregas realizadas no prazo ou adiantadas — indicadores consistentes com a manutenção do Nível 5 em setembro.

VIII. ITENS MAIS VENDIDOS



Salada de Frutas com Sorvete lidera as vendas do mês, seguida de perto por Picolé Tradicionais e Isopor com Sorvete (500ml) — um cardápio equilibrado entre itens individuais e para compartilhar. Entre os complementos, **Milho Verde** e **Chocolate** são os mais pedidos.

2bProud Consultoria
(21) 97949-8333
@2b.proud