



**InkPilot**

## **Relatório de Analytics GA4**

---

01/01/2026 a 01/06/2026

Gerado em 12/06/2026, 09:51:44



## NESTE RELATÓRIO

---

- 01 \_\_\_ Resumo executivo e insights
- 02 \_\_\_ Análise de persona (perfil da amostra)
- 03 \_\_\_ Funil de conversão
- 04 \_\_\_ Funil por produto (visualizou, carrinho, compra)
- 05 \_\_\_ Canais de aquisição (todos)
- 06 \_\_\_ Tráfego pago + UTM x Landing x Device
- 07 \_\_\_ Estampas: alta visita, baixa receita
- 08 \_\_\_ Top estampas, categorias e tipos de produto
- 09 \_\_\_ Análise de bounce rate
- 10 \_\_\_ Qualidade do tráfego (engagement)
- 11 \_\_\_ Páginas de melhor performance
- 12 \_\_\_ Demografia e geografia do público
- 13 \_\_\_ Dispositivos e sistema operacional
- 14 \_\_\_ Comportamento temporal e pico de tráfego
- 15 \_\_\_ Usuário novo vs recorrente (visitas)
- 16 \_\_\_ Top produtos por receita
- 17 \_\_\_ Cupons e promoções



## Resumo Executivo

KPIs principais e comparativo vs período anterior

|   |  |  |
|---|--|--|
| SESSÕES<br><b>244.886</b>                             | USUÁRIOS<br><b>222.178</b>                   | PAGEVIEWS<br><b>871.588</b>                      |
| RECEITA<br><b>R\$ 394.638,24</b><br>+4.0% vs anterior | PEDIDOS<br><b>1.742</b><br>+6.2% vs anterior | CONV. RATE<br><b>0.71%</b><br>Ticket: R\$ 226,54 |

## Insights do Período

Pontos mais relevantes detectados automaticamente nos seus dados

- **A receita subiu 4.0% vs o período anterior (R\$ 394.638,24 contra R\$ 379.642,07).**
- **Mobile representa 80.1% do tráfego mas converte 0.61% vs 1.15% no desktop. Investigue UX mobile (botões pequenos, frete, formulários).**
- **Usuários recorrentes (que já visitaram antes, não necessariamente já compraram) são 21% das sessões mas geram 47% da receita. Invista em retenção (WhatsApp pós-venda, remarketing).**
- **Sao Paulo (SP) concentra 39% das sessões. Considere frete grátis ou retirada local para amplificar a praça forte.**
- **Conversão geral em 0.71% (abaixo dos 1% típicos de moda). Vale revisar funil, preço e ofertas de boas-vindas.**
- **A página "(not set)" recebe 3.847 sessões mas tem 97.1% de bounce. É a candidata mais urgente para otimização.**



## 1. Análise de Persona

Consolidação de tudo que sabemos sobre o público da sua loja



### PERFIL DA AMOSTRA ATRIBUÍDA

## Masculino, 18-24 anos

de Sao Paulo (SP) usando mobile (Android)

predominantemente em primeira visita · pico de tráfego Quarta às 21h

| Dimensão                        | Valor dominante | Observação                                    |
|---------------------------------|-----------------|---|
| Faixa etária dominante          | 18-24 anos      | 1.5% dos atribuídos                           |
| Gênero predominante             | Masculino       | 98.3% dos atribuídos                          |
| Cidade líder                    | Sao Paulo       | 37.441 sessões                                |
| Estado líder                    | Sao Paulo (SP)  | 82.779 sessões                                |
| Dispositivo principal           | Mobile          | 80.1% das sessões                             |
| Sistema operacional principal   | Android         | 40.7% das sessões                             |
| Receita gerada por recorrentes  | 47%             | Ticket médio R\$ 238,81                       |
| Conversão de usuário recorrente | 1.7%            | vs 0.58% de usuário novo                      |
| Dia mais movimentado            | Quarta          | Considere disparar WhatsApp e posts neste dia |
| Hora pico de tráfego            | 21h             | Veja o heatmap completo para detalhes         |



