

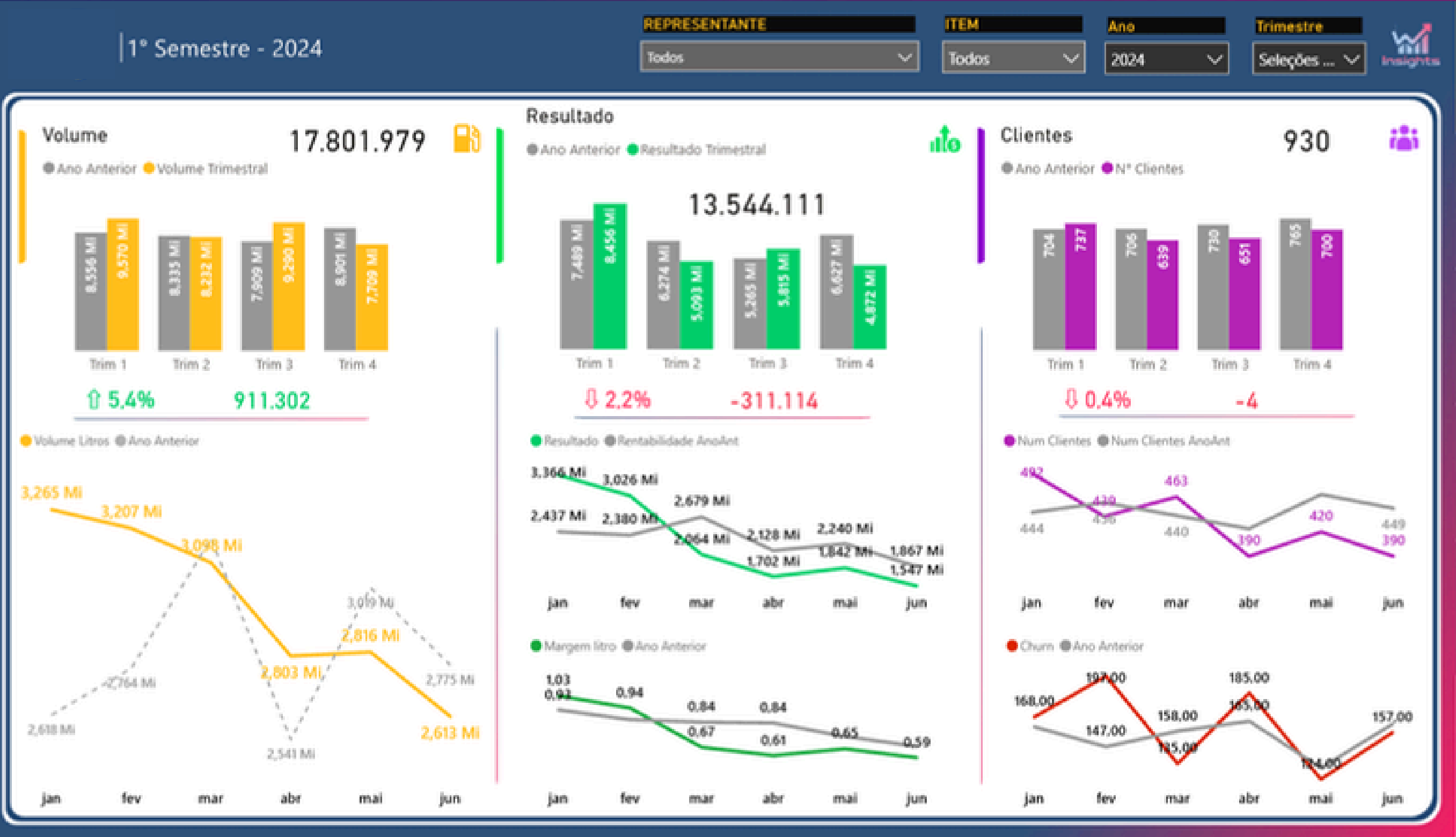


- **Portifólio Comercial, Logístico e Financeiro**

PORTIFÓLIO - TRR



Módulo Comercial - Visão Executiva Trimestral/Semestral



Principais indicadores:

