

IA para analisar
resultados e
tomar **decisões**
melhores.



Inteligência
que entende



Insights que
geram ação



Resultados que
impulsionam



AGENDA

- 1. | Alinhamentos e Contextualização**
- 2. | O que é Análise de Dados**
- 3. | Quais dados do negócio podem ser analisados com IA**
- 4. | Como analisar dados e fazer perguntas que gerem análises úteis**
- 5. | Como transformar análises em insights para apoiar decisões**
- 6. | Quais cuidados ter ao utilizar IA na análise de dados**
- 7. | IAs utilizadas**



1

Alinhamentos e Contextualização

IA para quem não
é **especialista**
em **tecnologia**

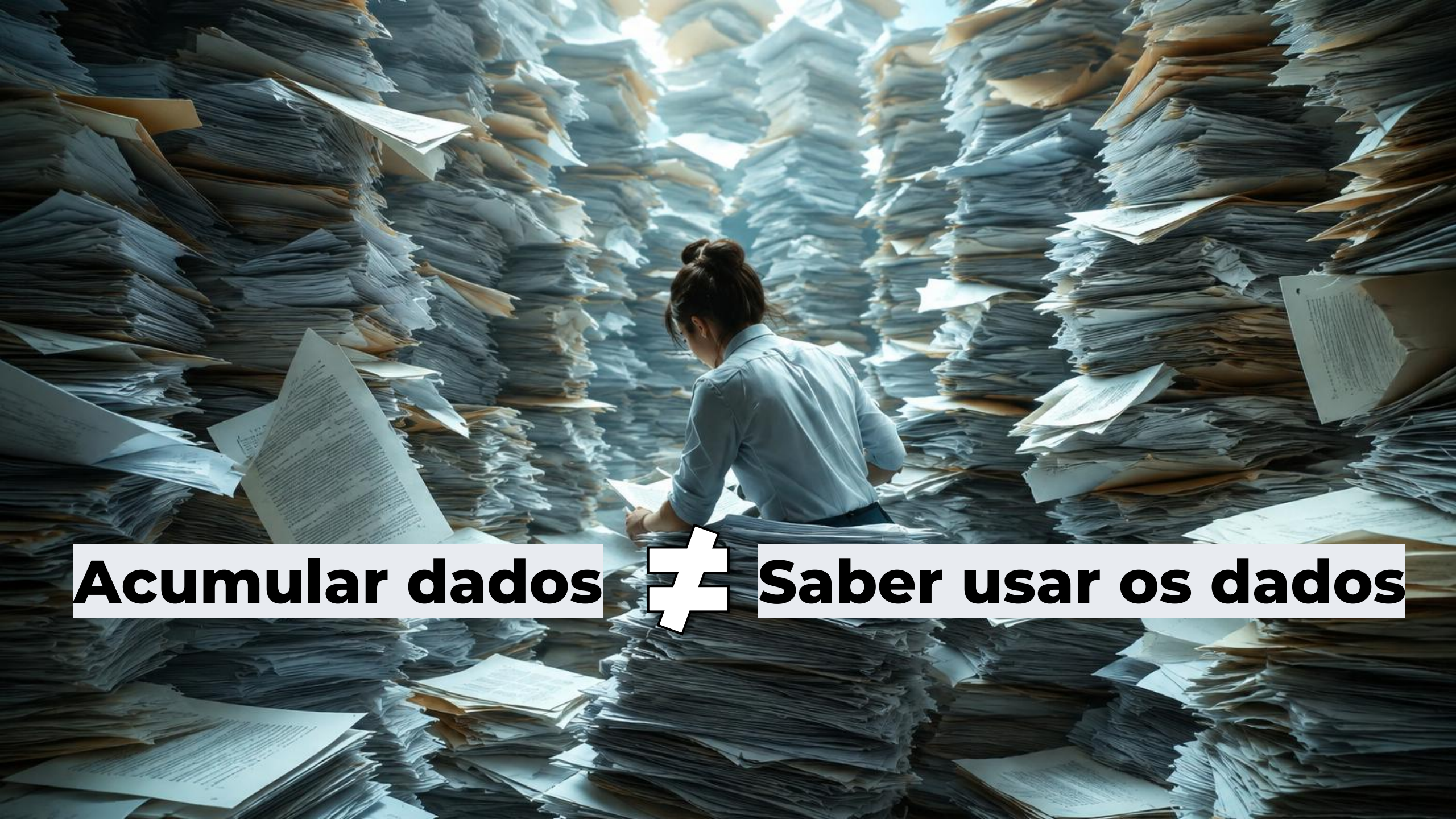


A person wearing a white long-sleeved shirt is holding a tablet with their left hand and pointing at a bar chart on the screen with their right index finger. The bar chart consists of approximately 15 blue bars of varying heights. The background is a blurred office environment with blue and purple lighting. A text box is overlaid on the lower-left portion of the image.

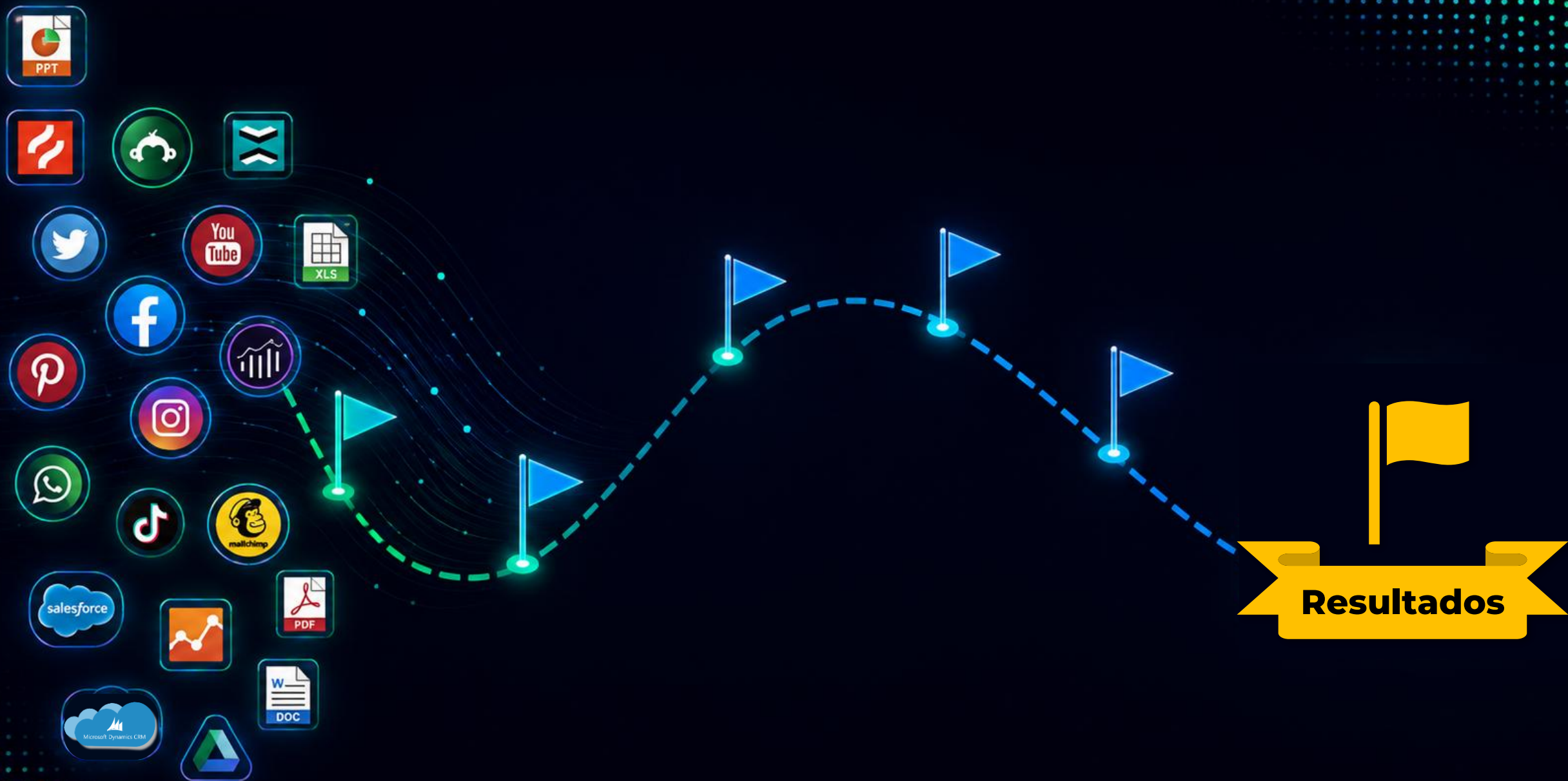
Basear-se em dados reais é crucial para tornar decisões estratégicas, inteligentes e eficientes no seu negócio.

**Tomar decisões
baseadas em
“achismos” é a
receita perfeita
para o erro.**





Acumular dados ≠ Saber usar os dados



2

O que é Análise de Dados

**É de comer ou pra
passar no cabelo?**





Análise de dados é o processo de transformar **dados brutos em informações e insights** relevantes, por meio de métodos quantitativos e/ou qualitativos, para compreender fenômenos, identificar padrões e **apoiar decisões**.



Dado

Números e informações
brutas do dia a dia



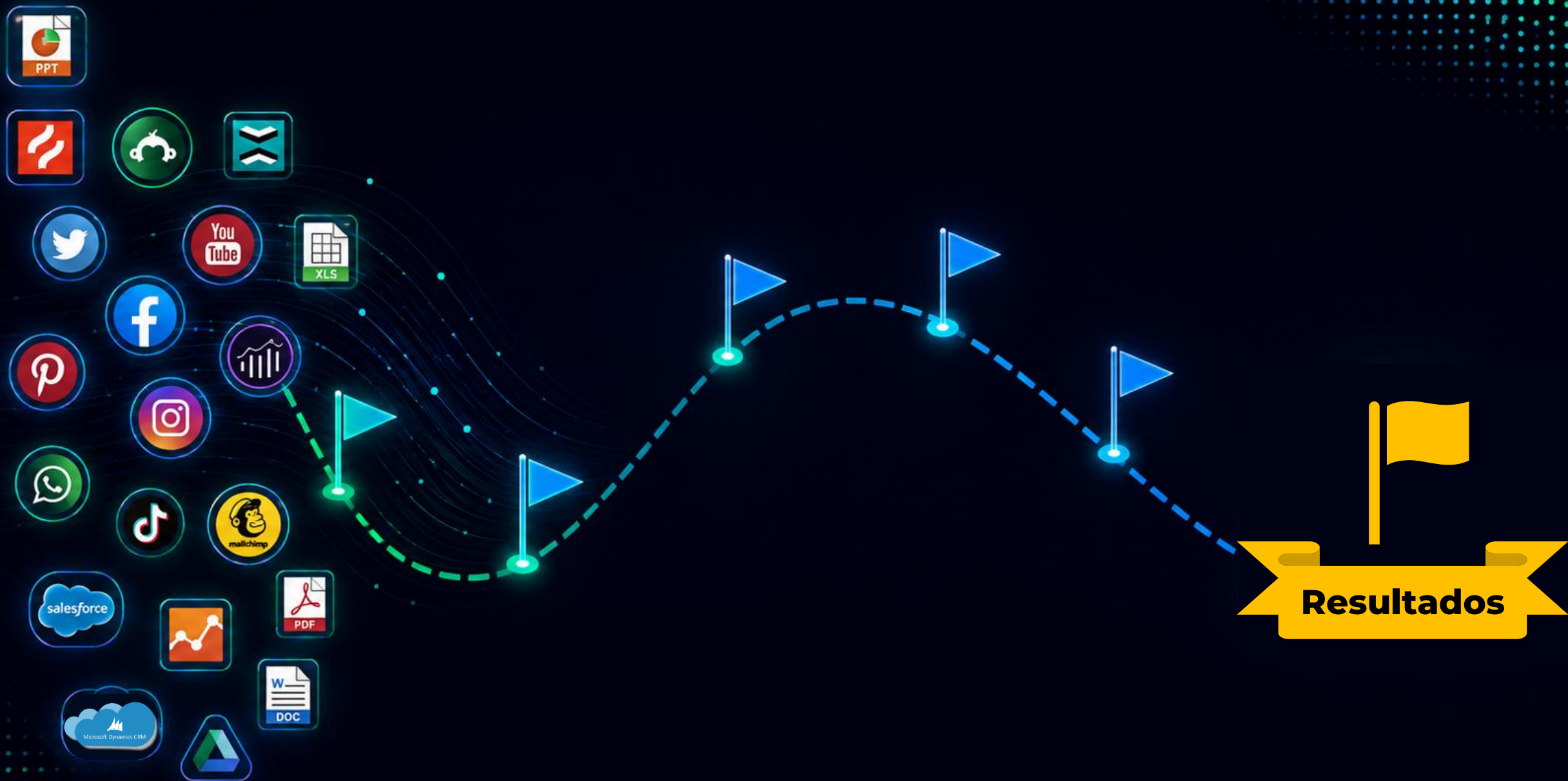
Análise

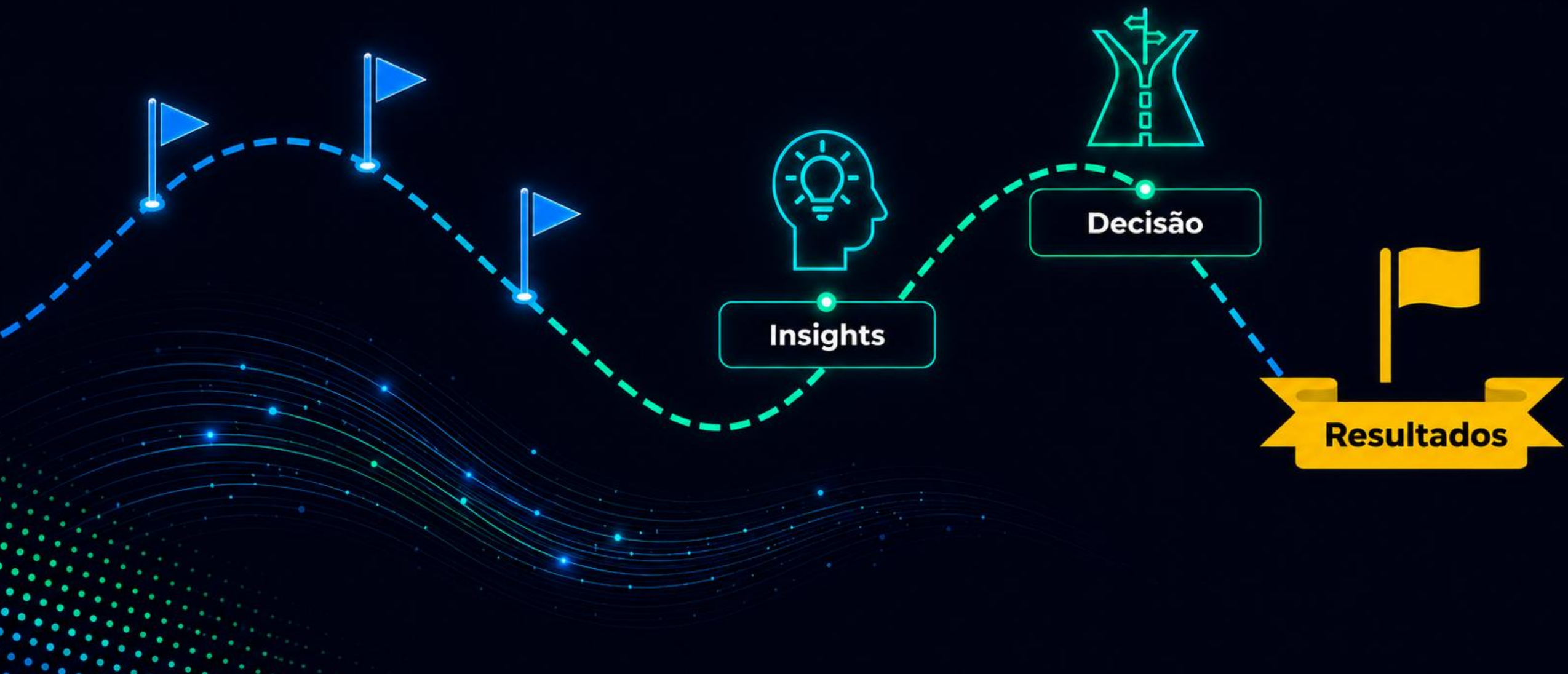
Organização e interpretação
com apoio da IA