## 2. Funil de Conversão

Do tráfego ao pedido finalizado

| Etapa             | Volume  | % da etapa anterior |
|-------------------|---------|---------------------|
| Sessões           | 244.886 | Topo                |
| Adds ao Carrinho  | 18.662  | 7.6%                |
| Checkout Iniciado | 4.205   | 22.5%               |
| Pedido Finalizado | 1.742   | 41.4%               |



### 3. Funil por Produto

Top 15 estampas: visualizações, carrinho e compras para identificar onde cada produto perde a venda

| #  | Estampa    | Views  | Carrinho | Conv. Carrinho | Pedidos | Conv. Compra | Receita    |
|----|------------|--------|----------|----------------|---------|--------------|------------|
| 1  | [Redacted] | 10.453 | 1.028    | 9.8%           | 167     | 1.60%        | R\$ 16.707 |
| 2  | [Redacted] | 3.814  | 260      | 6.8%           | 41      | 1.07%        | R\$ 4.336  |
| 3  | [Redacted] | 3.495  | 79       | 2.3%           | 20      | 0.57%        | R\$ 1.878  |
| 4  | [Redacted] | 3.478  | 263      | 7.6%           | 45      | 1.29%        | R\$ 4.576  |
| 5  | [Redacted] | 3.262  | 385      | 11.8%          | 84      | 2.58%        | R\$ 8.972  |
| 6  | [Redacted] | 3.049  | 358      | 11.7%          | 50      | 1.64%        | R\$ 7.058  |
| 7  | [Redacted] | 3.018  | 304      | 10.1%          | 56      | 1.86%        | R\$ 5.914  |
| 8  | [Redacted] | 2.890  | 284      | 9.8%           | 44      | 1.52%        | R\$ 4.636  |
| 9  | [Redacted] | 2.863  | 245      | 8.6%           | 50      | 1.75%        | R\$ 5.135  |
| 10 | [Redacted] | 2.695  | 189      | 7.0%           | 26      | 0.96%        | R\$ 2.657  |
| 11 | [Redacted] | 2.672  | 0        | 0.0%           | 0       | 0.00%        | R\$ 0      |
| 12 | [Redacted] | 2.496  | 297      | 11.9%          | 30      | 1.20%        | R\$ 3.127  |
| 13 | [Redacted] | 2.485  | 0        | 0.0%           | 0       | 0.00%        | R\$ 0      |
| 14 | [Redacted] | 2.351  | 179      | 7.6%           | 18      | 0.77%        | R\$ 1.918  |
| 15 | [Redacted] | 2.270  | 220      | 9.7%           | 39      | 1.72%        | R\$ 4.056  |

Como ler: views altas com cart% baixo = problema na página do produto (foto, preço, descrição). Cart% bom mas compra% baixo = problema no checkout (frete, pagamento, confiança).

## 4. Canais de Aquisição

De onde vem o tráfego, ordenado por volume de sessões

| Canal          | Sessões        | % do total  | Pedidos      | Receita               | Conv.        |
|----------------|----------------|-------------|--------------|-----------------------|--------------|
| Paid Social    | 83.144         | 34.1%       | 428          | R\$ 99.300,25         | 0.51%        |
| Organic Social | 68.984         | 28.3%       | 239          | R\$ 47.206,94         | 0.35%        |
| Direct         | 59.159         | 24.2%       | 488          | R\$ 107.114,13        | 0.82%        |
| Paid Search    | 15.717         | 6.4%        | 320          | R\$ 79.952,10         | 2.04%        |
| Organic Search | 9.411          | 3.9%        | 180          | R\$ 42.664,83         | 1.91%        |
| Unassigned     | 4.388          | 1.8%        | 74           | R\$ 14.907,70         | 1.69%        |
| Paid Other     | 1.795          | 0.7%        | 1            | R\$ 165,46            | 0.06%        |
| Referral       | 1.091          | 0.4%        | 9            | R\$ 2.738,52          | 0.82%        |
| Email          | 219            | 0.1%        | 2            | R\$ 440,65            | 0.91%        |
| Organic Video  | 149            | 0.1%        | 0            | R\$ 0,00              | 0.00%        |
| <b>TOTAL</b>   | <b>244.057</b> | <b>100%</b> | <b>1.741</b> | <b>R\$ 394.490,58</b> | <b>0.71%</b> |