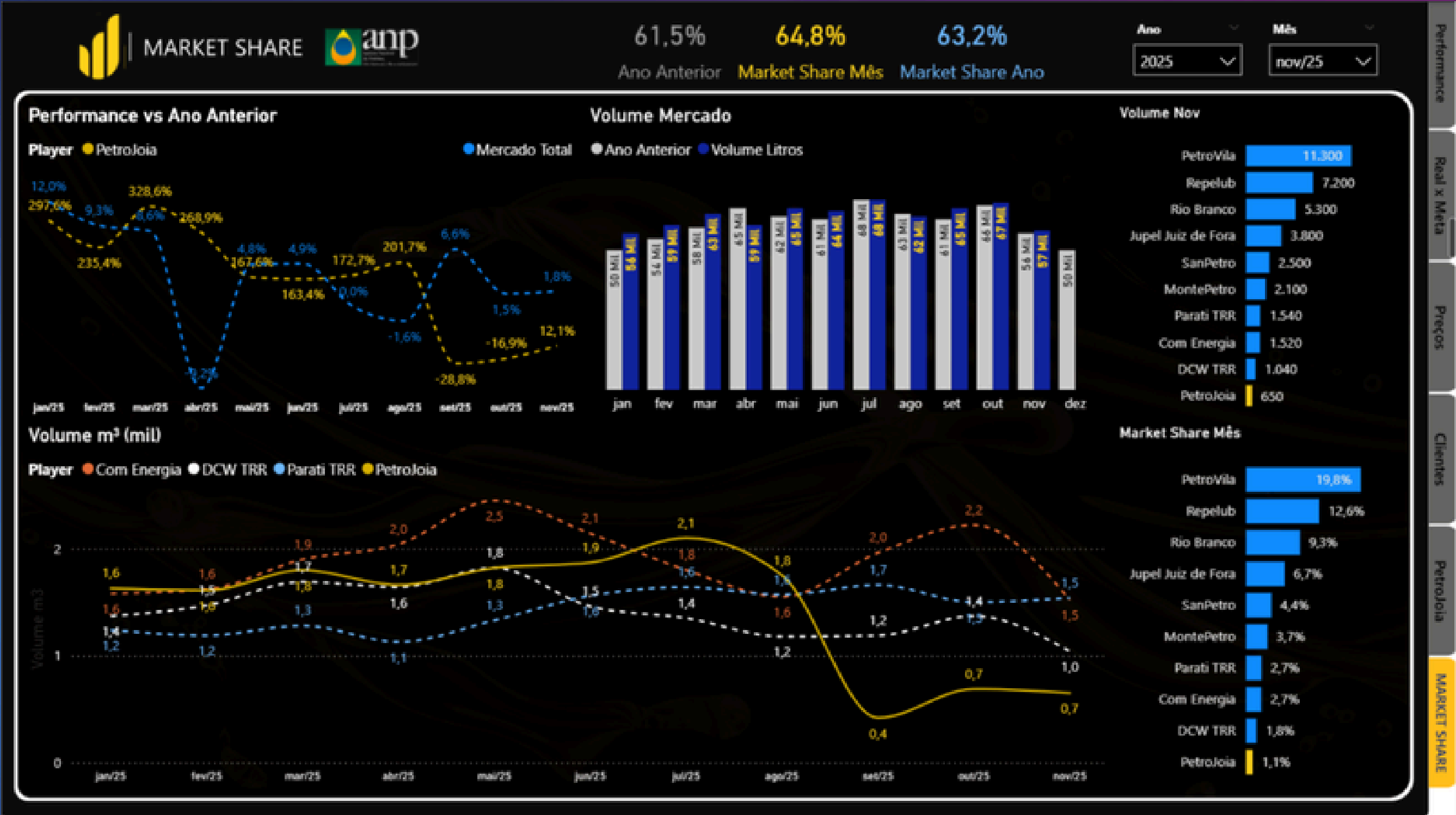
Resumo Executivo

- Acompanhe trimestral/semestral como encerra cada período de performance de vendas em litragem, margem bruta e clientes de forma prática e executiva, filtrando por produto, carteira de vendedor...

PORTIFÓLIO COMERCIAL



Módulo Comercial - Market Share



Principais indicadores:

MARKET SHARE

Acompanhe a performance da PetroJoia vs o Mercado.

- Escolha principais concorrentes para mapear e acompanhar performance.
- Entenda o dinamismo do Mercado TRR de perto em sua região.
- Ranking dos Players no Mercado.



Competidores S-10

2025 foi um ano de redistribuição de mercado.

Quem tinha escala defendeu posição. Quem tinha estratégia acelerou.

O mercado de S-10 em 2025 foi de redistribuição, com crescimento concentrado em poucos players: líderes defenderam escala, enquanto challengers bem executados aceleraram ganho de share.

A São Leopoldo se destaca frente ao seu competidor **Combustran**, crescendo +0,6% vs 2024 em um mercado que avançou +5,6%, se destaca a **Asstam** evidenciando ganho agressivo em 3,4% com participação de 5% em um ambiente altamente competitivo.



Receba mensalmente como está a sua performance vs o mercado em diversos períodos.