Resposta

Um insight claro para
orientar a decisão







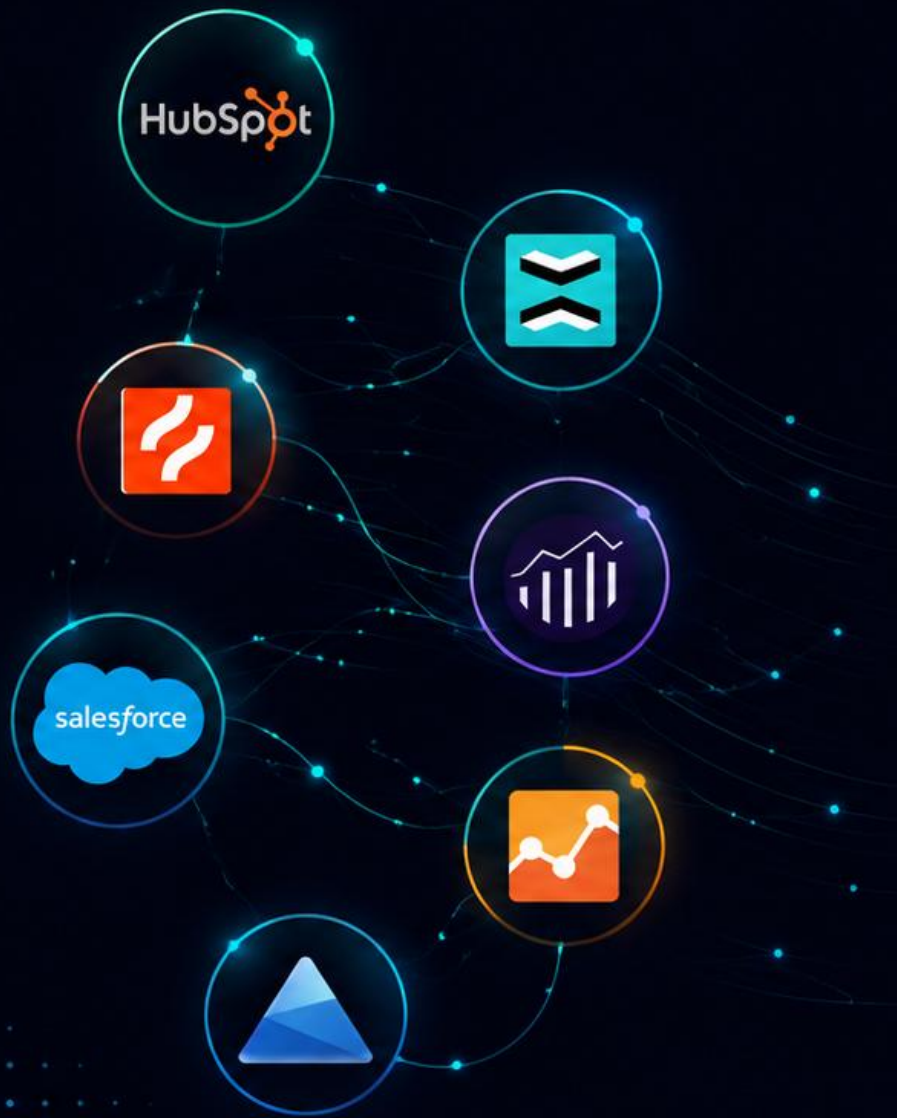
3

**Quais dados do
negócio podem ser
analisados com IA**



Dados de Comunicação e Marketing

- Campanhas pagas
- Conteúdo orgânico
- Redes sociais
- E-mail marketing
- Marketing de Conteúdo
- Etc...



Dados de Plataformas

- Site
- E-commerce
- APP
- Blog
- Etc...



Dados de Vendas

- Vendas / Contratações
- Ticket médio
- Produtos mais vendidos
- Serviços mais contratados
- Frequência de compra
- Sazonalidade
- Etc ...

Dados do cliente e da sua experiência

- Perfil
- Comportamento de compra
- Preferências
- Recorrência
- Segmentação
- Satisfação
- Recomendação
- Etc ...



4

Como organizar os dados e fazer perguntas que gerem análises úteis



**Definição das
perguntas de
negócio**



**Coleta e
armazenamento
de dados**



**Organização e
mapeamento
de dados**

**Definição do
escopo (métricas,
informações, KPI)**

**Visualização
dos dados**

**Definição do
escopo (métricas,
informações, KPI)**

**Visualização
dos dados**

**Análise
dos dados**

Insights

Decisão

Resultados



Precisamos de um
Plano de Monitoramento
de **Resultados**

Resultados



1º uso da IA:
Auxiliar no desenvolvimento do
Plano de Monitoramento de Resultados

O prompt



Papel

Defina o **papel** que você deseja que a **IA** desempenhe no contexto do problema.



Ação

Direcione a **ação** desejada que você espera da **IA**.



Contexto

Traga o **contexto** necessário e forneça informações e **dados** relevantes.



Intenção

Declare sua **intenção** e direcione a resposta da **IA** para atender às suas necessidades.



Formato

Defina o **formato** da resposta desejada.



SOL € SAL

SEMIJOIAS PARA QUEM AMA O MAR





SOLE E SAL
SEMI JOIAS

SOLE E SAL
SEMI JOIAS

SOLE E SAL
SEMI JOIAS

SOLE E SAL
SEMI JOIAS

SOLE E SAL
SEMI JOIAS

SOLE E SAL
SEMI JOIAS

SOLE E SAL
SEMI JOIAS

SEMI JOIAS
PARA QUEM
AMA O MAR

SEMI JOIAS
PARA QUEM
AMA O MAR



SOL E SAL



TIPOGRAFIA

TÍTULOS	CORPO
PLAYFAIR DISPLAY	LATO REGULAR

FEITO PELO MAR

INSTAGRAM FEED



FRETE GRÁTIS PARA TODO O BRASIL NAS COMPRAS ACIMA DE R\$ 199



SOL E SAL
SEMI JOIAS

COLEÇÃO

NOSSA SENHORA

O RITUAL

DIÁRIO DO MAR



HUSA. 2024 · LITORAL BRASILEIRO

01 — 04



INSTAGRAM FEED



Build for free ×

| O prompt



Papel

Atue como expert em análise de dados, com experiência em exploração de dados, análise estatística, visualização de dados, modelagem preditiva e interpretação dos dados do negócio. Seu nome é [Jaque].

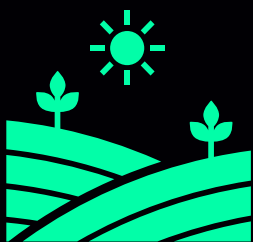
| O prompt



Ação

Desenvolva uma sugestão de Plano de Monitoramento de resultados para a minha [marca de semijoias Sol e Sal].

O prompt



Contexto

[A Sol e Sal é uma marca de semijoias inspiradas nos elementos da praia. Somos uma empresa do Rio Grande do Sul. Vendemos exclusivamente através de e-commerce próprio. Entregamos para todo o Brasil. O valor médio das peças é R\$ 200,00 reais. Nosso público-alvo são mulheres, entre 20 e 50 anos, que se identifiquem com o tema marítimo e prefiram investir em produtos de maior qualidade. Produzimos conteúdos para Instagram, TikTok e Facebook. Fazemos campanhas digitais e avaliamos a experiência do cliente através de pesquisa]

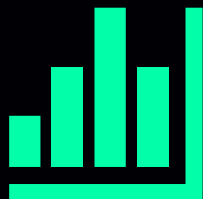
! O prompt



Intenção

A partir dessas informações, desenvolva uma sugestão de plano de monitoramento de resultados. Sugira quais dados devo analisar, quais métricas devo acompanhar a partir de uma estrutura que observe os dados de Comunicação e Marketing, Vendas e dados dos clientes e sua experiência com minha marca e produto. Meu objetivo de negócio é [aumentar a receita em 5% a cada mês].

| ○ prompt



Entregue o plano de monitoramento de resultados em formato **[word]**.

Formato

| ○ prompt



Plus+

Não invente informações. Não invente dados. Se não souber a resposta, insira a palavra [lacuna].

 Novo chat Imagens Biblioteca Agendados Plugins Projetos Codex

... Mais

Recentes

Análise de dados

TD

Free

Fazer upgrade

estruturado em três dimensões:

 [Ver planos](#) Compartilhar

...

- **Comunicação e Marketing**
- **Vendas e Rentabilidade**
- **Clientes e Experiência**
- além da conexão entre essas dimensões e o objetivo de **crescimento de 5% no lucro mensal**.

Não incluí dados ou metas que não foram fornecidos. Onde seriam necessárias informações adicionais, utilizei **[lacuna]**, conforme solicitado.

 [Baixar o Plano de Monitoramento de Resultados — Sol e Sal](#)

Também posso criar uma **imagem/diagrama visual do fluxo de monitoramento**, mostrando a relação entre Marketing → Vendas → Experiência do Cliente → Lucro. 



Plano_de_Monitoramento_de_Resultados_Sol_e_Sal.docx

Documento



Pergunte qualquer coisa



Pensar



ChatGPT

Your Word file is ready



Plano_de_Monitor...

DOCX

Aberto

Olá! Sou a Jaque, sua Especialista em Análise de Dados.

É um enorme prazer elaborar o **Plano de Monitoramento de Resultados** para a Sol e Sal.

A essência praiana somada ao foco em semijoias de alta qualidade coloca a Sol e Sal em um posicionamento diferenciado no mercado. No entanto, para sustentar uma meta ousada e consistente de **aumentar a receita em 5% a cada mês**, a tomada de decisão não pode ser baseada em palpites — ela precisa ser guiada por **dados integrados e contínuos**.

Abaixo apresento o resumo da estrutura que foi desenvolvida e formatada no documento em Word (`Plano_de_Monitoramento_Sol_e_Sal.docx`), respeitando rigorosamente todas as premissas fornecidas, sem inventar nenhuma informação ou dado (utilizando **[lacuna]** onde as informações específicas da empresa ainda precisam ser consolidadas).



Resumo da Estrutura do Plano de Monitoramento



Peça ao Gemini

Flash



O Gemini não é humano. Ele pode cometer erros. Por isso, cheque as respostas.

Aqui está uma sugestão estruturada de **plano de monitoramento de resultados** para a Sol e Sal, em formato que você pode facilmente transferir para um documento Word.

 Convidar

Plano de Monitoramento de Resultados – Sol e Sal

Objetivo de Negócio

Aumentar o lucro da empresa em **5% ao mês**.

Comunicação e Marketing

Monitorar a performance dos canais digitais (Instagram, TikTok e Facebook) e campanhas pagas.

- **Alcance e impressões:** número de pessoas impactadas pelas publicações.
- **Engajamento:** curtidas, comentários, compartilhamentos e taxa de interação.

Mensagem para o Copilot



Smart ▾





PLANO DE MONITORAMENTO DE RESULTADOS – SOL E SAL

Empresa: Sol e Sal – Semijoias Inspiradas na Praia

Objetivo Estratégico: Aumentar o lucro líquido em **5% ao mês** (base mensal composta).

Período-base: [lacuna – ex.: jan/2026]

Responsável pela governança dos dados: [lacuna – nome/cargo]

Ferramentas sugeridas: Google Analytics 4 (GA4), Meta Business Suite, TikTok Business, plataforma de e-commerce (ex.: Nuvemshop / VTEX), planilha mestra (Excel/Google Sheets) ou BI (Power BI / Looker Studio).



Message DeepSeek

🗒 DeepThink

🌐 Search



AI-generated, for reference only

Plano de monitoramento de resultados para semijoias

- **Seção 6** mostra como decompor a meta de 5% de crescimento de lucro nas alavancas que aparecem nos outros pilares (pedidos, ticket médio, conversão, CAC, recompra, devolução), já que lucro não é uma métrica isolada.
- O ticket médio de R\$ 200,00 foi usado apenas como dado de referência já informado por vocês — nenhum valor de receita, custo ou resultado foi inventado.

Próximo passo natural seria preencher as lacunas da seção 10 e, a partir daí, definir os valores de baseline de cada métrica para começar a leitura comparativa mês a mês.



Plano monitoramento sol e sal
Documento · DOCX

Baixar

Quer ser notificado quando Claude responder?

Notificar



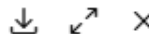
+ Escreva uma mensagem...



Claude é uma IA e pode cometer erros. Verifique sempre as respostas.