## 5. Tráfego Pago

Canais de aquisição pagos: performance e ROI proxy

| Canal        | Sessões        | Pedidos    | Receita               | Conv.        | Ticket médio      |
|--------------|----------------|------------|-----------------------|--------------|-------------------|
| Paid Social  | 83.144         | 428        | R\$ 99.300,25         | 0.51%        | R\$ 232,01        |
| Paid Search  | 15.717         | 320        | R\$ 79.952,10         | 2.04%        | R\$ 249,85        |
| Paid Other   | 1.795          | 1          | R\$ 165,46            | 0.06%        | R\$ 165,46        |
| <b>TOTAL</b> | <b>100.656</b> | <b>749</b> | <b>R\$ 179.417,81</b> | <b>0.74%</b> | <b>R\$ 239,54</b> |

ROI completo exige integração com Google Ads (custo). Aqui mostramos a parte que o GA4 expõe: sessões, pedidos, receita e ticket médio.



## 5. Tráfego Pago (cont.)

Top campanhas por receita (agrupado por utm\_campaign + source/medium)

| Campanha   | Source          | Medium      | Sessões | Pedidos | Conv. | Receita        |
|------------|-----------------|-------------|---------|---------|-------|----------------|
| [REDACTED] | (direct)        | (none)      | 59.159  | 488     | 0.82% | R\$ 107.114,13 |
| [REDACTED] | google          | cpc         | 10.939  | 269     | 2.46% | R\$ 69.219,49  |
| [REDACTED] | google          | organic     | 8.813   | 161     | 1.83% | R\$ 35.835,23  |
| [REDACTED] | l.instagram.... | referral    | 13.755  | 119     | 0.87% | R\$ 25.616,63  |
| [REDACTED] | ig              | paid        | 15.952  | 94      | 0.59% | R\$ 21.224,60  |
| [REDACTED] | FacebookAds     | 00 I COM... | 17.652  | 71      | 0.40% | R\$ 12.817,82  |
| [REDACTED] | ig              | paid        | 11.244  | 50      | 0.44% | R\$ 9.635,58   |
| [REDACTED] | google          | cpc         | 4.186   | 39      | 0.93% | R\$ 7.991,99   |
| [REDACTED] | ig              | paid        | 4.109   | 28      | 0.68% | R\$ 7.840,44   |
| [REDACTED] | bing            | organic     | 464     | 18      | 3.88% | R\$ 6.498,99   |
| [REDACTED] | ig              | paid        | 2.405   | 19      | 0.79% | R\$ 6.211,45   |
| [REDACTED] | ig              | paid        | 5.989   | 29      | 0.48% | R\$ 6.003,89   |
| [REDACTED] | ig              | paid        | 5.892   | 21      | 0.36% | R\$ 5.605,25   |
| [REDACTED] | ig              | paid        | 2.289   | 22      | 0.96% | R\$ 4.549,12   |
| [REDACTED] | ig              | paid        | 3.279   | 20      | 0.61% | R\$ 4.042,32   |

Como ler: cada linha é uma utm\_campaign distinta. Permite ver quais criativos/campanhas geram mais receita real, independente da plataforma.