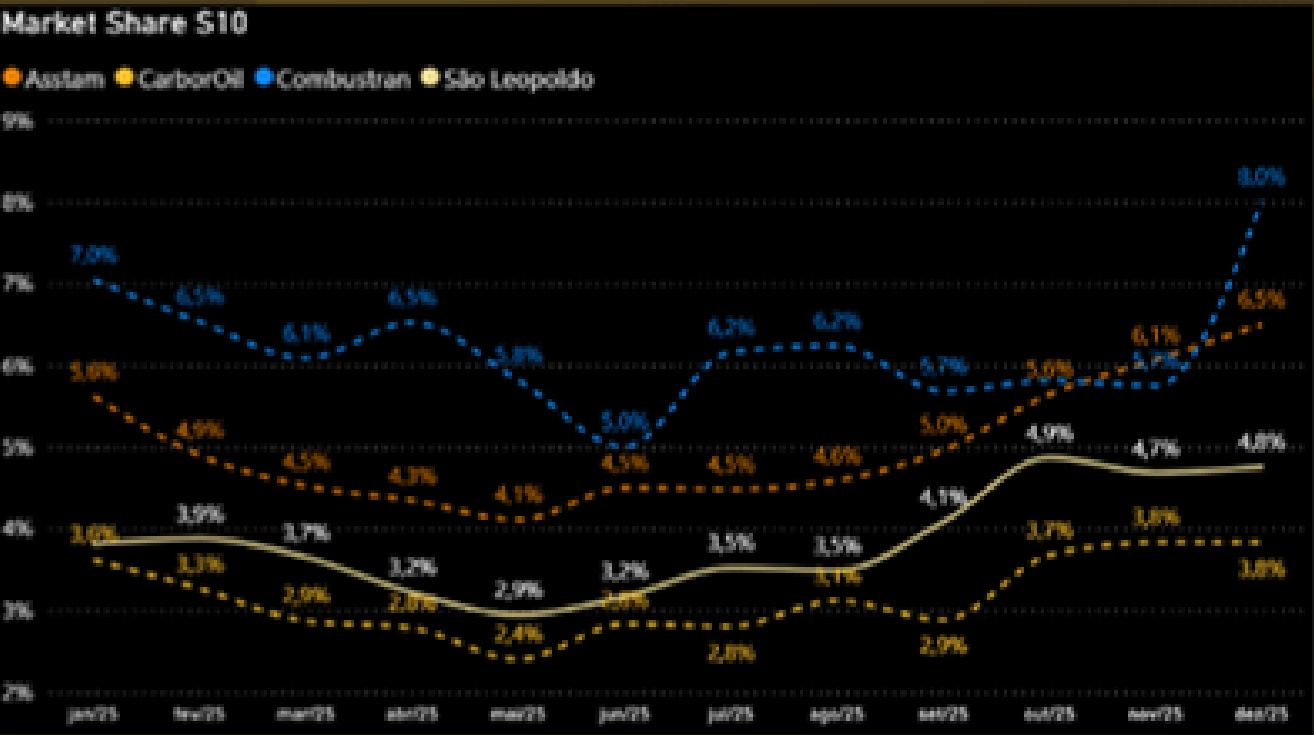


PORTIFÓLIO COMERCIAL



Módulo Comercial - Market Share

São Leopoldo
Diesel



MARKET SHARE

2025

Mercado S-10



1.338.190.000 L

+5,6% vs ano anterior

São Leopoldo S-10



50.800.000 L

+0,6% vs ano anterior

Participação



3,8%

Participação 2024: 4%



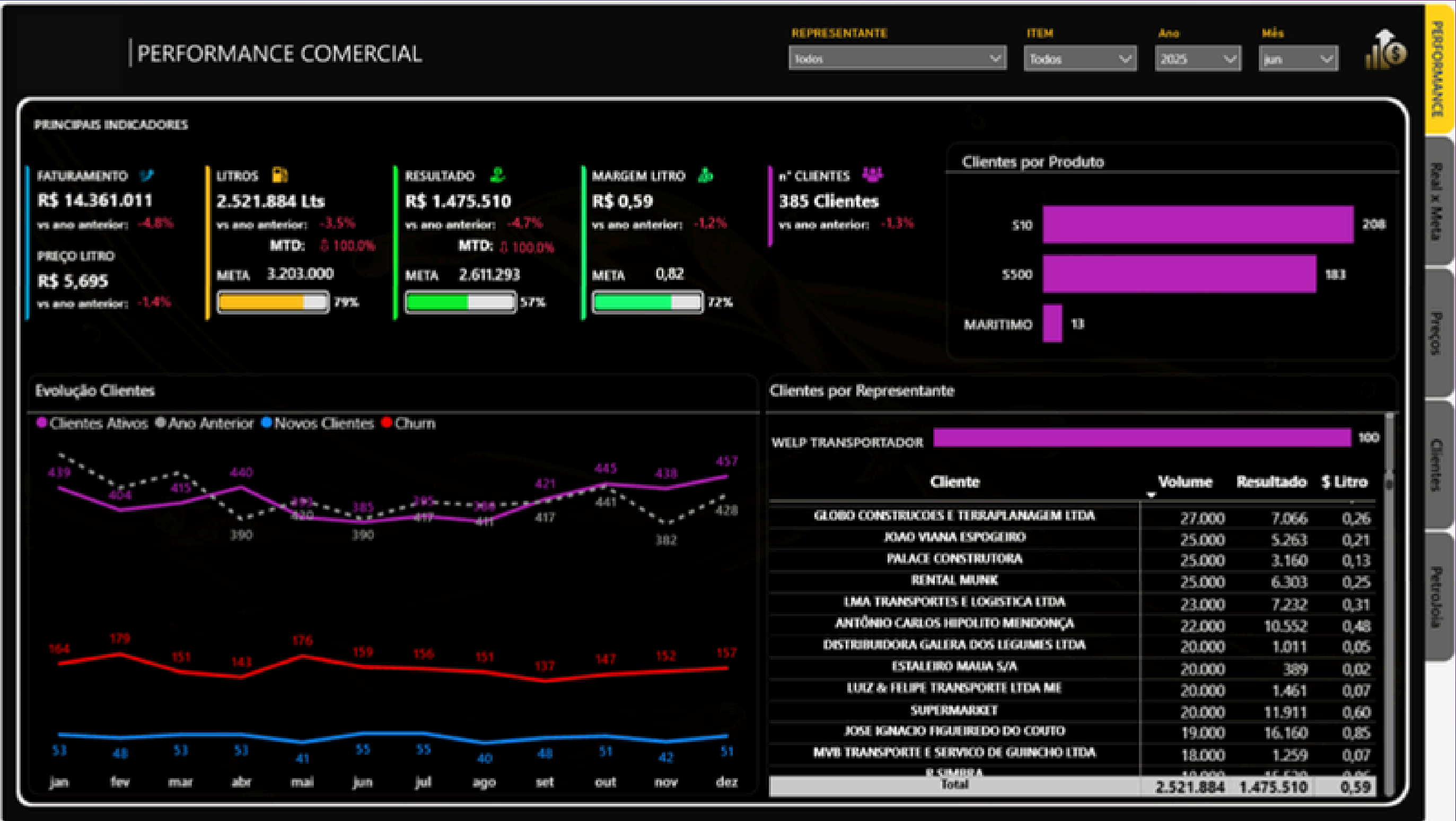
Para cada encerramento de ciclo, trimestre, semestre, ano, você é informado como o mercado se comportou frente ao seu TRR.



PORTIFÓLIO COMERCIAL



Módulo Comercial - Performance de vendas



Principais indicadores:

- Faturamento
- Volume
- Margem
- Clientes
- Segmento
- Metas

Sazonalidade:

- MTD
- YTD
- vs Trimestre
- vs Mês Anterior
- vs Ano Anterior

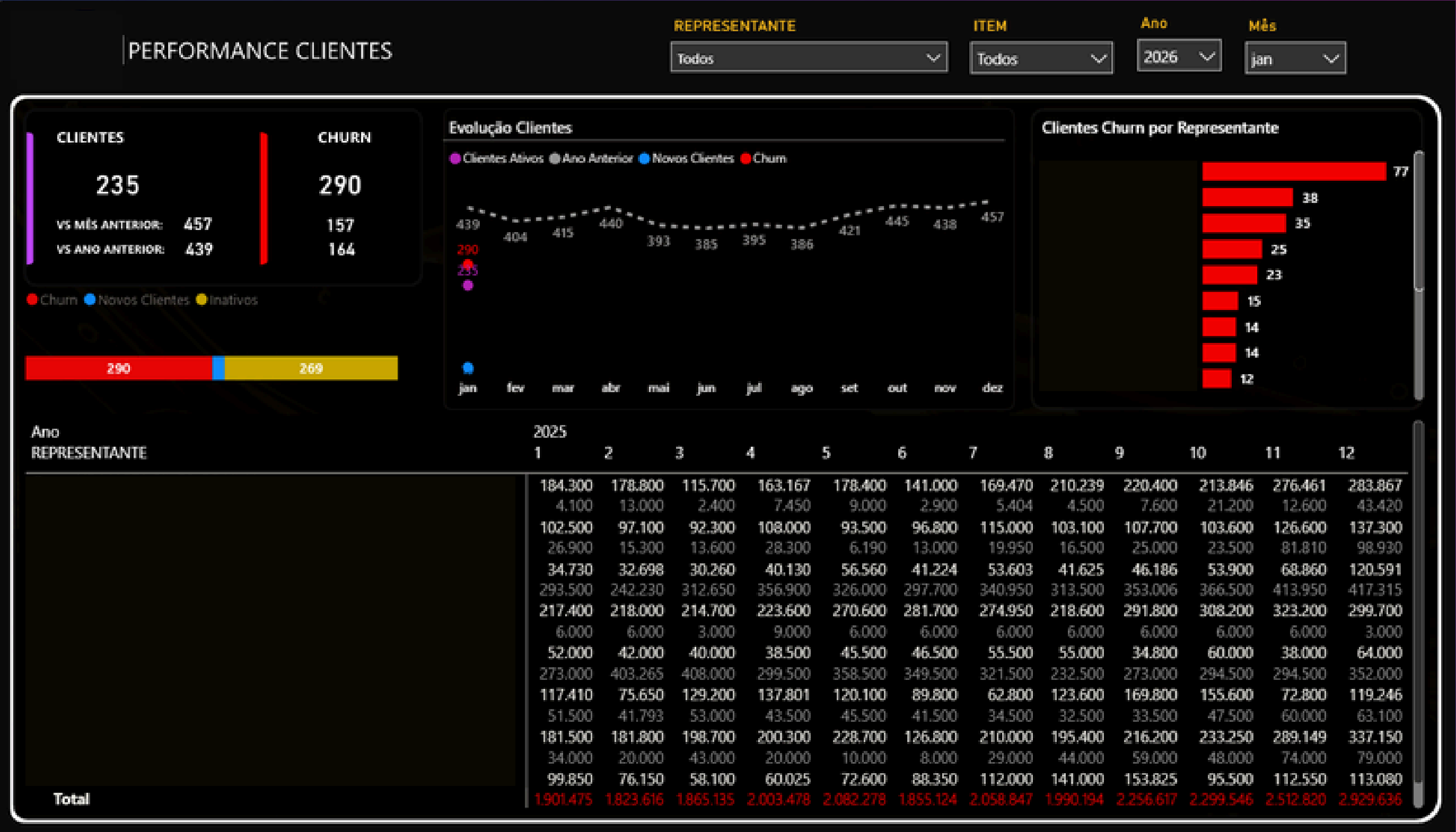
Performance:

- Gerente Comercial
- Supervisor
- Vendedor

PORTIFÓLIO COMERCIAL



Módulo Comercial - Recuperação de Clientes



Principais indicadores:

Recuperação de Cliente

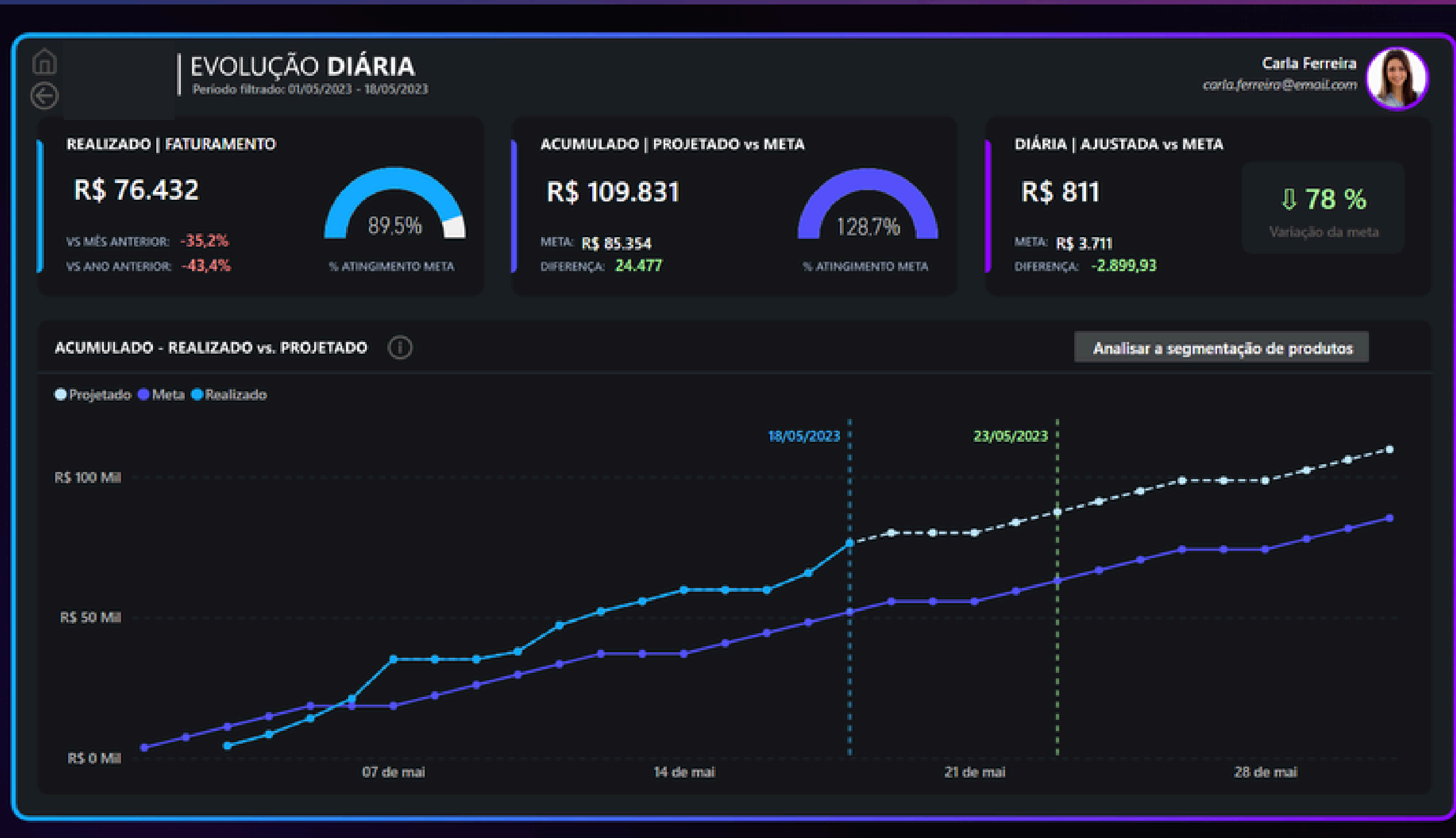
- Imagine-se ter na palma da mão quantos clientes recorrentes que consumiram no seu TRR que está mais de um mês sem consumir, **qual o potencial mês deste cliente**, qual carteira possui mais oportunidade.
- Reverta vendas e aumente sua rentabilidade sem mesmo procurar novos clientes no mercado.