Sonnet 5 Alto

Plano monitoramento sol e sal · DOCX



SOL E SAL · Plano de Monitoramento de Resultados

SOL E SAL — SEMIJOIAS

Plano de Monitoramento de Resultados

Comunicação e Marketing · Vendas · Clientes e Experiência

Documento elaborado para acompanhamento estratégico de indicadores

SOL e SAL

semijoias inspiradas no mar

PLANO DE MONITORAMENTO DE RESULTADOS

Comunicação e Marketing · Vendas · Clientes e Experiência

META DE NEGÓCIO: +5% DE RECEITA AO MÊS

Quem é a Sol e Sal

Marca gaúcha de semijoias inspiradas nos elementos da praia, com vendas exclusivas por e-commerce próprio e entrega para todo o Brasil. Público-alvo: mulheres de 20 a 50 anos que valorizam qualidade e se identificam com o universo marítimo.

ORIGEM

Rio Grande do Sul

CANAL DE VENDA

E-commerce próprio

ALCANCE DE ENTREGA

Todo o Brasil

TICKET MÉDIO

R\$ 200,00

PÚBLICO-ALVO

Mulheres, 20–50 anos

CANAIS DE CONTEÚDO

Instagram · TikTok · Facebook

OBJETIVO CENTRAL

Crescer a receita em

+5%

a cada mês

Essa meta é a métrica-guia de todo o plano: os três pilares de indicadores foram estruturados para mostrar, em conjunto, os fatores que influenciam diretamente esse crescimento.

Três pilares complementares

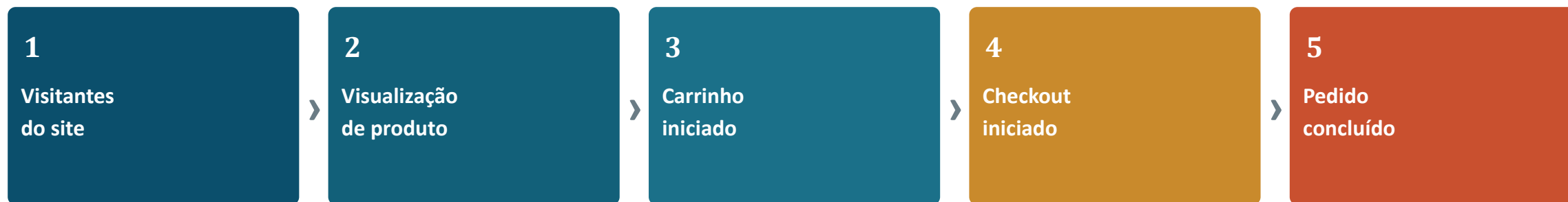
O monitoramento observa, em conjunto, os fatores que explicam a formação da receita e a saúde do relacionamento com a cliente.



Juntos, os três pilares sustentam a meta de +5% de receita ao mês

Funil de conversão do e-commerce

Acompanhar a evolução percentual entre etapas ajuda a identificar em qual ponto há maior perda de clientes potenciais.



Indicadores-chave de receita ligados ao funil:

Receita total

Meta: crescimento de +5% em relação ao mês anterior

Ticket médio (AOV)

Referência atual: R\$ 200,00

Taxa de conversão do site

$\text{N}^\circ \text{ de pedidos} \div \text{n}^\circ \text{ de visitantes (sessões)}$

Taxa de abandono de carrinho

$\text{Carrinhos sem finalização} \div \text{carrinhos iniciados}$

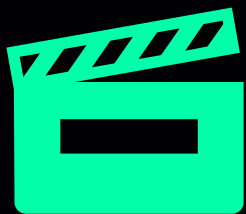
5 sugestões de Plano para você avaliar



2º uso da IA:
Auxiliar na definição das **perguntas de negócio**



| O prompt



Ação

Com base nas informações da minha [marca de semijoias Sol e Sal] e no meu objetivo de [aumentar a receita em 5% ao mês], sugira as perguntas de negócios que devo responder com dados de Comunicação, Marketing, Plataformas, Vendas e experiência.

Definição das perguntas de negócio

10. As 10 perguntas que eu priorizaria

Se precisarmos reduzir tudo a um núcleo de perguntas para o dashboard da Sol e Sal, eu escolheria:

Prioridade	Pergunta de negócio
1	A receita cresceu 5% em relação ao mês anterior?
2	Quais produtos e categorias explicam o crescimento ou queda da receita?
3	Quais canais de marketing mais contribuem para as vendas?
4	Quais campanhas geram vendas com melhor eficiência de investimento?
5	O aumento do investimento em marketing está gerando aumento de vendas?
6	O crescimento do tráfego está sendo convertido em vendas?

+ Pergunte qualquer coisa

Para impulsionar a meta da Sol e Sal de expandir a receita em 5% ao mês[cite: 1], fo. **Fazer up**

perguntas de negócios estruturadas diretamente a partir das variáveis presentes nos seus quatro arquivos de dados.

Comunicação e Marketing (Mídia Paga e Redes)

- o **Eficiência por Canal:** Qual fonte de tráfego (Instagram, TikTok, Facebook ou Link Patrocinado) apresenta o menor CPC e a maior taxa de conversão em vendas?
- o **Performance por Linha de Produto:** Campanhas focadas em produtos específicos (Pulseiras, Colares, Anéis) obtêm CTR mais alto e custo por resultado menor do que campanhas de engajamento geral (*Always On*)?
- o **Ponto de Escala:** Qual é o limite de investimento diário em mídia paga antes que o custo por aquisição comece a encarecer e reduzir a margem financeira?

Plataformas e Comportamento Digital (Navegação)

+ Peça ao Gemini

Sol e Sal | Análise de dados / Análise de dados e modelagem preditiva

neutros

A janela em que as quatro bases se sobrepõem é curta: 30/05 a 26/06/2026 (~4 semanas). Isso já é a primeira pergunta de negócio, na prática.

1. Comunicação

- As campanhas "Always On" de engajamento (maio a outubro) estão sustentando alcance de forma constante mês a mês, ou o investimento está concentrado em picos isolados?
- Qual fonte — Instagram, TikTok ou Facebook — gera mais alcance e engajamento por real investido nas campanhas de conteúdo (não venda)?
- **Lacuna:** não há dados de conteúdo orgânico (curtidas, comentários, salvamentos, crescimento de seguidores). Sem isso, não dá para responder se o conteúdo espontâneo nas redes está gerando reconhecimento de marca — só conseguimos avaliar o que é pago.

2. Marketing (mídia paga)

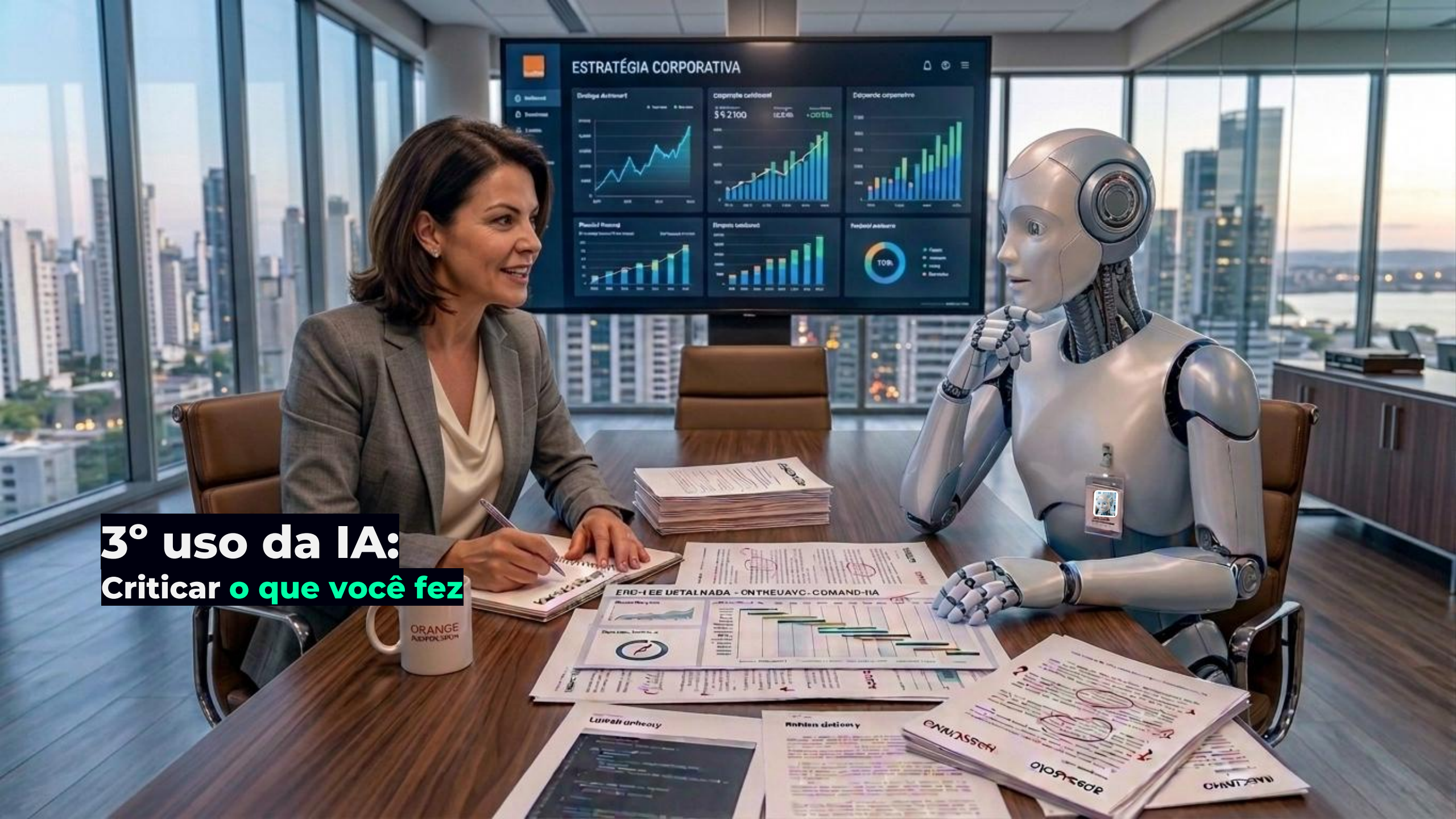
- Qual canal traz o menor custo por venda? **Não** dados atuais: Instagram = R\$ 9,00/venda, Facebook = R\$ 9,77/venda, TikTok = R\$ 7, **anda** — e Link Patrocinado (Google Ads) = R\$ 817,27/venda (apenas 4 vendas em 557 cliques). Vale manter o investimento em

+ Escreva uma mensagem...

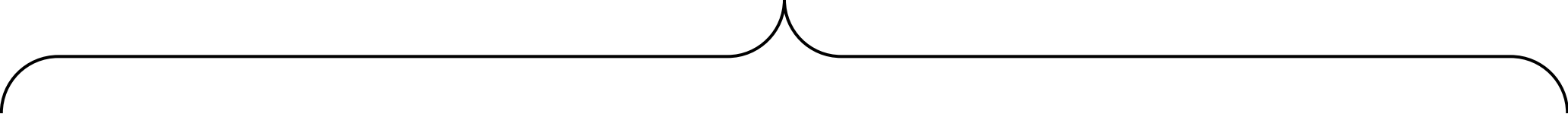
Claude é uma IA e pode cometer erros. Verifique sempre as respostas. Sonnet 5 Alto



3º uso da IA:
Criticar o que você fez



Definição das perguntas de negócio



Pergunta de negócio: Qual a receita gerada no período analisado?

Métrica: Receita

Pergunta de negócio: Qual o produto mais vendido no período analisado?

Métrica: Vendas

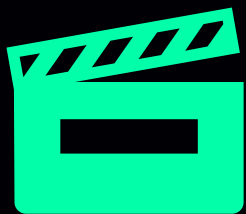
Dimensão: Produtos

Pergunta de negócio: Qual produto gerou mais receita no período analisado?

Métrica: Receita

Dimensão: Produtos

| O prompt



Ação

Eu recentemente tomei a decisão de [resumir a decisão]. Eu também estava avaliando [resumir outras opções/alternativas consideradas]. Estou tentando [seu objetivo]. Quero que você atue como meu parceiro(a) de pensamento e estrategista, fazendo o papel de “advogado do diabo”. Por favor, avalie criticamente minha decisão, destaque possíveis riscos ou consequências não intencionais e ofereça perspectivas contrárias. O objetivo é ampliar meu raciocínio para que eu tome a decisão mais bem informada possível. Seja construtivo(a) na análise e inclua pontos que eu possa ter deixado passar, incluindo considerações não óbvias.

Definição das perguntas de negócio

Sua decisão tem uma **boa lógica inicial**, mas, como seu "advogado do diabo", eu faria uma provocação: essas três perguntas ajudam a descobrir o que vende mais, mas ainda não respondem completamente o que mais gera valor para a Sol e Sal.

Isso é importante porque seu objetivo é aumentar a **receita em 5% ao mês**, e não simplesmente vender mais unidades.

1. Minha avaliação das três perguntas

Você definiu:

1. Qual a receita gerada no período analisado?
2. Qual o produto mais vendido no período analisado?
3. Qual produto gerou mais receita no período analisado?

Eu classificaria assim:

Pergunta	Valor para o negócio	Minha avaliação
Qual a receita gerada?	★★★★★	Essencial
Qual produto vendeu mais?	★★★ ↓	Importante, mas limitada

Definição das perguntas de negócio

Suas três perguntas de negócio — "Qual a receita gerada no período analisado?", "Qual o produto mais vendido no período analisado?" e "Qual produto gerou mais receita no período analisado?" — são ótimas para estabelecer uma linha de base sobre o desempenho financeiro recente. Elas entregam clareza sobre faturamento imediato e volume absoluto de itens.

No entanto, focando exclusivamente nessas três métricas para guiar a estratégia da Sol e Sal e atingir a meta de crescer 5% ao mês, existem riscos consideráveis de "visão de túnel".