### UTM x Landing x Device Cruzamento detalhado para identificar gargalos por combinação

| Source          | Medium   | Landing    | Device  | Sess.  | Pedidos | Conv. | Receita       |
|-----------------|----------|------------|---------|--------|---------|-------|---------------|
| ig              | paid     | [REDACTED] | mobile  | 27.705 | 118     | 0.43% | R\$ 28.209,46 |
| (direct)        | (none)   | [REDACTED] | mobile  | 14.462 | 74      | 0.51% | R\$ 16.937,08 |
| instagram.com   | referral | [REDACTED] | mobile  | 12.785 | 11      | 0.09% | R\$ 1.925,42  |
| l.instagram.... | referral | [REDACTED] | mobile  | 11.906 | 99      | 0.83% | R\$ 21.545,66 |
| google          | cpc      | [REDACTED] | mobile  | 6.204  | 89      | 1.43% | R\$ 20.823,38 |
| google          | cpc      | [REDACTED] | desktop | 4.906  | 142     | 2.89% | R\$ 36.869,86 |
| ig              | paid     | [REDACTED] | mobile  | 2.813  | 18      | 0.64% | R\$ 5.798,22  |
| (direct)        | (none)   | [REDACTED] | desktop | 2.442  | 51      | 2.09% | R\$ 13.420,75 |

| Source         | Medium   | Landing | Device  | Sess. | Pedidos | Conv. | Receita      |
|----------------|----------|---------|---------|-------|---------|-------|--------------|
| ig             | paid     |         | mobile  | 1.822 | 16      | 0.88% | R\$ 3.572,30 |
| m.facebook.com | referral |         | mobile  | 1.734 | 0       | 0.00% | R\$ 0,00     |
| ig             | paid     |         | mobile  | 1.632 | 8       | 0.49% | R\$ 1.594,38 |
| google         | organic  |         | desktop | 1.518 | 39      | 2.57% | R\$ 9.182,79 |
| ig             | paid     |         | mobile  | 1.476 | 7       | 0.47% | R\$ 1.381,18 |
| fb             | paid     |         | mobile  | 1.445 | 6       | 0.42% | R\$ 1.384,20 |
| (direct)       | (none)   |         | mobile  | 1.317 | 8       | 0.61% | R\$ 1.979,73 |

Como ler: mesma campanha pode performar bem em uma landing e mal em outra. Combinações com alta sessão e baixa conv. são as candidatas a ajuste de landing ou criativo.



## 6. Estampas: Alta Visita, Baixa Receita

Páginas de produto que atraem muito tráfego mas não convertem em receita correspondente

Estas 20 estampas têm tráfego relevante mas não aparecem entre os 15 produtos com maior receita. Investigue: preço, foto, descrição, frete ou estoque podem ser barreiras.

| #  | Estampa    | Visualizações | Usuários únicos |
|----|------------|---------------|-----------------|
| 1  | [Redacted] | 3.605         | 3.174           |
| 2  | [Redacted] | 3.552         | 2.984           |
| 3  | [Redacted] | 3.079         | 2.438           |
| 4  | [Redacted] | 2.758         | 2.235           |
| 5  | [Redacted] | 2.724         | 2.268           |
| 6  | [Redacted] | 2.541         | 2.090           |
| 7  | [Redacted] | 2.522         | 2.230           |
| 8  | [Redacted] | 2.395         | 2.017           |
| 9  | [Redacted] | 2.157         | 1.753           |
| 10 | [Redacted] | 2.148         | 1.892           |
| 11 | [Redacted] | 2.118         | 1.759           |
| 12 | [Redacted] | 1.966         | 1.745           |
| 13 | [Redacted] | 1.719         | 1.537           |
| 14 | [Redacted] | 1.596         | 1.277           |
| 15 | [Redacted] | 1.577         | 1.334           |
| 16 | [Redacted] | 1.537         | 1.170           |
| 17 | [Redacted] | 1.534         | 1.232           |
| 18 | [Redacted] | 1.525         | 1.327           |
| 19 | [Redacted] | 1.518         | 1.184           |
| 20 | [Redacted] | 1.391         | 1.179           |