PORTIFÓLIO COMERCIAL



Módulo Comercial - Evolução Diária (projeção)



Principais indicadores:

Realizado | Faturamento

- Realizado identificando a performance vs meta até o momento.
- vs Mês Anterior
- vs Ano Anterior

Acumulado | Projetado vs Meta

- Projeção com base no comportamento diário.
- Estimativa do fechamento mensal.

Diária | Ajustado

- Meta ajustada diariamente com base no comportamento do mês

PORTIFÓLIO COMERCIAL



Módulo Comercial - Real x Metas

Principais indicadores:

Real x Metas

- Acompanhamento de realizado vs meta e projeção.
- Detalhamento por gerentes, supervisores e vendedores.
- Detalhamento por grupo de produtos, segmentos, canais de vendas.



PORTIFÓLIO COMERCIAL



Módulo Comercial - PARETO



Principais indicadores:

Segmentação de Produtos

- Com este dash, identificamos através da linha de pareto onde está a nossa concentração de produtos, clientes que com 20% representa cerca de 80% do faturamento, pedidos etc.
- Análise de faturamento por grupo de produto
- Detalhamento Pareto Ranking.
- Faturamento realizado vs média do período.

PORTIFÓLIO COMERCIAL



Módulo Comercial - Curva ABC



Principais indicadores:

CURVA ABC

- A Curva ABC é um método que visa organizar o estoque com base no valor dos itens para um negócio, aumentando a economia e a lucratividade no setor.
- Classifica todos os itens do estoque em ordem de valor, de modo que você possa priorizar o que é mais importante.

PORTIFÓLIO - TRR COMERCIAL



Módulo Comercial - Performance de vendas



VISÃO EXECUTIVA

Principais indicadores:

- Volume
- Margem
- Clientes
- Metas

Sazonalidade:

- MTD
- YTD
- vs Trimestre
- vs Mês Anterior
- vs Ano Anterior

Performance:

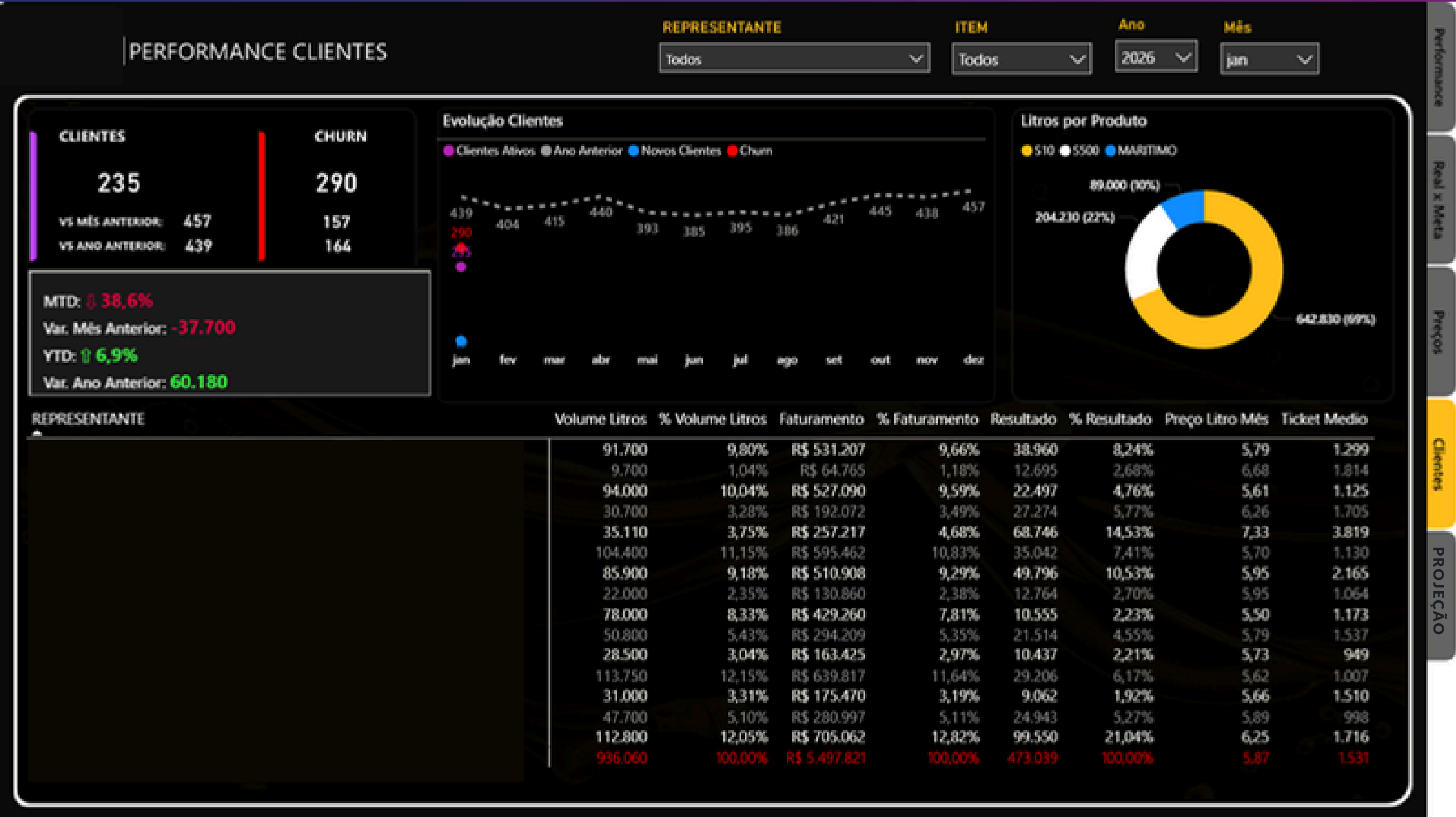
- Gerente Comercial
- Supervisor
- Vendedor

PORTIFÓLIO - TRR

COMERCIAL



Módulo Comercial - Perfomance de vendas



Principais indicadores:

PERFORMANCE CARTEIRA

- Identifique a performance por Produto, Carteira, Cliente.