1. Os Riscos de Focar Apenas Nessas 3 Perguntas

- **Métrica de Vaidade vs. Margem Real:** O produto que mais gera receita (ou mais vende em volume) não é necessariamente o mais lucrativo. Se o "Colar Sereia" for o campeão de vendas, mas exigir um custo de aquisição (CAC) altíssimo via tráfego pago no Instagram/TikTok ou tiver uma margem de contribuição baixa, vender mais dele pode sufocar seu caixa. DOCX +1
- **Risco da Ilusão do Volume:** O item mais vendido em unidades pode ser um produto de valor baixo que exige alto custo operacional e logístico para embalar e enviar a partir do Rio Grande do Sul para o resto do Brasil. Focar no volume absoluto esconde o ticket médio de R\$ 200,00 da marca.
- **Incapacidade de Explicar o "Porquê":** Saber a receita total e o item top de vendas diz o que aconteceu no passado, mas não **por que** aconteceu ou **como repetir/melhorar** o resultado no mês seguinte.
- **Cegueira de Recompra e Retenção:** Essas perguntas tratam cada venda como um evento isolado, ignorando se as clientes de 20 a 50 anos estão voltando para comprar novamente ou se a empresa precisa gastar fortunas em anúncios todos os meses para adquirir novas clientes. DOCX



+ Peça ao Gemini

Flash

Definição das perguntas de negócio

Sol e Sal | Análise de dados / Análise de dados e modelagem preditiva ▾

Co

Bom desafio. Vou fazer o advogado do diabo de verdade — não um "sim, mas" morno. Vou começar reconhecendo o que há de bom na escolha, e depois ir fundo nos riscos, incluindo um que é praticamente um bloqueio técnico com os dados que você me mostrou.

O que a decisão acerta

São perguntas simples, comparáveis e que qualquer pessoa da empresa entende sem explicação. É um bom "piso" — o tipo de pergunta que você vai querer responder todo mês, de qualquer forma. O problema não é que sejam ruins; é que, sozinhas, elas respondem menos do que parecem responder.

Agora, os pontos cegos

1. Duas das três perguntas não são respondíveis com os dados que você me mostrou.

Na planilha de Vendas, a coluna "Vendas" é **quantidade de unidades**, não valor em R\$. Não existe preço, nem ticket, nem nenhuma coluna monetária ali. Ou seja: "qual a receita gerada" e "qual produto gerou mais receita" não têm como ser calculadas hoje — a menos que você traga uma tabela de preços de outro lugar e faça o cruzamento. Isso não invalida as perguntas, mas muda a decisão: você não está decidindo "quais perguntas responder", está decidindo "qual dado eu ainda preciso conseguir". Vale nomear ↓ explicitamente antes de seguir, porque senão a expectativa (responder já, este mês) não bate com a realidade (falta uma peça

+ Escreva uma mensagem...



**Vamos usar
como exemplo
as planilhas em
formato Excel**



Coleta e armazenamento de dados

...

>

Sol e Sal

>

Dados do negócio ▾

✓

≡

☐☐☐

i

Pedir ao Gemini

Tipo ▾

Pessoas ▾

Modificado ▾

Fonte ▾

Nome ↑	Proprietário	Data da modifica...	Tamanho do	
+ 1_Dados de comunicação e marketing	 eu	11:59	12 KB	⋮
+ 2_Dados de Plataformas	 eu	11:59	9 KB	⋮
+ 3_Dados de Vendas	 eu	12:00	3 KB	⋮
+ 4_Dados de Experiência do Cliente	 eu	12:00	1 KB	⋮

Organização e mapeamento de dados

+

Definição do escopo (métricas, informações, KPI)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	Data	Estratégia	Fonte	Nome da campanha	Valor gasto (BRL)	Impressões	Alcance	Tipo de resultado	Resultados	Custo por resultado	Clique	CPC (custo por clique no link)
2	16/05/2026	Social Ads	Instagram	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 68,83	4.485	4.391	Venda	8	R\$ 8,60	32	R\$ 2,15
3	16/05/2026	Social Ads	Instagram	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 59,97	3.847	3.679	Venda	2	R\$ 29,99	6	R\$ 10,00
4	16/05/2026	Social Ads	Instagram	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 61,64	3.737	3.296	Venda	8	R\$ 7,71	14	R\$ 4,40
5	16/05/2026	Social Ads	Instagram	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 71,26	3.962	3.885	Venda	10	R\$ 7,13	19	R\$ 3,75
6	16/05/2026	Social Ads	Instagram	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 60,48	3.966	3.421	Venda	3	R\$ 20,16	16	R\$ 3,78
7	16/05/2026	Social Ads	Instagram	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 69,18	4.475	4.398	Venda	12	R\$ 5,77	25	R\$ 2,77
8	16/05/2026	Social Ads	TikTok	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 61,23	4.769	4.563	Venda	3	R\$ 20,41	6	R\$ 10,21
9	16/05/2026	Social Ads	TikTok	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 58,91	3.711	3.227	Venda	3	R\$ 19,64	13	R\$ 4,53
10	16/05/2026	Social Ads	TikTok	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 58,95	4.043	3.500	Venda	3	R\$ 19,65	13	R\$ 4,53
11	16/05/2026	Social Ads	TikTok	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 59,80	3.743	3.698	Venda	10	R\$ 5,98	23	R\$ 2,60
12	16/05/2026	Social Ads	TikTok	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 60,16	5.103	4.765	Venda	4	R\$ 15,04	7	R\$ 8,59
13	16/05/2026	Social Ads	TikTok	[2026] Conversão - PULSEIRA	R\$ 57,74	3.213	2.826	Venda	5	R\$ 11,55	19	R\$ 3,04
14	16/05/2026	Social Ads	TikTok	[2026] Conversão - COLAR	R\$ 67,37	4.694	4.525	Venda	15	R\$ 4,49	29	R\$ 2,32
15	16/05/2026	Social Ads	TikTok	[2026] Conversão - COLAR	R\$ 68,56	3.541	3.308	Venda	6	R\$ 11,43	16	R\$ 4,29
16	16/05/2026	Social Ads	Facebook	[2026] Conversão - COLAR	R\$ 63,55	4.777	4.235	Venda	4	R\$ 15,89	22	R\$ 2,89
17	16/05/2026	Social Ads	Facebook	[2026] Conversão - COLAR	R\$ 60,14	5.274	4.702	Venda	6	R\$ 10,02	22	R\$ 2,73
18	16/05/2026	Social Ads	Facebook	[2026] Conversão - COLAR	R\$ 66,13	5.653	5.324	Venda	9	R\$ 7,35	18	R\$ 3,67
19	16/05/2026	Social Ads	Facebook	[2026] Conversão - COLAR	R\$ 68,00	4.500	4.100	Venda	4	R\$ 17,00	10	R\$ 3,40

+ ≡

CAMPANHAS PAGAS ▾

<

Organização e mapeamento de dados

+

Definição do escopo (métricas, informações, KPI)

	A	B	C	D	E
1	Data	Caminho da página	Sessões	Sessões engajadas	Usuários ativos
2	03/06/2026	/home	1556348	683441	840026
3	04/06/2026	/home	392064	194413	180258
4	04/06/2026	/home	231399	100350	141812
5	05/06/2026	/home	135487	62286	70393
6	05/06/2026	/home	74481	35027	32225
7	06/06/2026	/home	67727	18134	49837
8	07/06/2026	/home	62554	31381	29911
9	08/06/2026	/home	54256	25126	30668
10	09/06/2026	/home	45461	27878	33581
11	03/06/2026	/home	44878	30757	35293
12	11/06/2026	/home	40727	17019	26777
13	12/06/2026	/home	27955	13829	20525
14	30/05/2026	/produtos-aneis	27798	10873	19747
15	30/05/2026	/produtos-aneis	27161	12932	20614
16	31/05/2026	/produtos-aneis	25082	11769	17924
17	31/05/2026	/produtos-aneis	23698	8762	21588
18	01/06/2026	/produtos-aneis	23444	12529	14714
19	01/06/2026	/produtos-aneis	20570	9882	13862
20	01/06/2026	/produtos-aneis	19367	10899	13134

+

≡

Analytics ▾

Organização e mapeamento de dados

+

Definição do escopo (métricas, informações, KPI)

	A	B	C	D	E	F
1	Data	Categoria	Produto	Vendas	Valor unitário	Receita
2	03/06/2026	Colares	Sereia	452	R\$ 100,00	R\$ 45.200,00
3	04/06/2026	Colares	Concha	856	R\$ 100,00	R\$ 85.600,00
4	04/06/2026	Colares	Onda	56	R\$ 100,00	R\$ 5.600,00
5	05/06/2026	Colares	Corais	23	R\$ 100,00	R\$ 2.300,00
6	05/06/2026	Colares	Ancora	587	R\$ 100,00	R\$ 58.700,00
7	06/06/2026	Colares	água	986	R\$ 100,00	R\$ 98.600,00
8	07/06/2026	Colares	Sereia	2587	R\$ 100,00	R\$ 258.700,00
9	08/06/2026	Colares	Concha	896	R\$ 100,00	R\$ 89.600,00
10	09/06/2026	Colares	Onda	6	R\$ 100,00	R\$ 600,00
11	03/06/2026	Colares	Corais	25	R\$ 100,00	R\$ 2.500,00
12	11/06/2026	Colares	Ancora	45	R\$ 100,00	R\$ 4.500,00
13	12/06/2026	Colares	água	52	R\$ 100,00	R\$ 5.200,00
14	30/05/2026	Colares	Sereia	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
15	30/05/2026	Colares	Concha	59	R\$ 100,00	R\$ 5.900,00
16	31/05/2026	Colares	Onda	48	R\$ 100,00	R\$ 4.800,00
17	31/05/2026	Colares	Corais	4	R\$ 100,00	R\$ 400,00
18	01/06/2026	Colares	Ancora	96	R\$ 100,00	R\$ 9.600,00
19	01/06/2026	Colares	água	87	R\$ 100,00	R\$ 8.700,00
20	01/06/2026	Colares	Sereia	789	R\$ 100,00	R\$ 78.900,00
21	02/06/2026	Colares	Concha	78	R\$ 100,00	R\$ 7.800,00
22	02/06/2026	Colares	Onda	78	R\$ 100,00	R\$ 7.800,00
23	02/06/2026	Colares	Corais	4	R\$ 100,00	R\$ 400,00
24	03/06/2026	Colares	Ancora	5	R\$ 100,00	R\$ 500,00
25	03/06/2026	Colares	água	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
26	13/06/2026	Colares	Sereia	588	R\$ 100,00	R\$ 58.800,00
27	14/06/2026	Colares	Concha	789	R\$ 100,00	R\$ 78.900,00
28	25/06/2026	Colares	Onda	58	R\$ 100,00	R\$ 5.800,00
29	04/06/2026	Colares	Corais	95	R\$ 100,00	R\$ 9.500,00
30	30/06/2026	Colares	Ancora	96	R\$ 100,00	R\$ 9.600,00
31	05/06/2026	Colares	água	87	R\$ 100,00	R\$ 8.700,00
32	05/06/2026	Colares	Sereia	789	R\$ 100,00	R\$ 78.900,00
33	06/06/2026	Colares	Concha	78	R\$ 100,00	R\$ 7.800,00
34	07/06/2026	Colares	Onda	78	R\$ 100,00	R\$ 7.800,00
35	08/06/2026	Colares	Corais	4	R\$ 100,00	R\$ 400,00

+

≡

E-commerce ▾

Organização e mapeamento de dados

+

Definição do escopo (métricas, informações, KPI)

	A	B	C	D	E
1	Data	ID Resposta	Fonte da Pesquisa	Nota	Classificação
2	01/06/2026 00:00	028484AD-5C5D-F111-A826-6045BD38AA36	Pesquisa E-commerce	3	Neutro
3	02/06/2026 00:00	65F5F2B7-BB5E-F111-A826-7CED8DB0D12F	Pesquisa E-commerce	3	Neutro
4	03/06/2026 00:00	67919F28-435F-F111-A826-002248D31DA7	Pesquisa E-commerce	3	Neutro
5	04/06/2026 00:00	9B1AF5D2-5460-F111-A826-002248DED3E2	Pesquisa E-commerce	3	Neutro
6	05/06/2026 00:00	36195B27-E660-F111-A826-002248DED3E2	Pesquisa E-commerce	3	Neutro
7	08/06/2026 00:00	5E524F0D-2B63-F111-AB0D-6045BD38AE00	Pesquisa E-commerce	3	Neutro
8	09/06/2026 00:00	5A1B1C4B-CE63-F111-AB0D-7CED8DB148B2	SAC	1	Insatisfeito
9	09/06/2026 00:00	5EDD9B51-F263-F111-AB0D-6045BD38A031	Pesquisa E-commerce	1	Insatisfeito
10	10/06/2026 00:00	955D0669-1165-F111-AB0D-6045BD38A031	SAC	1	Insatisfeito
11	11/06/2026 00:00	643EBAF7-4C65-F111-AB0D-6045BD38AA36	Pesquisa E-commerce	1	Insatisfeito
12	12/06/2026 00:00	E2886040-8866-F111-AB0D-002248E00D31	Pesquisa E-commerce	1	Insatisfeito
13	12/06/2026 00:00	F9C18774-8866-F111-AB0D-0022483720EB	Pesquisa E-commerce	1	Insatisfeito
14	13/06/2026 00:00	41D7D421-4667-F111-AB0C-000D3AC083F9	Pesquisa E-commerce	1	Insatisfeito
15	15/06/2026 00:00	36ACF796-EC68-F111-AB0C-00224837068E	Pesquisa E-commerce	1	Insatisfeito
16	15/06/2026 00:00	8CF7936D-1469-F111-AB0C-002248DE81A4	Pesquisa E-commerce	1	Insatisfeito
17	16/06/2026 00:00	9BE2D83D-B569-F111-AB0C-7CED8DA81272	SAC	1	Insatisfeito
18	17/06/2026 00:00	5D5979DC-606A-F111-AB0C-000D3AC083F9	SAC	5	Satisfeito

+

≡

CSAT ▾

Organização e mapeamento de dados

+

Definição do escopo (métricas, informações, KPI)

	A	B	C
1	Data	ID Resposta	Comentários
2	01/06/2026 00:00	028484AD-5C5D-F111-A826-6045BD38AA36	Achei mais ou menos
3	02/06/2026 00:00	65F5F2B7-BB5E-F111-A826-7CED8DB0D12F	Esperava mais
4	03/06/2026 00:00	67919F28-435F-F111-A826-002248D31DA7	Meio feio
5	04/06/2026 00:00	9B1AF5D2-5460-F111-A826-002248DED3E2	Não sei dizer
6	05/06/2026 00:00	36195B27-E660-F111-A826-002248DED3E2	Legal
7	08/06/2026 00:00	5E524F0D-2B63-F111-AB0D-6045BD38AE00	Bonito
8	09/06/2026 00:00	5A1B1C4B-CE63-F111-AB0D-7CED8DB148B2	Entrega atrasada
9	09/06/2026 00:00	5EDD9B51-F263-F111-AB0D-6045BD38A031	Entrega fora do prazo
10	10/06/2026 00:00	955D0669-1165-F111-AB0D-6045BD38A031	Demorou muito pra chegar
11	11/06/2026 00:00	643EBAF7-4C65-F111-AB0D-6045BD38AA36	Demorou demais
12	12/06/2026 00:00	E2886040-8866-F111-AB0D-002248E00D31	Veio produto faltando
13	12/06/2026 00:00	F9C18774-8866-F111-AB0D-0022483720EB	A entrega não chegou
14	13/06/2026 00:00	41D7D421-4667-F111-AB0C-000D3AC083F9	Extraviaram a minha entrega
15	15/06/2026 00:00	36ACF796-EC68-F111-AB0C-00224837068E	Diz que foi entregue, mas não foi
16	15/06/2026 00:00	8CF7936D-1469-F111-AB0C-002248DE81A4	Atrasou demais
17	16/06/2026 00:00	9BE2D83D-B569-F111-AB0C-7CED8DA81272	Atraso na entrega
18	17/06/2026 00:00	5D5979DC-606A-F111-AB0C-000D3AC083F9	Amei

+

≡

CSAT Comentários

<

Vendas

01 - Colares — 10 vendas

02 - Brincos — 25 vendas

03 - Pulseiras — 30 vendas

Mas eu organizo minhas vendas/contratações em um caderno 😞

⋮

Fontes

+ Adicionar fontes

Pesquise novas fontes na web

🌐 ↕ 🔍

↻ ≡ Selecionar tudo

📄 1_Dados de comunicação ...