## 7. Top Estampas, Categorias e Tipos de Produto

O que mais atrai tráfego no catálogo

### Top 15 Estampas por Visualização Páginas de produto mais acessadas

| #  | Estampa    | Visualizações | Usuários únicos |
|----|------------|---------------|-----------------|
| 1  | [REDACTED] | 10.642        | 8.127           |
| 2  | [REDACTED] | 3.884         | 3.209           |
| 3  | [REDACTED] | 3.605         | 3.174           |
| 4  | [REDACTED] | 3.552         | 2.984           |
| 5  | [REDACTED] | 3.079         | 2.438           |
| 6  | [REDACTED] | 2.924         | 2.345           |
| 7  | [REDACTED] | 2.920         | 2.344           |
| 8  | [REDACTED] | 2.758         | 2.235           |
| 9  | [REDACTED] | 2.724         | 2.268           |
| 10 | [REDACTED] | 2.541         | 2.090           |
| 11 | [REDACTED] | 2.522         | 2.230           |
| 12 | [REDACTED] | 2.395         | 2.017           |
| 13 | [REDACTED] | 2.302         | 1.877           |
| 14 | [REDACTED] | 2.157         | 1.753           |
| 15 | [REDACTED] | 2.148         | 1.892           |

## 7. Top Estampas, Categorias e Tipos de Produto (cont.)

Continuação: top categorias e tipos de produto

### Top 10 Categorias / Coleções Coleções mais acessadas (/collections/)

| #  | Categoria | Visualizações | Usuários únicos |
|----|-----------|---------------|-----------------|
| 1  |           | 20.217        | 2.795           |
| 2  |           | 15.095        | 1.912           |
| 3  |           | 12.006        | 3.301           |
| 4  |           | 10.906        | 2.239           |
| 5  |           | 10.881        | 1.766           |
| 6  |           | 9.439         | 3.396           |
| 7  |           | 9.287         | 2.346           |
| 8  |           | 9.072         | 2.204           |
| 9  |           | 8.402         | 1.620           |
| 10 |           | 6.325         | 2.132           |

### Tipos de Produto Camiseta, Hoodie, Cropped, Oversized e demais categorias de vestuário

| Tipo            | Visualizações | Usuários únicos |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Camiseta Comum  | 104.520       | 84.246          |
| Oversized       | 13.976        | 10.851          |
| Peruana         | 13.743        | 10.677          |
| Hoodie          | 12.310        | 9.803           |
| Body            | 11.696        | 9.217           |
| Suéter          | 8.568         | 6.925           |
| Cropped         | 3.020         | 2.405           |
| Regata          | 2.482         | 2.035           |
| Infantil        | 1.781         | 1.326           |
| Cropped Moletom | 1.472         | 1.189           |

## 8. Análise de Bounce Rate

Páginas de entrada com bounce elevado, candidatas a otimização urgente

Bounce rate geral do período: **58.8%**

| Página de entrada | Sessões | Bounce | Pedidos | Conv. |
|-------------------|---------|--------|---------|-------|
| [Redacted]        | 6.379   | 65.5%  | 91      | 1.43% |
| [Redacted]        | 4.411   | 66.4%  | 33      | 0.75% |
| [Redacted]        | 3.847   | 97.1%  | 0       | 0.00% |
| [Redacted]        | 2.099   | 78.2%  | 11      | 0.52% |
| [Redacted]        | 1.831   | 67.8%  | 14      | 0.76% |
| [Redacted]        | 1.709   | 67.7%  | 10      | 0.59% |
| [Redacted]        | 1.653   | 69.8%  | 2       | 0.12% |
| [Redacted]        | 1.614   | 62.8%  | 3       | 0.19% |
| [Redacted]        | 1.480   | 70.5%  | 9       | 0.61% |
| [Redacted]        | 1.477   | 78.0%  | 6       | 0.41% |
| [Redacted]        | 1.460   | 66.9%  | 6       | 0.41% |
| [Redacted]        | 1.360   | 67.4%  | 14      | 1.03% |
| [Redacted]        | 1.295   | 70.0%  | 4       | 0.31% |
| [Redacted]        | 1.255   | 68.4%  | 3       | 0.24% |

Ações comuns: melhorar primeira dobra, ajustar promessa do anúncio que trouxe a sessão, acelerar carregamento, revisar layout mobile.