Cliente Rentável?

- Identifique a performance por carteira de como está o resultado (Margem Bruta).

PORTIFÓLIO FINANCEIRO

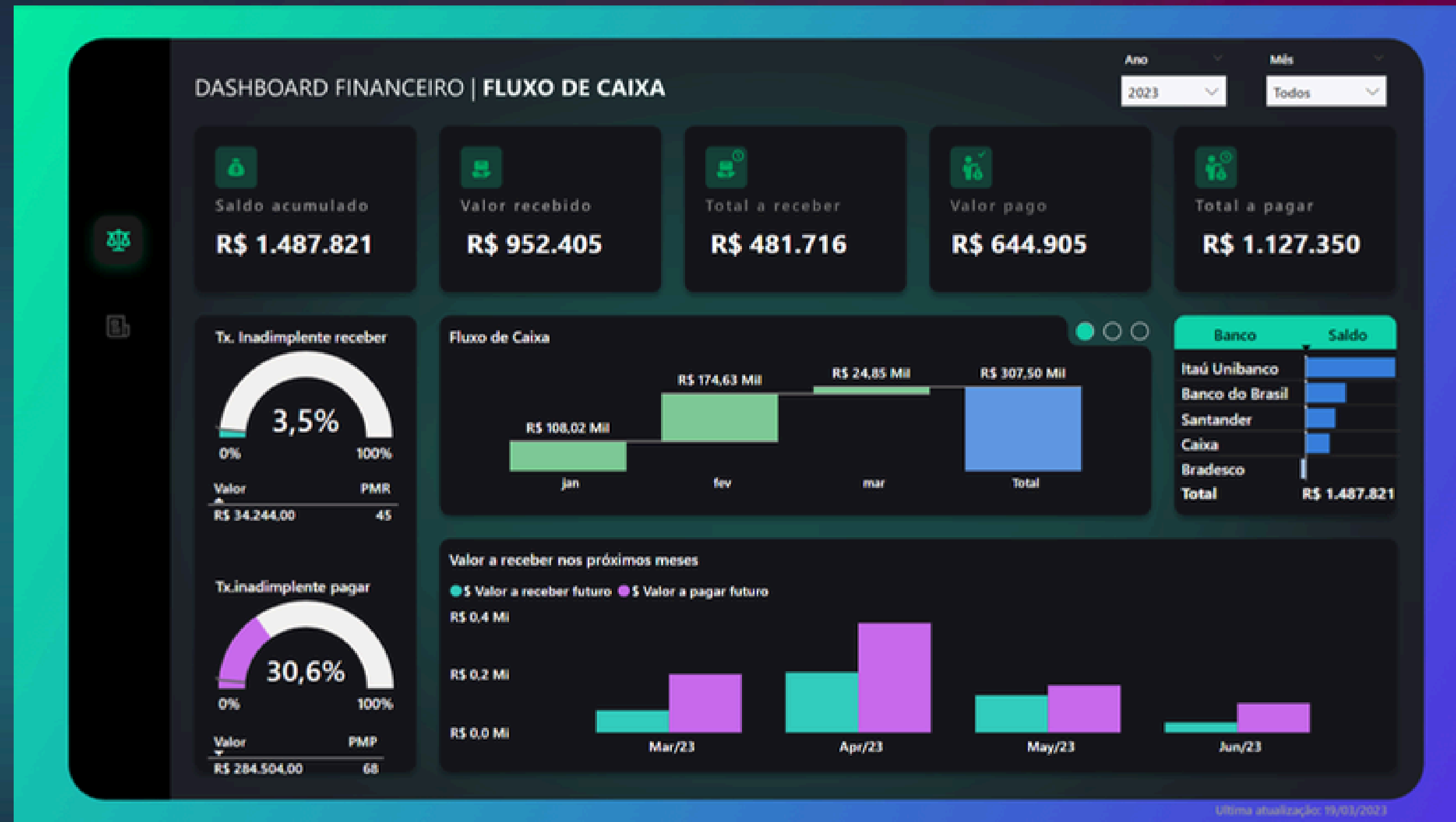


Módulo Financeiro - Fluxo de Caixa

Principais indicadores:

Fluxo de Caixa

- Quebrando paradigmas, sim é possível ter um dashboard de fluxo de caixa com diversos KPI's:
- Saldo Acumulado
- Valor Recebido
- Total a Receber
- Valor Pago
- Total a Pagar
- Saldo por bancos
- Taxa de Inadimplência a receber
- Taxa de Inadimplência a pagar
- valor a receber prox. meses