📄 2_Dados de Plataformas

📄 3_Dados de Vendas - E-c...

📄 4_Dados de Experiência d...

📄 5_Dados de Experiência d...

📄 5_Dados de Experiência d...

📄 Plano Monitoramento Sol...

📄 WhatsApp Image 2026-0...

Conversa



Sol e Sal | Análise de dados

8 fontes · 4 de set. de 2026

Os documentos detalham a **estratégia e o desempenho operacional** da marca de semijoias **Sol e Sal**, focada em um crescimento mensal de 5% na receita. As fontes incluem um **plano de monitoramento estruturado** em pilares de marketing, vendas e experiência do cliente, além de planilhas com métricas de **campanhas pagas no Instagram, TikTok e Facebook**. Dados do **Google Analytics** revelam o tráfego do e-commerce por categorias como anéis e colares, enquanto registros de vendas mostram o **faturamento detalhado por produto**. Por fim, notas informais complementam o controle de **pedidos realizados**, oferecendo uma visão completa da saúde financeira e digital do

Faça uma pergunta ou crie algo

8 fontes →

Estúdio

Novidade: agora é possível criar relatórios interativos!

Testar

🔊 Resumo em Áudio

📄 Apresentação d...

📺 Resumo em Vídeo

🗺️ Mapa mental

📊

Novidade!

 Relatórios

📄 Cartões didáticos

🔍 Teste

📊 Infográfico

Tabela de dados

📄 Reg...

1 fonte · 1d atrás

📝 Adicionar nota



Fontes

+ Adicionar fontes

Pesquise novas fontes na web



Selecionar



1_Dados de comunicação



2_Dados de Plataformas



3_Dados de Vendas - E-c



4_Dados de Experiência c



5_Dados de Experiência c



5_Dados de Experiência c



Plano_Monitoramento_Sol...



WhatsApp Image 2026-0...



Personalize a tabela de dados



Selecione o idioma

português (Brasil)



Fontes

1 fonte



Descreva a tabela de dados que você quer criar

Transforme essa imagem em uma planilha.

Gerar

Faça uma pergunta ou crie algo

8 fontes



Rela
7 fontes · 7d atrás



Adicionar nota





Fontes



+ Adicionar fontes

Pesquise novas fontes na web



Selecionar tudo



1_Dados de com...



2_Dados de Plat...



3_Dados de Ven...



4_Dados de Exp...



5_Dados de Exp...



5_Dados de Exp...



Plano_Monitora...



WhatsApp Imag...



Conversa



Sol e Sal | Análise de dados

8 fontes · 4 de set. de 2026

As fontes apresentam o **plano de monitoramento** e os resultados operacionais da **Sol e Sal**, uma marca gaúcha de semijoias focada em e-commerce. O material detalha métricas de **marketing digital** em plataformas como Instagram e TikTok, além de dados de **vendas e tráfego** extraídos do Google Analytics. O objetivo central é atingir um **crescimento mensal de 5%** na receita por meio de três pilares: comunicação, conversão e experiência do cliente. Os relatórios incluem o desempenho específico de produtos como **colares, anéis e pulseiras**, permitindo uma análise técnica do retorno sobre o investimento publicitário. Por fim, o guia de governança estabelece rotinas de

Faça uma pergunta ou crie algo

8 fontes



Estúdio > Tabela de dados



Registro de Vendas de Acessórios



Ver comando e 1 fonte

Item	Descrição do Produto	Quantidade Vendida	Fonte
01	Colares	10	[1]
02	Brincos	25	[1]
03	Pulseiras	30	[1]

[1] WhatsApp Image 2026-09-11 at 18.40.48.jpeg



Conteúdo bom

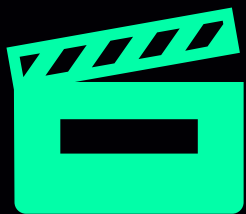


Conteúdo ruim



4º uso da IA:
Auxiliar na limpeza e organização dos dados

| O prompt



Ação

Eu tenho essa planilha em um [\[Google Sheets\]](#). Mas creio que há problemas como duplicação de dados. Pode me sugerir uma fórmula para verificar isso?



Eu tenho essa planilha em um Google Sheets. Mas creio que há problemas como duplicação de dados. Pode me sugerir uma fórmula para verificar isso?



Sim — e, olhando o arquivo de exemplo que você enviou, **há de fato duplicações**. O campo **ID Resposta** parece ser a melhor chave para fazer essa validação, porque cada resposta deveria ter um ID único.

1. Fórmula mais simples para identificar duplicados

Supondo que **ID Resposta** esteja na **coluna B**, crie uma nova coluna chamada **Verificação** e, na linha 2, use:

`</>` excel

```
=SE(B2="";"";SE(CONT.SE($B:$B;B2)>1;"DUPLICADO";"OK"))
```



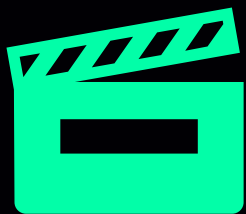
▼

4



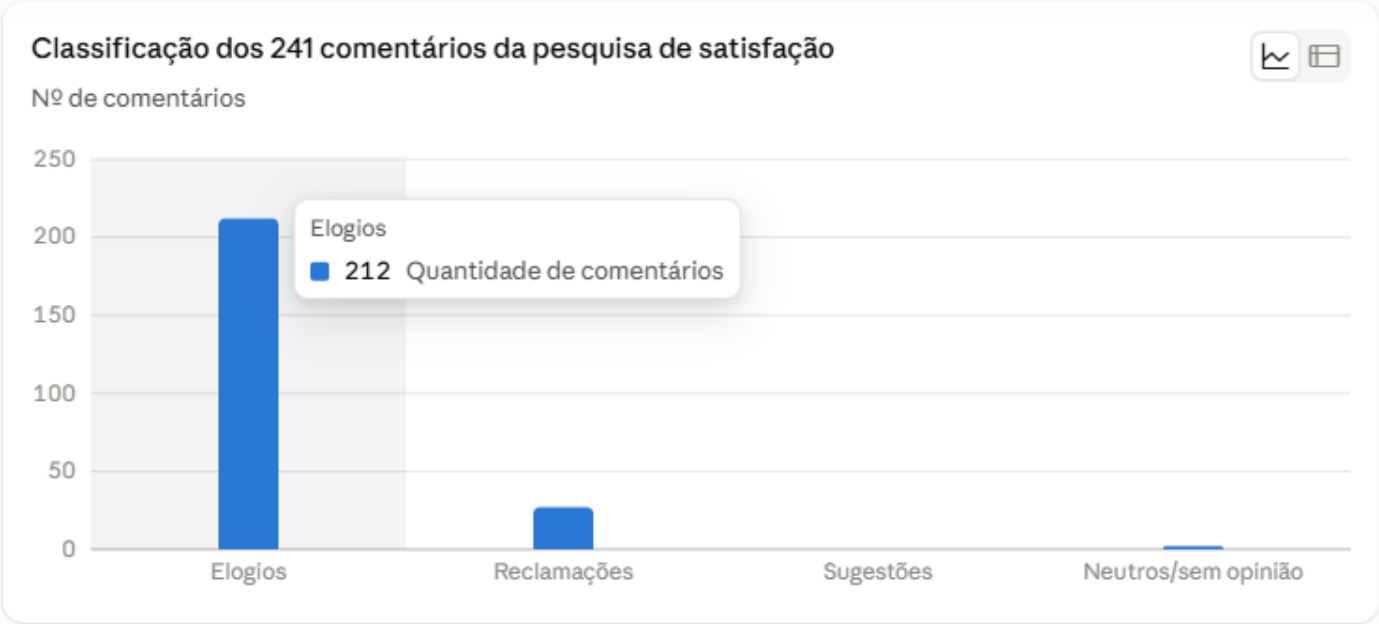
5º uso da IA:
Auxiliar no tratamento e categorização dos dados

! prompt



Ação

Analise os comentários da planilha Excel, fornecidos através de pesquisa de satisfação com os clientes que [compraram no e-commerce da Sol e Sal ou foram atendidos pelo SAC da empresa]. Classifique os comentários em 3 tipos (Elogios, Reclamações e Sugestões). Me informe os principais motivos de Elogios, de Reclamações e de Sugestões. Traga 5 exemplos de comentários em cada categoria, use cada comentário apenas uma vez, não repita comentários nos exemplos. Traga os comentários na íntegra. Me informe quantos comentários há ao todo e também as quantidades absolutas e os percentuais em cada classificação (Elogios, Reclamações e Sugestões). Avalie bem os comentários classificados como Sugestões, deixe nessa categoria apenas os comentários que ofertam sugestões de fato.

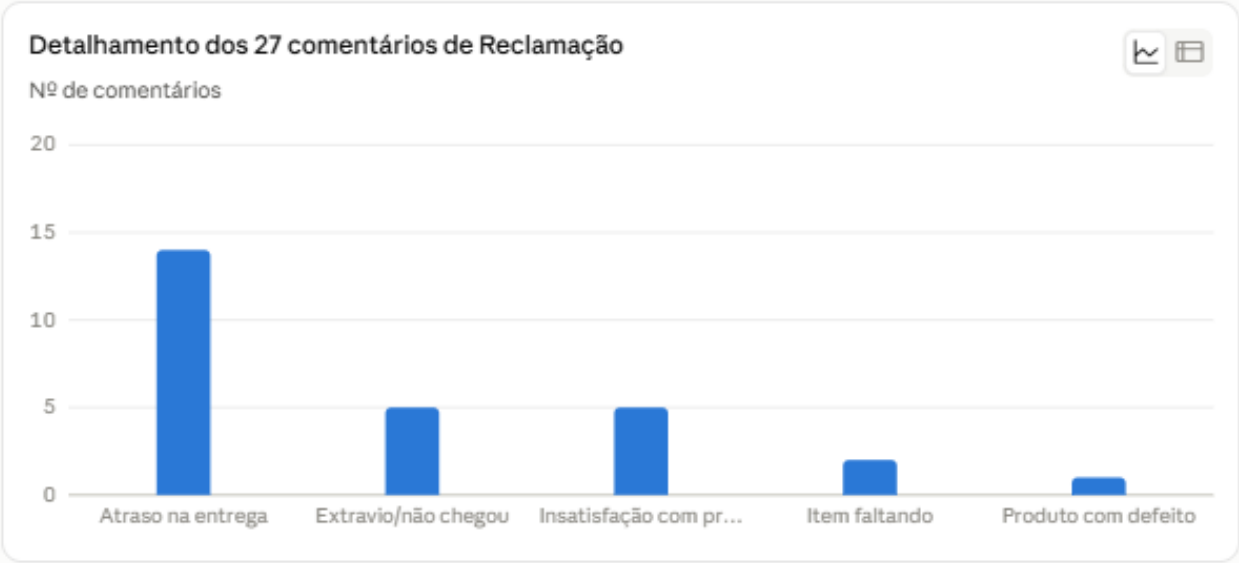


A planilha tem **241 comentários** ao todo. Depois de ler um por um, a distribuição ficou assim:

Categoria	Quantidade	% do total
Elogios	212	88,0%
Reclamações	27	11,2%

+ Escreva uma mensagem...