## 9. Qualidade do Tráfego

Engajamento real do GA4: o oposto positivo do bounce. Sessão engajada = mais de 10s + conversão ou 2+ pageviews

TAXA DE ENGAJAMENTO

**42.31%**

102.392 de 241.978 sessões

DURAÇÃO MÉDIA DA SESSÃO

**2m 11s**

do início até última interação

PAGEVIEWS POR SESSÃO

**3.60**

> 2.5 indica boa exploração

Tempo total de engajamento de usuários no período: **3.987 horas**

*Diferença pra bounce rate: bounce mede "não-engajamento", engagement rate mede o engajamento positivo. Bounce 60% + engajamento 40% indica que 40% dos visitantes interagem de fato (não saem na primeira página).*

## 10. Páginas de Melhor Performance

Landing pages com conversão alta, candidatas a replicar o sucesso

| Página de entrada | Sessões | Pedidos | Conv. | Bounce |
|-------------------|---------|---------|-------|--------|
| [Redacted]        | 6.379   | 91      | 1.43% | 65.5%  |
| [Redacted]        | 1.360   | 14      | 1.03% | 67.4%  |
| [Redacted]        | 2.175   | 21      | 0.97% | 53.0%  |
| [Redacted]        | 1.831   | 14      | 0.76% | 67.8%  |
| [Redacted]        | 4.411   | 33      | 0.75% | 66.4%  |
| [Redacted]        | 95.297  | 703     | 0.74% | 52.9%  |
| [Redacted]        | 1.544   | 11      | 0.71% | 54.6%  |
| [Redacted]        | 3.561   | 23      | 0.65% | 50.6%  |
| [Redacted]        | 1.480   | 9       | 0.61% | 70.5%  |
| [Redacted]        | 1.709   | 10      | 0.59% | 67.7%  |
| [Redacted]        | 1.902   | 11      | 0.58% | 53.9%  |
| [Redacted]        | 2.099   | 11      | 0.52% | 78.2%  |

Ações comuns: replicar copy e estrutura dessas páginas em campanhas; criar versões similares para outras coleções.

## 11. Público: Demografia e Geografia

Quem visita e de onde

### Faixa Etária (40.6% das sessões com atribuição)

| Faixa | Sessões | % do total atribuído |
|-------|---------|----------------------|
| 18-24 | 1.453   | 1.5%                 |
| 25-34 | 95.843  | 97.0%                |
| 35-44 | 833     | 0.8%                 |
| 45-54 | 425     | 0.4%                 |
| 55-64 | 148     | 0.1%                 |
| 65+   | 94      | 0.1%                 |

**Gênero** (40.8% das sessões com atribuição)

| Gênero    | Sessões | % do total atribuído |
|-----------|---------|----------------------|
| Masculino | 97.691  | 98.3%                |
| Feminino  | 1.659   | 1.7%                 |

**Top Cidades** Maior volume de sessões e receita por cidade

| #  | Cidade         | Sessões | Pedidos | Receita       | Conv. |
|----|----------------|---------|---------|---------------|-------|
| 1  | Sao Paulo      | 37.441  | 357     | R\$ 77.427,89 | 0.95% |
| 2  | Rio de Janeiro | 10.358  | 97      | R\$ 23.255,44 | 0.94% |
| 3  | Curitiba       | 7.823   | 60      | R\$ 12.476,47 | 0.77% |
| 4  | Belo Horizonte | 7.789   | 57      | R\$ 12.689,10 | 0.73% |
| 5  | Brasilia       | 7.128   | 72      | R\$ 17.816,96 | 1.01% |
| 6  | Porto Alegre   | 5.463   | 33      | R\$ 8.038,25  | 0.60% |
| 7  | Campinas       | 4.841   | 43      | R\$ 9.492,42  | 0.89% |
| 8  | Prineville     | 4.294   | 0       | R\$ 0,00      | 0.00% |
| 9  | Fortaleza      | 4.171   | 26      | R\$ 6.708,61  | 0.62% |
| 10 | Recife         | 3.229   | 20      | R\$ 3.735,12  | 0.62% |

**Top Estados** Maior volume de sessões e receita por estado

| #  | Estado                 | Sessões | Pedidos | Receita        | Conv. |
|----|------------------------|---------|---------|----------------|-------|
| 1  | Sao Paulo (SP)         | 82.779  | 724     | R\$ 156.773,32 | 0.87% |
| 2  | Minas Gerais (MG)      | 21.128  | 148     | R\$ 36.049,86  | 0.70% |
| 3  | Rio de Janeiro (RJ)    | 16.709  | 156     | R\$ 34.229,98  | 0.93% |
| 4  | Parana (PR)            | 16.435  | 122     | R\$ 25.254,21  | 0.74% |
| 5  | Rio Grande do Sul (RS) | 15.182  | 98      | R\$ 22.503,32  | 0.65% |
| 6  | Santa Catarina (SC)    | 12.523  | 94      | R\$ 20.278,88  | 0.75% |
| 7  | Distrito Federal (DF)  | 7.260   | 73      | R\$ 17.921,10  | 1.01% |
| 8  | Goiias (GO)            | 6.667   | 45      | R\$ 11.713,12  | 0.67% |
| 9  | Ceara                  | 6.325   | 35      | R\$ 9.099,80   | 0.55% |
| 10 | Bahia (BA)             | 6.268   | 38      | R\$ 9.405,44   | 0.61% |



## 12. Dispositivos e Sistema Operacional

Em que device e SO o público acessa

### Por Dispositivo Desktop, mobile e tablet

| Dispositivo | Sessões | %     | Pedidos | Conv. | Receita        |
|-------------|---------|-------|---------|-------|----------------|
| mobile      | 194.177 | 80.1% | 1.193   | 0.61% | R\$ 259.536,35 |
| desktop     | 47.514  | 19.6% | 545     | 1.15% | R\$ 134.406,96 |
| tablet      | 796     | 0.3%  | 4       | 0.50% | R\$ 694,93     |

### Por Sistema Operacional iOS, Android, Windows, Mac e demais

| Sistema   | Sessões | %     | Pedidos | Conv. | Receita        |
|-----------|---------|-------|---------|-------|----------------|
| Android   | 99.515  | 40.7% | 638     | 0.64% | R\$ 141.015,34 |
| iOS       | 97.163  | 39.7% | 559     | 0.58% | R\$ 119.215,94 |
| Windows   | 39.059  | 16.0% | 397     | 1.02% | R\$ 97.996,97  |
| Linux     | 4.824   | 2.0%  | 49      | 1.02% | R\$ 11.799,44  |
| Macintosh | 3.843   | 1.6%  | 98      | 2.55% | R\$ 24.469,57  |
| (not set) | 145     | 0.1%  | 0       | 0.00% | R\$ 0,00       |
| Chrome OS | 35      | 0.0%  | 1       | 2.86% | R\$ 140,98     |

### 13. Comportamento Temporal

Quando seu público acessa, com pico de horários

**Diurno (07h-18h):** **54%** · 137.500 sessões

**Noturno (18h-06h):** **46%** · 116.146 sessões

**Top 10 Picos de Tráfego** Combinações dia x hora com mais sessões — bom para disparos de WhatsApp e posts

| #  | Dia da semana | Hora | Sessões |
|----|---------------|------|---------|
| 1  | Segunda       | 21h  | 2.936   |
| 2  | Segunda       | 22h  | 2.829   |
| 3  | Terça         | 22h  | 2.753   |
| 4  | Domingo       | 21h  | 2.740   |
| 5  | Quinta        | 21h  | 2.720   |
| 6  | Segunda       | 20h  | 2.648   |
| 7  | Quarta        | 21h  | 2.642   |
| 8  | Quinta        | 22h  | 2.621   |
| 9  | Sexta         | 19h  | 2.563   |
| 10 | Terça         | 21h  | 2.560   |

### 14. Usuário Novo vs Recorrente

Composição da audiência (visitas), não de compradores. GA4 mede se a PESSOA já visitou antes, não se já comprou.