As 27 reclamações se agrupam em dois grandes blocos: **problemas de entrega/logística** (19 comentários, 70,4% das reclamações) e **problemas com o produto** (8 comentários, 29,6%). Aqui está o detalhamento completo, com todos os comentários na íntegra:

1. Problemas de entrega/logística — 19 comentários (70,4%)

1a. Atraso na entrega — 14 comentários (51,9%)

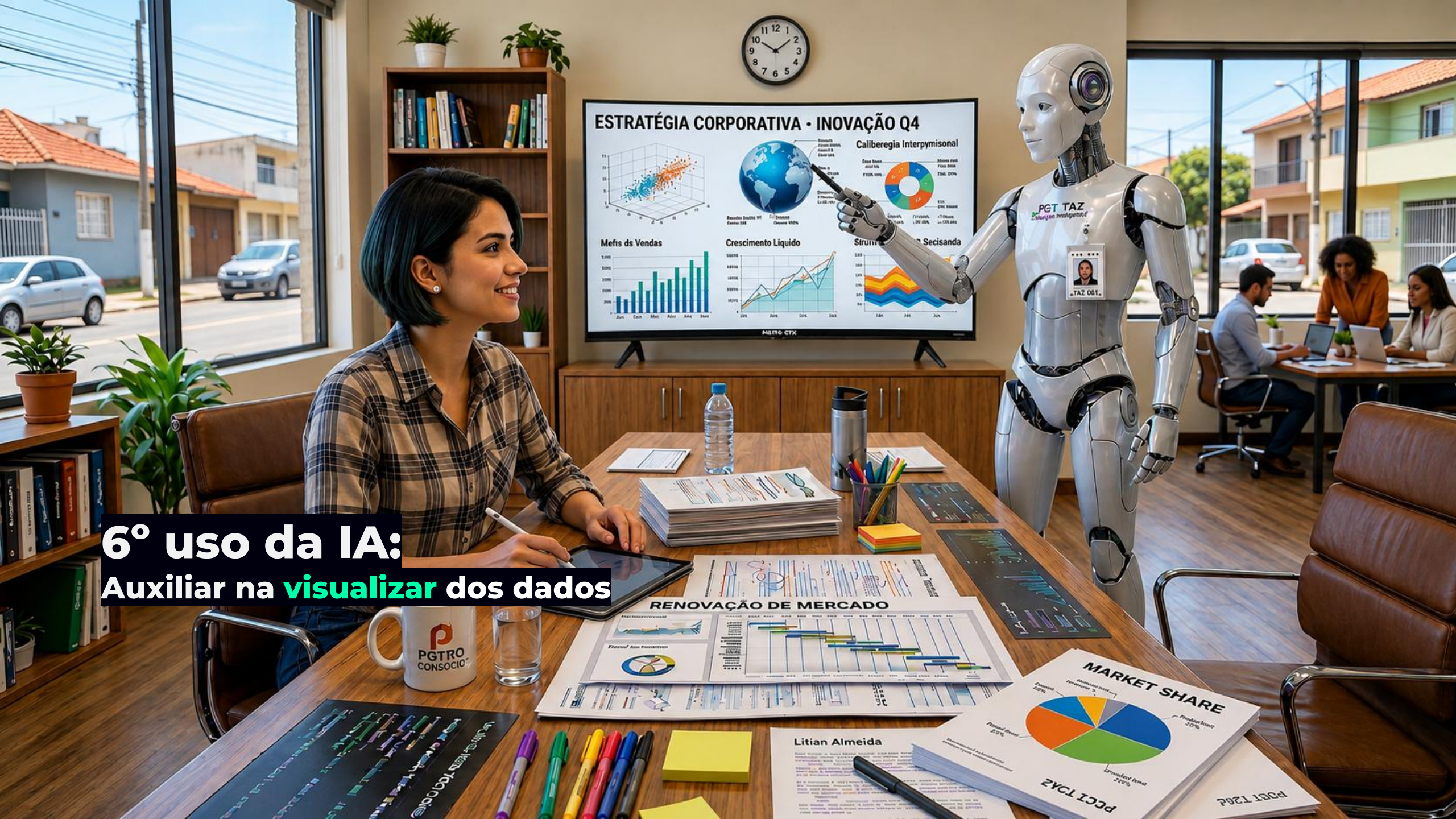
- "Entrega atrasada" (aparece 2x)
- "Entrega fora do prazo"
- "Demorou muito pra chegar"
- "Demorou demais"



+ Escreva uma mensagem...



6º uso da IA:
Auxiliar na **visualizar** dos dados

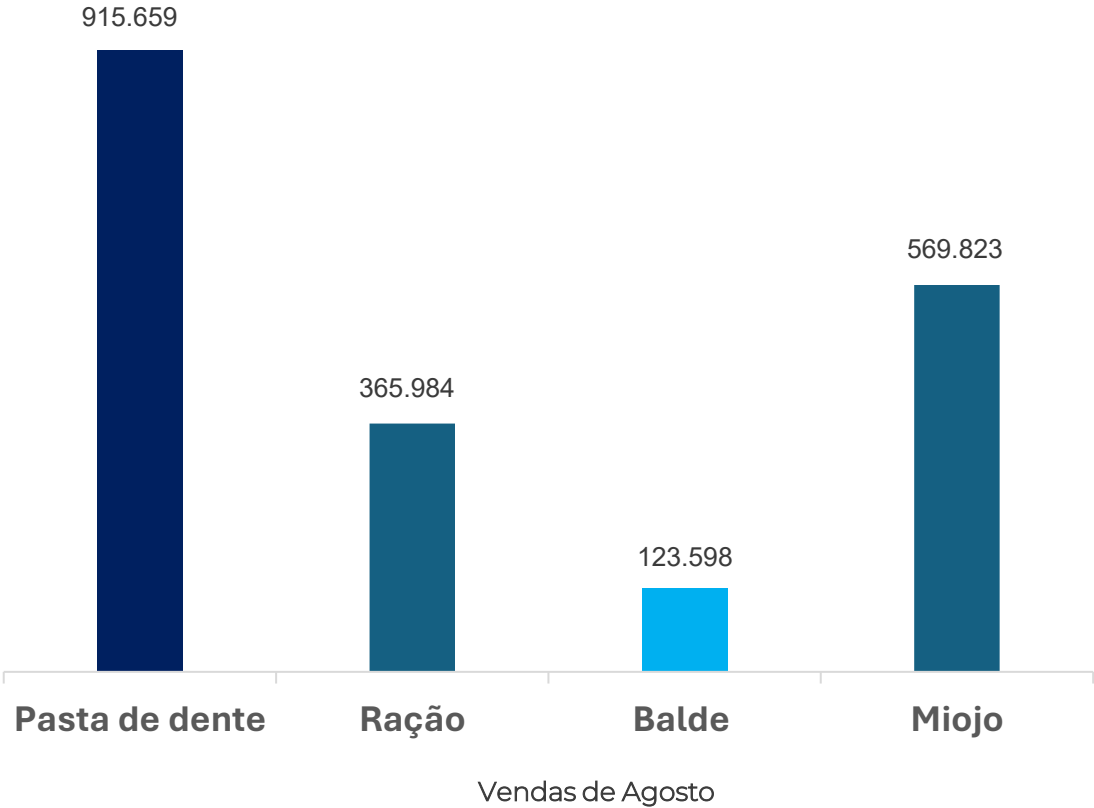


Visualização dos dados

Qual produto vendeu mais em Agosto?

Produto	Vendas
Pasta de dente	915659
Ração	365984
Balde	123598
Miojo	569823
Total de vendas	1975064

Vendas de Agosto



O APP DE RELATÓRIOS COM IA DO REPORTEI

Descreva. Anexe. Apresente.

A Reporteria transforma um pedido em texto — ou uma planilha CSV — em um relatório pronto para apresentar. Qualquer assunto, em infográfico, PDF ou slides.

Descreva seu relatório

Ex.: Relatório de marketing sobre o mercado de ração para pets no Brasil — visão geral, principais concorrentes e tendências para 2026.

Exemplos de prompt

Mercado de ração pet no Brasil

Desempenho de campanhas Q2

Análise de churn SaaS



Cole o texto separado por vírgulas



.csv — arraste ou selecione

CONTROLE DA ESTRUTURA



Infográfico

Visual, uma peça



PDF

One-pager / sumário



Slides

Apresentação

Nº de páginas

6 páginas

Língua do relatório

Português (B...

Tom

Executivo

Estilo

Automático

Público-alvo · opcional

Ex.: investidores, equipe de marketing, diretoria

~1 crédito · você paga só o que o relatório usar

Automático

Profissional

Orientado a dados

Storytelling

Minimalista

Criativo



Resultados Integrados: Marketing, Vendas, Plataforma e Experiência

Este relatório apresenta uma visão executiva dos resultados de marketing, vendas, plataforma digital e experiência do cliente, destacando o que aconteceu, por que aconteceu, cenários futuros e ações recomendadas com base nos dados de vendas por categoria e período.

04 DE SET. DE 2026



Júlio

Produto ▾ Casos de uso ▾ Recursos ▾ Preços

Conecte-se

Inscrever-se

Novo Os sites estão ativos em Julius. >

O que posso fazer por você hoje?

Modele o crescimento da indústria de semicondutores em comparação com o índice S&P 500...

+ Raciocínio

Júlio 1.2 ▾



NOVO

Agente do navegador

NOVO

Criar site

Vídeo

Imagem

Excel

Slides

Mais ▾



Você é expert em análise de dados. Vou anexar arquivos em Excel com dados da minha marca. Quero que você analise tudo em conjunto e produza um relatório de performance completo, com análises cruzadas entre as áreas e recomendações práticas.



Arquivos anexados (Excel)

Comunicação e Marketing — campanhas, Estratégia, Fonte, Nome da campanha, Valor gasto (BRL), Impressões, Alcance, Resultados, Custo por resultado, Clique, CPC (custo por clique no link), CTR (todos).

Plataformas — desempenho do e-commerce, sessões, sessões engajadas, usuários

Vendas — pedidos, faturamento, ticket médio, categorias, produtos, sazonalidade, receita

Experiência do Cliente — respostas de pesquisa de satisfação, elogios, reclamações.

| O prompt

O que preciso que você faça:

Ler e organizar os dados de cada planilha.

Criar um resumo executivo com os principais números e tendências do período analisado.

Analisar cada área separadamente:

Comunicação e Marketing: quais conteúdos/campanhas tiveram melhor desempenho, evolução de alcance e engajamento, custo por resultado.

Plataformas: comparar Instagram, TikTok e Facebook — qual canal gera mais tráfego, engajamento e conversão.

Vendas: evolução de faturamento, ticket médio, produtos/categorias mais vendidos, sazonalidade, taxa de conversão.

Experiência do Cliente: nível de satisfação, principais elogios e reclamações, pontos de atrito na jornada de compra.

Cruzar dados entre as áreas — por exemplo: relacionar investimento/engajamento em marketing com volume de vendas; relacionar canal de origem do cliente com seu nível de satisfação.

Identificar oportunidades e riscos, considerando o público-alvo (mulheres de 20 a 50 anos, foco em qualidade, tema marítimo) e o ticket médio de R\$ 70.

Apresentar recomendações práticas e priorizadas para os próximos 30/60/90 dias, considerando que somos uma marca 100% e-commerce direto ao consumidor (D2C).

! O prompt

Formato de entrega

Relatório estruturado com títulos e subtítulos claros.

Gráficos e tabelas para os principais indicadores.

Linguagem executiva, direta, sem jargão técnico desnecessário.

Seção final de "Próximos passos recomendados".

✎ Nova tarefa

📖 Biblioteca

🔗 Conectores de dados

📁 Arquivos

🔍 Tarefas de pesquisa



Convide amigos

Ganhe até 10.100 créditos



O que posso fazer por você hoje?



Geral_Sol e Sal.xlsx

Planilha - 85,70 KB



Você é expert em análise de dados. Vou anexar arquivos em Excel com dados da minha marca. Quero que você analise tudo em conjunto e produza um relatório de performance completo, com análises cruzadas entre as áreas e recomendações práticas.



2099/ 2400

Julius 1.2 Lite



NOVO



Agente do navegador

NOVO



Criar site



Vídeo



Imagem



Excel



Slides

Mais



Geral_Sol e Sal.xlsx

1_Dados de comunicação e mkt

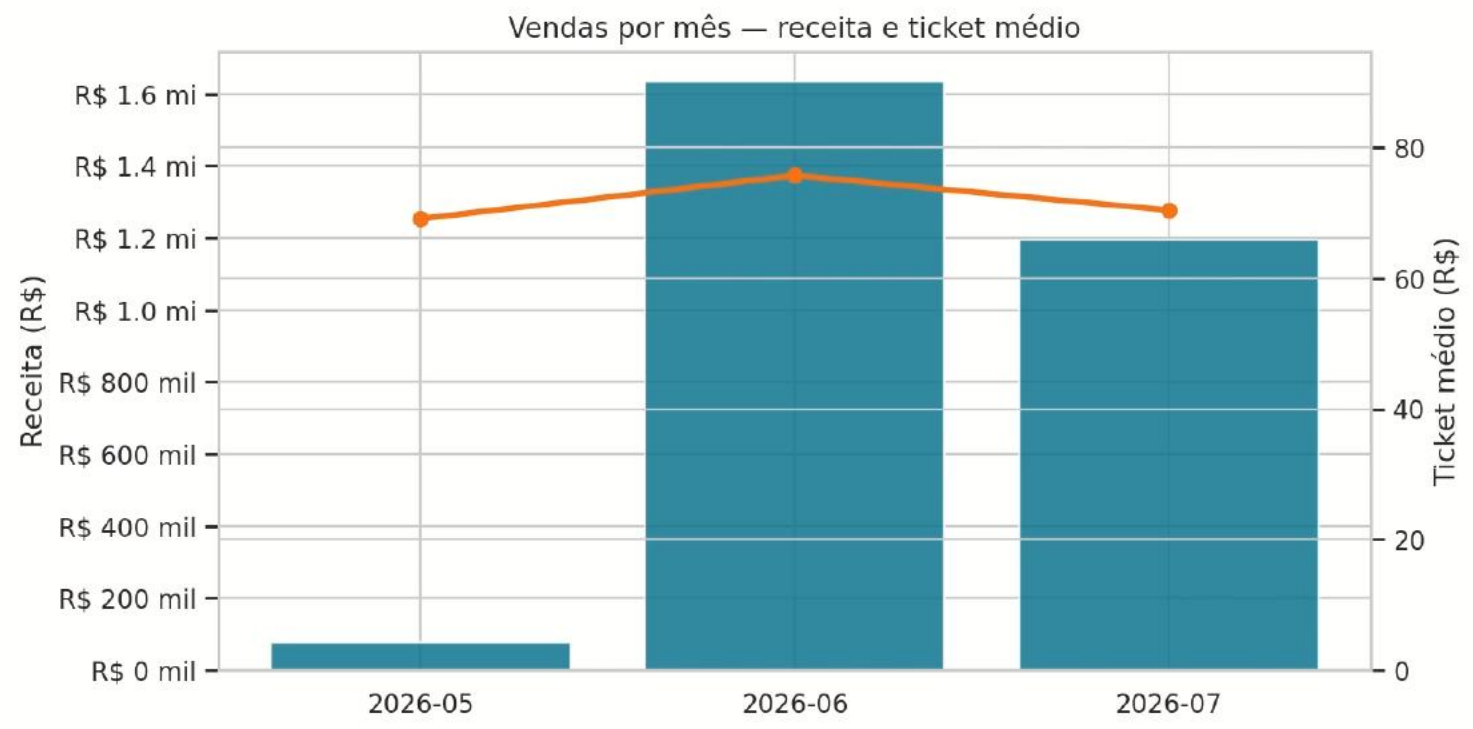
2_Dados de plata

	Dados	Essencial
1	1778889600000	Anúncios em redes sociais
2	1778889600000	Anúncios em redes sociais
3	1778889600000	Anúncios em redes sociais
4	1778889600000	Anúncios em redes sociais
5	1778889600000	Anúncios em redes sociais
6	1778889600000	Anúncios em redes sociais
7	1778889600000	Anúncios em redes sociais
8	1778889600000	Anúncios em redes sociais
9	1778889600000	Anúncios em redes sociais
10	1778889600000	Anúncios em redes sociais
11	1778889600000	Anúncios em redes sociais
12	1778889600000	Anúncios em redes sociais
13	1778889600000	Anúncios em redes sociais

Relatório de Performance — Sol e Sal

Análise integrada de marketing, plataformas, vendas e experiência do cliente.