| Tipo       | Sessões | Pedidos | Receita        | Conv. | Ticket     |
|------------|---------|---------|----------------|-------|------------|
| Novo       | 167.299 | 972     | R\$ 210.479,62 | 0.58% | R\$ 216,54 |
| Recorrente | 45.134  | 768     | R\$ 183.405,58 | 1.70% | R\$ 238,81 |



## 15. Top Produtos por Receita

Os 20 produtos que mais geraram receita no período

| #  | Produto    | Qtd | Receita       | Ticket médio |
|----|------------|-----|---------------|--------------|
| 1  | [REDACTED] | 167 | R\$ 16.706,70 | R\$ 100,04   |
| 2  | [REDACTED] | 84  | R\$ 8.971,80  | R\$ 106,81   |
| 3  | [REDACTED] | 50  | R\$ 7.057,90  | R\$ 141,16   |
| 4  | [REDACTED] | 56  | R\$ 5.914,40  | R\$ 105,61   |
| 5  | [REDACTED] | 50  | R\$ 5.135,00  | R\$ 102,70   |
| 6  | [REDACTED] | 44  | R\$ 4.635,60  | R\$ 105,35   |
| 7  | [REDACTED] | 45  | R\$ 4.575,50  | R\$ 101,68   |
| 8  | [REDACTED] | 44  | R\$ 4.565,60  | R\$ 103,76   |
| 9  | [REDACTED] | 41  | R\$ 4.335,90  | R\$ 105,75   |
| 10 | [REDACTED] | 39  | R\$ 4.056,10  | R\$ 104,00   |
| 11 | [REDACTED] | 28  | R\$ 3.901,30  | R\$ 139,33   |
| 12 | [REDACTED] | 28  | R\$ 3.736,30  | R\$ 133,44   |
| 13 | [REDACTED] | 30  | R\$ 3.238,10  | R\$ 107,94   |
| 14 | [REDACTED] | 26  | R\$ 3.233,80  | R\$ 124,38   |
| 15 | [REDACTED] | 31  | R\$ 3.226,90  | R\$ 104,09   |
| 16 | [REDACTED] | 29  | R\$ 3.167,10  | R\$ 109,21   |
| 17 | [REDACTED] | 30  | R\$ 3.132,00  | R\$ 104,40   |
| 18 | [REDACTED] | 30  | R\$ 3.127,00  | R\$ 104,23   |
| 19 | [REDACTED] | 30  | R\$ 2.757,00  | R\$ 91,90    |
| 20 | [REDACTED] | 26  | R\$ 2.657,40  | R\$ 102,21   |



## 16. Cupons e Promoções

Performance de cada código aplicado: receita, ticket médio e nº de pedidos

|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>PEDIDOS COM CUPOM</b><br><b>34</b><br>R\$ 6.791,65 em receita | <b>PEDIDOS SEM CUPOM</b><br><b>1.708</b><br>R\$ 387.846,59 em receita | <b>TICKET: CUPOM VS SEM</b><br><b>R\$ 199,75 vs R\$ 227,08</b><br>Cupom -12.0% menor |
|--|---|--|

### Detalhamento por cupom Top códigos por receita gerada

| Código     | Pedidos | Receita      | Ticket médio |
|------------|---------|--------------|--------------|
| [REDACTED] | 19      | R\$ 3.726,56 | R\$ 196,13   |
| [REDACTED] | 4       | R\$ 1.080,46 | R\$ 270,12   |
| [REDACTED] | 3       | R\$ 743,78   | R\$ 247,93   |
| [REDACTED] | 4       | R\$ 619,50   | R\$ 154,88   |
| [REDACTED] | 2       | R\$ 316,02   | R\$ 158,01   |
| [REDACTED] | 1       | R\$ 192,58   | R\$ 192,58   |
| [REDACTED] | 1       | R\$ 112,75   | R\$ 112,75   |

Como ler: cupons com ticket médio menor que o orgânico podem estar canibalizando margem. Cupons com ticket maior que o orgânico provavelmente atraem clientes premium. Cupom de fidelidade/recompra costuma ter ticket bem maior.