Resumo executivo — Receita registrada de R\$ 2.908.710,00, 39.709 unidades, ticket médio de R\$ 73,25 e 0,9% de notas 4–5. Colares são a principal fonte de receita, com forte destaque para Colares Sereia. Marketing tem melhor eficiência de conversão em TikTok e Instagram, mas a atribuição ainda não permite calcular ROAS confiável.





Soluções ▾

Recursos ▾

Comunidade

Empresas

Preços

Segurança

Entrar

Começar

Crie algo com a Lovable

Crie apps e sites conversando com a IA

Peça à Lovable para criar uma ferramenta intern



Construir ▾



! O prompt

Crie um painel de desempenho interativo para a minha [marca de semijoias Sol e Sal], com base no arquivo Excel (.xlsx) que vou te enviar. O painel deve usar apenas os dados desse arquivo. O painel deve incluir, no mínimo, cinco visualizações relevantes para análise de dados, levando em consideração que meu objetivo de negócio é de [aumentar a receita em 5% ao mês]. O painel precisa permitir interação. Exemplo: filtros por período e categoria, e ser facilmente atualizável com novos dados. A estrutura das colunas será como o exemplo abaixo (formato JSON apenas para ilustrar os campos).

 JSON



```
{  
  "Data": "Data",  
  "Estratégia": "Estratégia",  
  "Fonte": "Fonte",  
  "Nome_da_campanha": "Nome da campanha",  
  "Valor_gasto_BRL": "Valor gasto (BRL)",  
  "Impressoes": "Impressões",  
  "Alcance": "Alcance",  
  "Tipo_de_resultado": "Tipo de resultado",  
  "Resultados": "Resultados",  
  "Custo_por_resultado": "Custo por resultado",  
  "Clique": "Clique",  
  "CPC_custo_por_clique_no_link": "CPC (custo por clique no link)",  
  "CTR_todos": "CTR (todos)"  
}
```



Converter em PDF



Pergunte qualquer coisa



Pensar



Crie um painel de desempenho interativo para a minha marca de semijoias Sol e Sal, com base no arquivo Excel (.xlsx) que vou te enviar. O painel deve usar apenas os dados desse arquivo. O painel deve incluir, no mínimo, cinco...

Mostrar mais

Design directions ready >

↩️ 📌 🔒 ⋮



Importar minha planilha real

Tela de metas

Previsões de vendas

Comparar categorias

Pergunte à Lovable...

+

Construir ▾



📶 Importar Excel

VISÃO EXECUTIVA

Performance comercial

Acompanhe o avanço da receita rumo à meta de crescimento de 5% ao mês.



Tudo ▾

Todas ▾

RECEITA TOTAL

R\$ 170.488

↗ 12,7 p.p. último mês

PEÇAS VENDIDAS

1.719

16 registros

TICKET MÉDIO



MENTO MENSAL





VISÃO EXECUTIVA

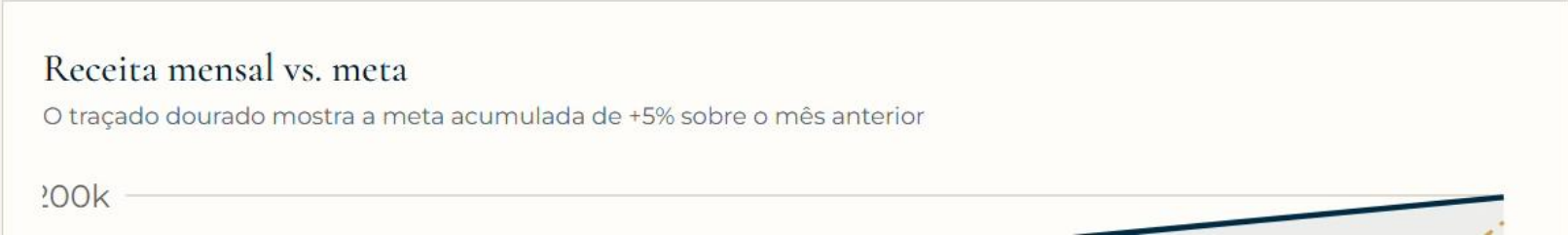
Performance comercial

Acompanhe o avanço da receita rumo à meta de crescimento de 5% ao mês.

Tudo

Todas

RECEITA TOTAL	PEÇAS VENDIDAS	TICKET MÉDIO	CRESCIMENTO MENSAL
R\$ 2.342.390	32.864	R\$ 71,28	+11,7%
↑ 11,7 p.p. último mês	183 registros	por peça	↑ 6,7 p.p. vs. meta de 5%





PAINEL DE DESEMPENHO

Média paga & meta de +5% ao mês

Carregar planilha



DE

dd/mm/aaaa

ATÉ

dd/mm/aaaa

ESTRATÉGIA

Todas

FONTE

Todas

CAMPANHA

Todas

TICKET MÉDIO (R\$)

150

RECEITA ESTIMADA

R\$ 51.564.150

Meta de +5% atingida

vendas × ticket médio · ROAS 3.754,23

INVESTIMENTO

R\$ 13.735

+4.559,9% no período

VENDAS

343.761

+22.397,4% resultados

CUSTO POR VENDA

R\$ 0,04

-79,3% média

CTR MÉDIO

0,26%

+0% 2.204 cliques · CPC R\$ 6,23

Receita estimada x meta diária

A LINHA CORAL É O RITMO NECESSÁRIO PARA CRESCER 5% NO MÊS



Investimento por estratégia

ONDE O ORÇAMENTO ESTÁ CONCENTRADO



Social Ads Google Ads

Edit with Lovable

[illegible]

Canva

DesignProdutoPlanosNegóciosEducaçãoAjuda

Registre-seEntrar

Início > Recursos > Análise de dados por IA

Encontre a história em seus números com análise de dados por IA

Descubra padrões, tendências e principais conclusões nos seus dados e transforme-os em imagens e resumos claros e atraentes com o Magic Insights (Pro), a ferramenta de IA para análise de dados do Canva.

Analisar dados com IA

Magic Insights

What are the 5 top performing campaigns?

Campaign objectives

taskOwn

Discover Magic Insights

Comece seu teste grátis

Compartilhar

Canva IA

Modelos

Elementos

Texto

Marca

Uploads

Ferramentas

Em breve, o Canva IA estará disponível para Planilhas

Por enquanto, o Canva IA não pode ser usado com Planilhas. Mas fique de olho, porque estou sempre aprendendo novidades.

Pede pro Canva

$f(x)$

CALCULADORA DE PREÇOS

Cálculo de fatores financeiros para identificar o preço ideal para produtos e serviços

Nº	Nome do produto	Descrição	Custo de venda	Fabricação	Envio	Armazenamento	Custo total	Margem (%)	Preço base	Des
1	Sofá de sala de estar	Dois lugares, couro	R\$200	R\$300	R\$100	R\$100	R\$500	60%	R\$800	
2	Mesa de jantar	Seis lugares, vidro	R\$250	R\$350	R\$150	R\$75	R\$575	70%	R\$978	
3	Mesa para sala de jantar	Redondo, em carvalho	R\$150	R\$250	R\$50	R\$50	R\$350	50%	R\$525	
4	Mesa de escritório em casa	Moderna, com prateleira	R\$175	R\$200	R\$75	R\$75	R\$350	65%	R\$578	
5	Escrivaninha pessoal	Carvalho, com gavetas	R\$100	R\$100	R\$50	R\$50	R\$250	45%	R\$363	
6	Comoda de quarto	Pinho, seis gavetas	R\$250	R\$300	R\$75	R\$75	R\$450	50%	R\$675	
7	Banco de jantar	Seis pés, em carvalho	R\$175	R\$225	R\$100	R\$75	R\$400	45%	R\$580	
8	Mesa para sala de estar	Redondo, tampo de vidro	R\$200	R\$300	R\$75	R\$75	R\$450	65%	R\$743	
9	Estante para escritório	Madeira, cinco níveis	R\$175	R\$215	R\$150	R\$100	R\$485	60%	R\$744	
10	Mesa de cabeceira	Madeira, duas gavetas	R\$100	R\$150	R\$100	R\$50	R\$300	65%	R\$495	
11	Cadeira de acento	Poltrona de couro	R\$250	R\$300	R\$100	R\$75	R\$475	50%	R\$713	
12	Rack para sala de estar	Madeira, com gavetas	R\$175	R\$225	R\$75	R\$100	R\$400	45%	R\$580	

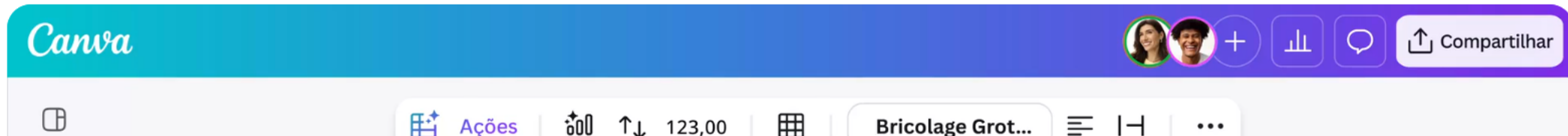
NotasTemporizador

50%

Páginas 1/1

Reinvente suas planilhas de cálculo com o Canva Sheets (em breve)

Dados + design no Canva Sheets, um software de planilhas totalmente novo e otimizado para conteúdo visual. Leve a eficiência da IA, a visualização instantânea de dados e o design dinâmico às suas planilhas e crie conteúdo como nunca.





5

**Como transformar análises
em insights para apoiar
decisões**



Os 4 tipos de análise de dados



Descritiva

“O que aconteceu?”

Uma visão geral do que já ocorreu —
ex.: quanto vendi no mês.



Diagnóstica

“Por que aconteceu?”

Entender as causas por trás
dos números observados.



Preditiva

“O que pode acontecer?”

Projeções e tendências para
os próximos períodos.

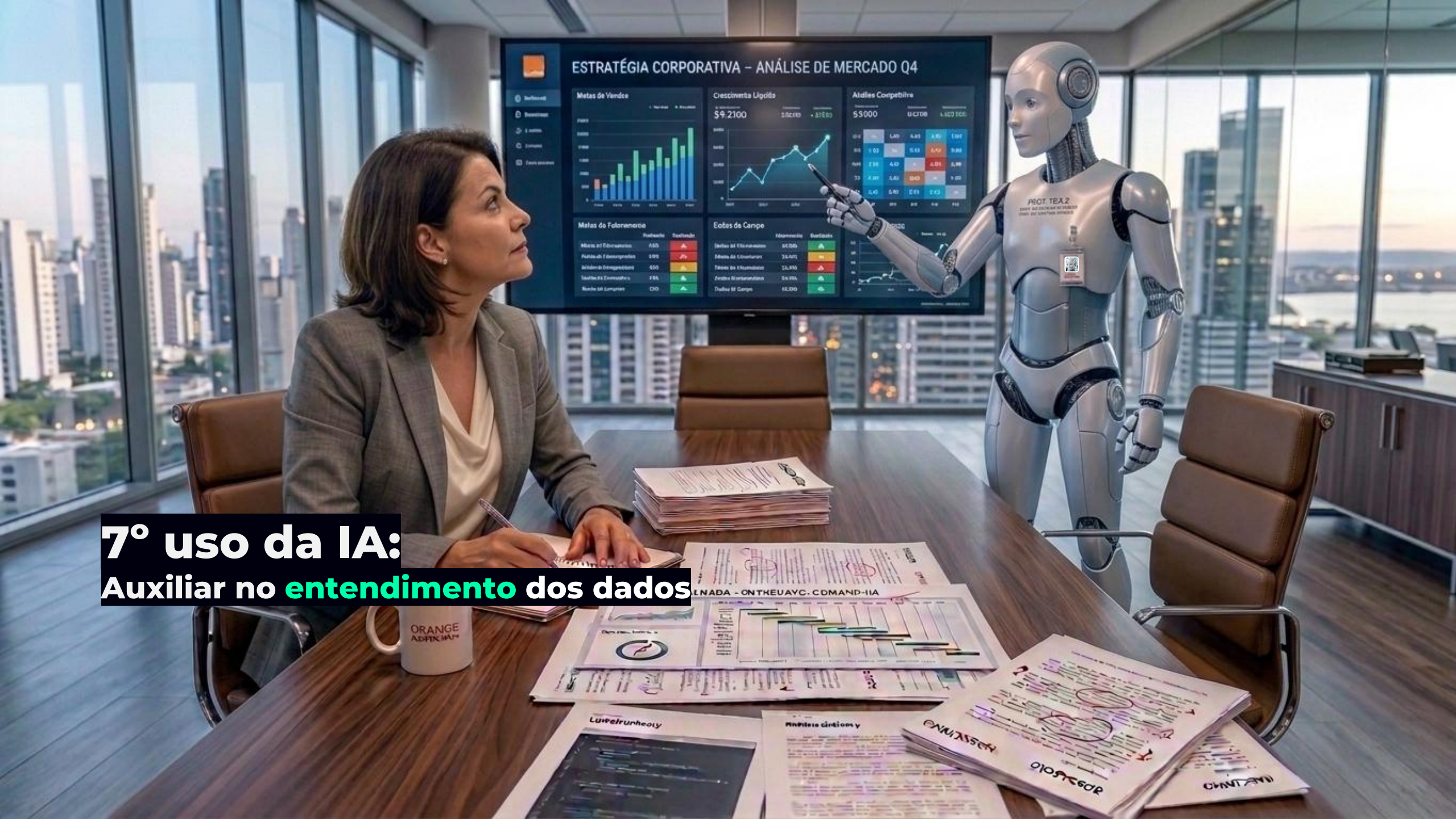


Prescritiva

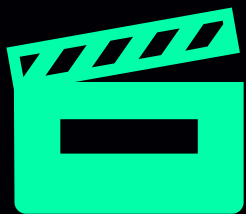
“O que fazer a respeito?”

Recomendações concretas de ação
para o negócio.

7º uso da IA:
Auxiliar no entendimento dos dados



| O prompt



Ação

Com base na minha planilha [3_Dados de Vendas] (planilha anexa), me diga: Qual a receita total registrada? Responda em tabela.



3_Dados de Vendas(3).xlsx

Planilha

Com base na minha planilha 3_Dados de Vendas (planilha anexa), me diga: Qual a receita total registrada? Responda em tabela.

Indicador

Resultado

Receita total registrada

R\$ 2.908.710,00



O ChatGPT pode cometer erros. Por isso, lembre-se de conferir informações relevantes.

+ Pergunte qualquer coisa

Pensar



Com base na minha planilha [3_Dados de Vendas] (planilha anexa), me diga: Qual produto vendeu mais? Qual dia registrou o maior número de vendas? Qual dia registrou a maior receita? Qual dia registrou a menor receita? Responda em tabela.

Pensou por 12s >

Com base na planilha **3_Dados de Vendas**, os resultados são:

Pergunta	Resultado
Qual produto vendeu mais?	Sereia, com 14.525 unidades vendidas
Qual dia registrou o maior número de vendas?	07/06/2026, com 2.745 vendas
Qual dia registrou a maior receita?	07/06/2026, com R\$ 268.900,00
Qual dia registrou a menor receita?	20/06/2026, com R\$ 800,00

+ Pergunte qualquer coisa

🔄 Pensar



Portanto, o ticket médio foi de R\$ 73,25 por venda.



qual a variação percentual da receita observando os meses que geraram vendas?

Observando os meses que registraram vendas na planilha, a receita foi:

Mês	Receita	Variação vs. mês anterior
Maio/2026	R\$ 77.710,00	—
Junho/2026	R\$ 1.634.960,00	+2.003,77%
Julho/2026	R\$ 1.194.740,00	−26,93%

Resumo: a receita teve um crescimento muito expressivo de maio para junho (+2.003,77%) e depois uma queda de junho para julho (−26,93%).

por que junho teve o acréscimo significativo de receita?
Foi impulsionado por qual produto?



Sim. A análise da planilha mostra que o aumento expressivo da receita em **junho/2026** foi principalmente impulsionado pelo produto **Sereia**.

Produto	Vendas em junho	Receita em junho	Participação na receita de junho
Sereia	7.814	R\$ 669.940,00	41,0%
Concha	4.868	R\$ 383.640,00	23,5%
Âncora	2.234	R\$ 188.570,00	11,5%
Água	2.041	R\$ 158.300,00	9,7%
Onda	2.753	R\$ 147.100,00	9,0%



| O prompt



Ação

[arquivo] Analise esse relatório e me ajude a desenvolver as considerações finais. Analise e me informe os principais insights, as informações que mais se destacam e faça um resumo sobre o que o relatório apresenta de informação sobre [tema do relatório].

PDF

analise esse relatório e me ajude a desenvolver as considerações finais. Analise e me informe os principais insights, as informações que mais se destacam, e faça um resumo sobre o que o relatório apresenta de informação sobre os [REDACTED]

Pensou por 26s >

Análise do Relatório [REDACTED]

Analisei todo o material. Aqui está um raio-x completo para você construir as considerações finais.

Panorama Geral

- **887.629 clientes** analisados, com **3.494.321 atendimentos** (média de 3,94 por cliente)
- Predomínio de atendimento à **distância** (77,05%) sobre presencial (27,05%) em todas as gerações

+ Escreva uma mensagem...



💡 Insights que mais se destacam

1. [REDACTED]
2. [REDACTED]
3. [REDACTED] — menor recorrência, menor ticket e pior NPS. Pode refletir um público em estágio inicial de empreendedorismo (menos capital) ou desalinhamento de formato de atendimento com suas expectativas (mais autônomo, menos "atendimento humano" tradicional).
4. **O digital é unânime** — todas as gerações, incluindo Baby Boomers, preferem fortemente o atendimento à distância. Isso derruba a ideia de que só os mais jovens preferem digital.
5. **E-books sobre tecnologia/IA são o conteúdo mais consumido** em quase todas as gerações — sinaliza demanda transversal por capacitação em transformação digital.
6. **Monetização é uma oportunidade pouco explorada** — menos de 1% dos atendimentos envolvem soluções pagas em todas as gerações, com a Geração X sendo a mais disposta a pagar.

🔥 Sugestão de texto para "Considerações Finais"

A análise da base de clientes Sebrae RS por gerações revela um perfil de atendimento

+ Escreva uma mensagem...



revise as informações. Não foi mencionado, por exemplo,

Pensou por 11s >

Você tem razão, essa é uma informação importante que ficou de fora. Vamos revisar com mais rigor os dados de **"Atendimentos por cada Instrumento"** (slides que mostram a participação de cada geração dentro de cada tipo de instrumento).

 **"Ferramenta"**

Olhando a participação de cada geração **dentro de cada instrumento** (não apenas o volume total da geração), fica claro que a Geração Z tem uma participação **desproporcionalmente alta** em instrumentos mais autônomos/digitais:

Instrumento	Participação da Geração Z	Comparação com sua participação média (11,38% dos atendimentos totais)
Ferramenta	42,39%	Quase 4x acima da sua média
Curso	34,15%	3x acima da sua média

+ Escreva uma mensagem...



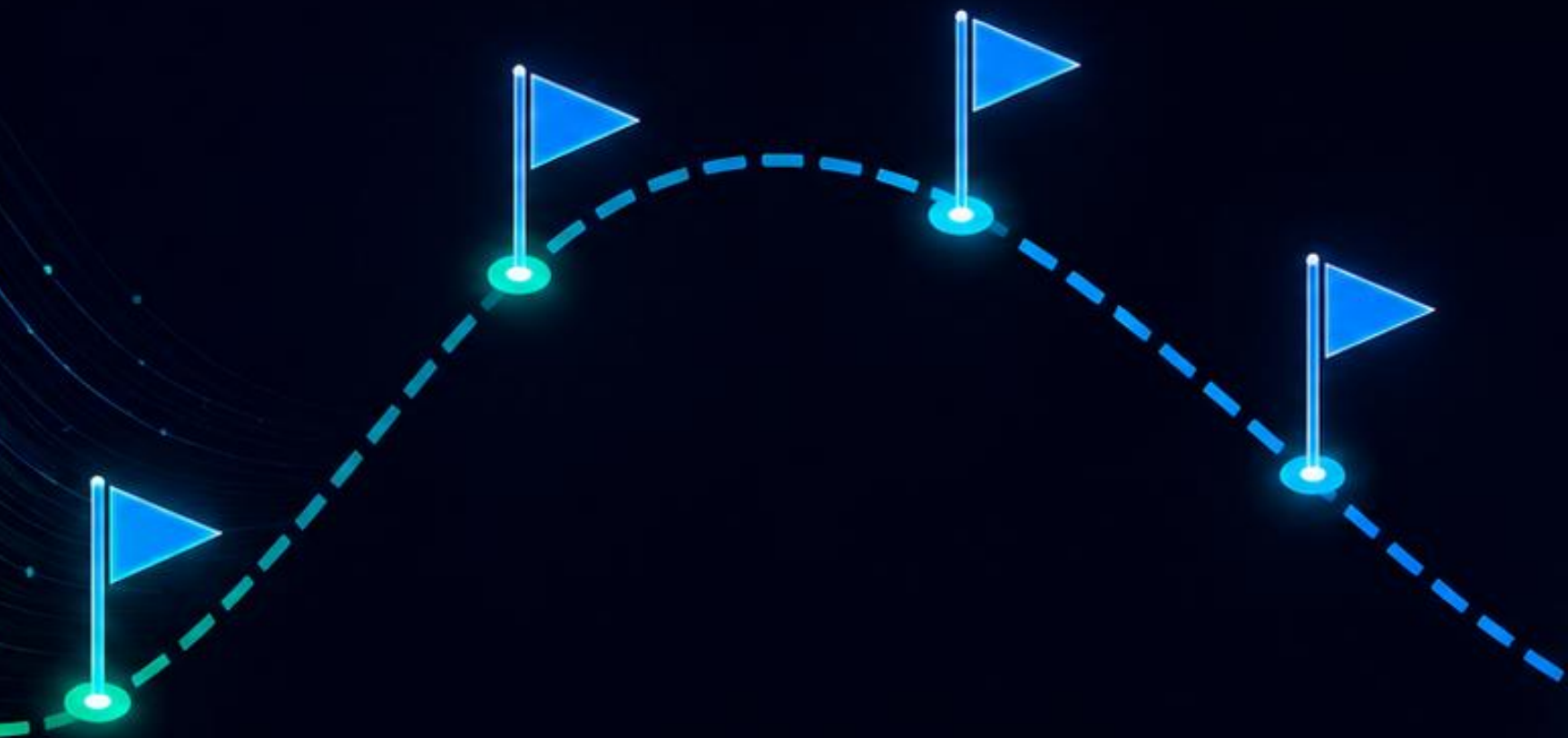
me mostra o ticket médio de cada

27 de ago. ↻ ✎ 📄

Aqui está o ticket médio (valor médio pago por clientes pagantes) de cada geração, extraído do relatório:

	Ticket médio
	R\$ 2.462,92 ← maior
	R\$ 2.131,06
	R\$ 2.187,43
	R\$ 1.105,46 ← menor





Recapitulando ...



1º uso da IA: Auxiliar do desenvolvimento do Plano de Monitoramento de Resultados

2º uso da IA: Auxiliar na definição das perguntas de negócio

3º uso da IA: Criticar o que você fez

4º uso da IA: Auxiliar na limpeza e organização dos dados

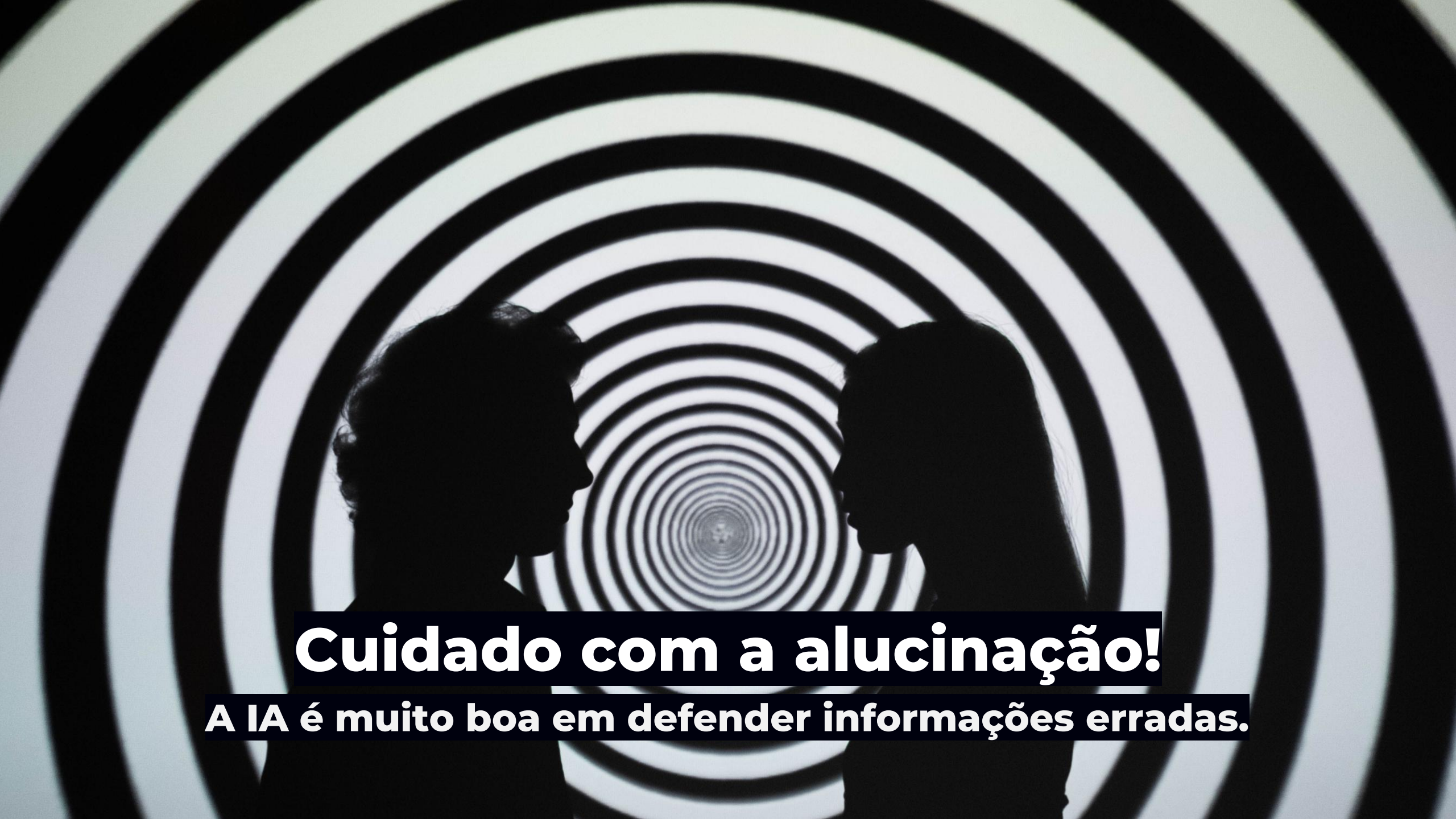
5º uso da IA: Auxiliar no tratamento e categorização dos dados

6º uso da IA: Auxiliar na visualizar dos dados

7º uso da IA: Auxiliar no entendimento dos dados

6

Quais cuidados ter ao utilizar IA na análise de dados



Cuidado com a alucinação!

A IA é muito boa em defender informações erradas.

A black and white photograph of a desk with various items. In the upper left, a document with the text "U.S. M..." is partially visible. In the center, a document titled "Financial reports" features several charts: a bar chart on the left, a line graph with a sharp peak in the middle, and another line graph on the right. A magnifying glass is positioned over the bottom left of the "Financial reports" document. Below it, a document titled "SETTING UP BUSINESS STAGES" is visible, with "Stage 4" and "FEASIBILITY" partially legible. To the right, a spiral-bound notebook is open, showing blank lined pages. Two pens are lying on the desk near the bottom right. The overall scene suggests a professional or financial workspace.

**Cuidado com o compartilhamento
dos seus dados**

Atente-se ao tipo de informação que você compartilha.

A black and white photograph showing a person's hand holding a credit card. The card is held over a laptop keyboard. In the background, a laptop screen displays a website with a smiling woman and a person in a patterned dress. The text is overlaid on the bottom half of the image.

**Cuidado com o compartilhamento dos
dados do seu cliente**

dados pessoais e dados sensíveis



Cuidado com o fascínio pelo novo.

Todo dia nasce uma nova tecnologia.



7

IAs utilizadas



NotebookLM

Julius

Canva



reporteria



replit



deepseek



Copilot



Gemini



Claude



ChatGPT



Lovable



Tauana Mariana
Weinberg Jeffman



Obrigada!