PORTIFÓLIO FINANCEIRO

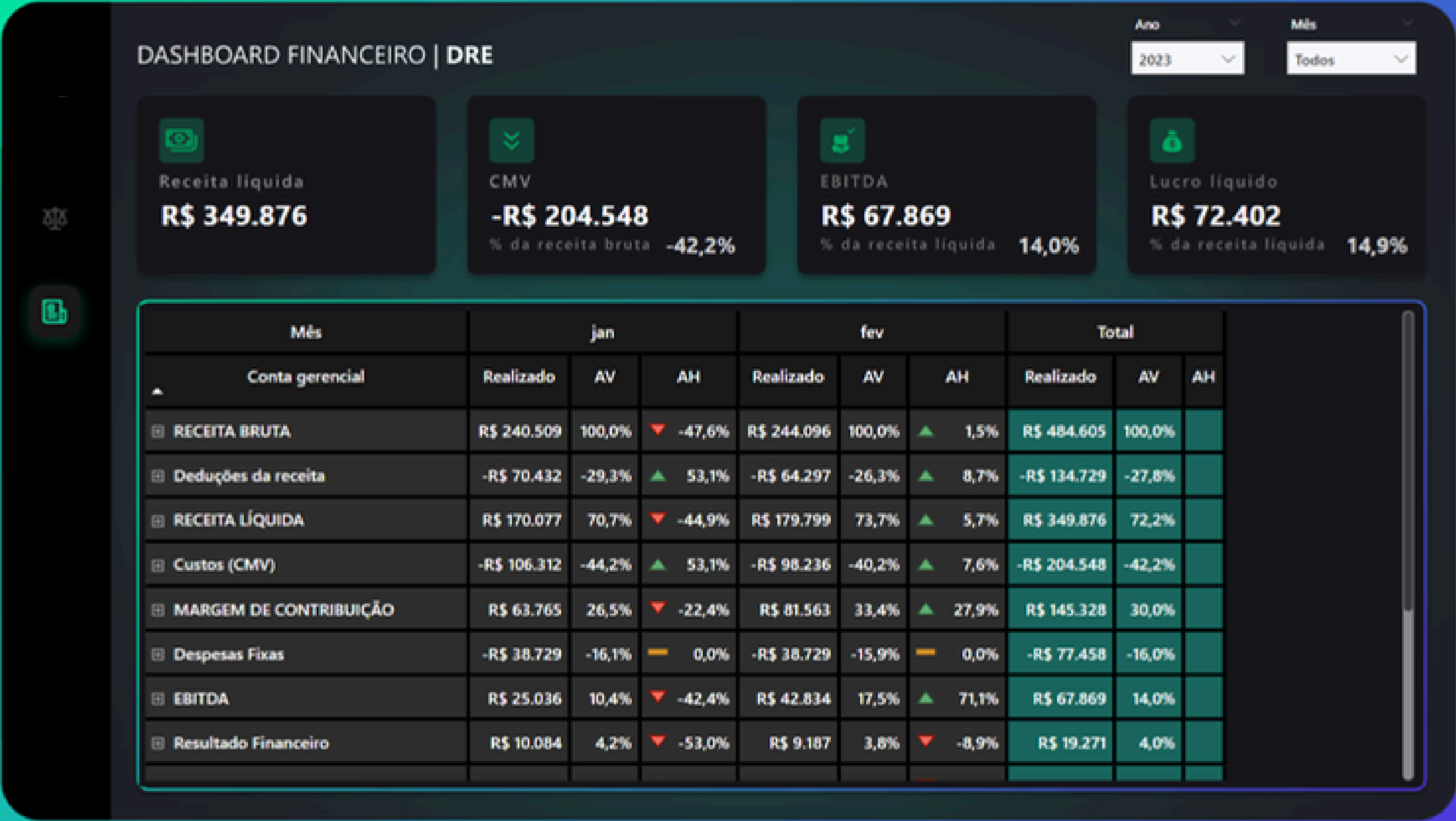


Módulo Financeiro - DRE

Principais indicadores:

DRE

- Acompanhe os indicadores financeiros através dos dashboards ganhando agilidade no fechamento do mês.
- Acompanhe todos os kpis como:
- Toda decomposição da DRE
- Receita líquida
- CMV
- Margem de contribuição
- Despesas Fixas
- EBITDA
- Resultado Financeiro



PORTIFÓLIO CUSTOS



Módulo Custos - Operação

Principais indicadores:

CUSTO

- Otimize sua compra de Diesel com o melhor custo e ative imediatamente o Lucro da venda por litro na mesma hora!
- Acompanhe o total de litros consumidos por mês e YTD (Acumulado no ano)



PORTIFÓLIO LOGÍSTICO



Módulo Logístico - OTIF



Principais indicadores:

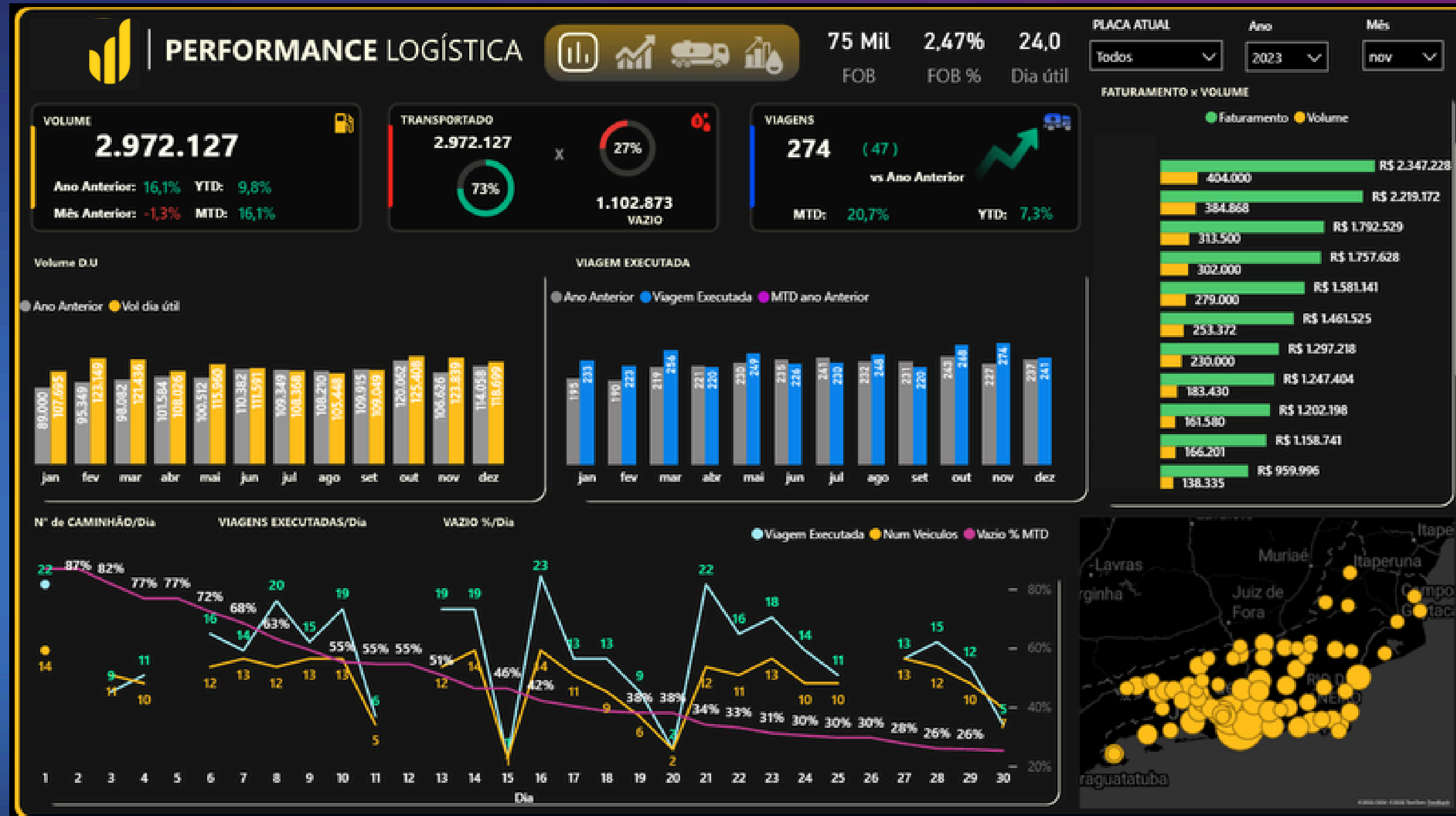
Logísticos:

- Tempo de entrega: (ON TIME) esse KPI mede a rapidez com que as entregas são feitas. Ele pode ser medido em dias, horas ou minutos e é importante para garantir a satisfação do cliente.
- Taxa de erro de entrega: (IN FULL) este KPI mede a precisão das entregas em relação aos pedidos realizados. Uma alta taxa de erro pode indicar problemas em processos de separação, picking, embalagem e entrega.

PORTIFÓLIO LOGÍSTICO



Módulo Logístico - Logístico



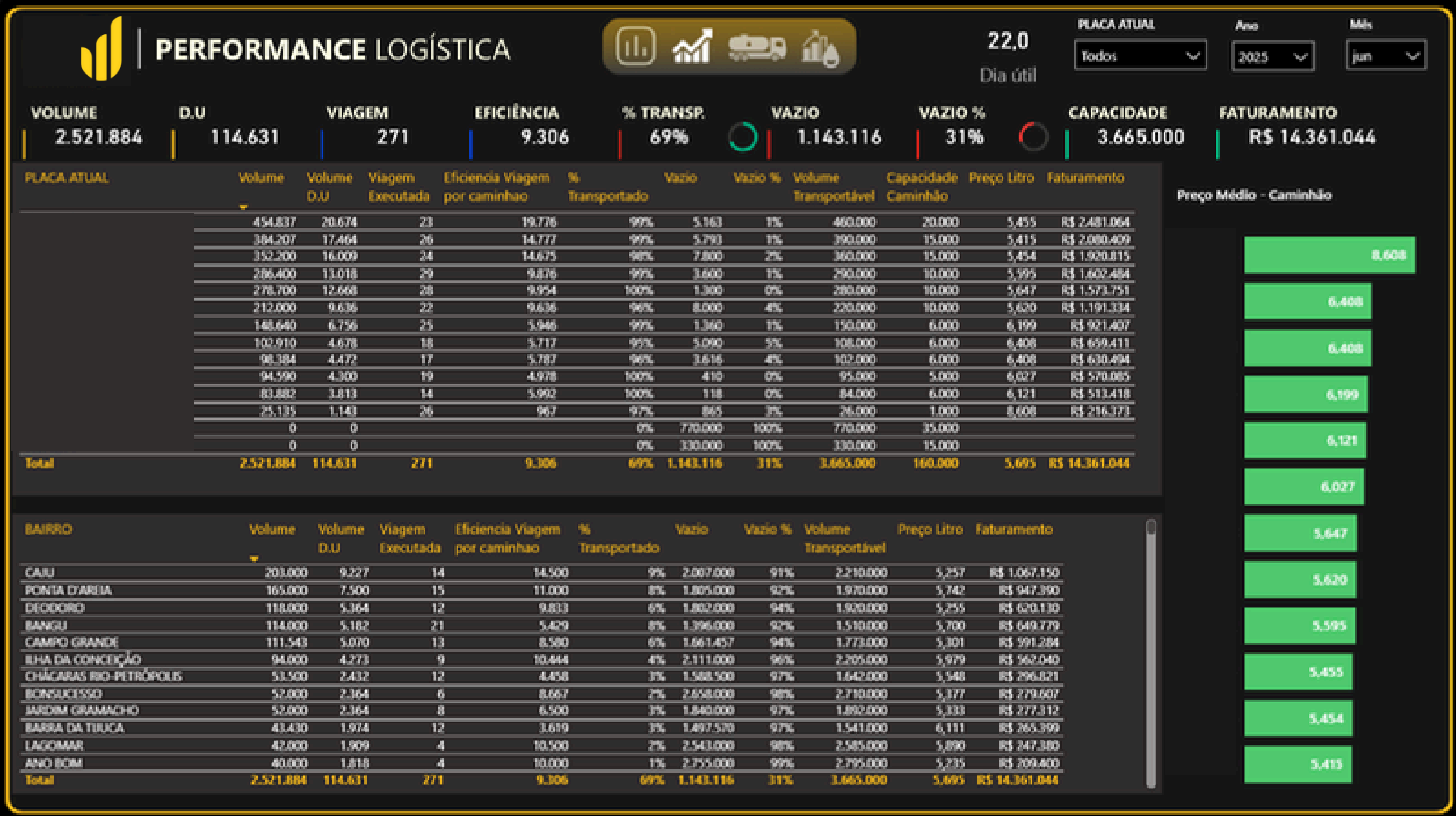
Sua operação logística está realmente saudável?

- Quantas viagens estão sendo desperdiçadas por baixa ocupação (vazio)?
Volume existe, mas ele está bem distribuído ou pulverizado em viagens ineficientes?
- Você transporta volume... ou transporta custo?
O indicador de vazio mostra claramente onde margem está indo embora.
- O crescimento de viagens acompanha o crescimento de volume?
Se viagens crescem mais rápido que o volume, o problema não é demanda — é planejamento.
- Sua produtividade por dia útil está evoluindo ou mascarada?
- Quantos caminhões rodam abaixo do potencial todos os dias?
- Você sabe onde a logística é gargalo e onde é oportunidade?
- O mapa mostra concentração — mas sua decisão está indo para lá?
- Você olha logística como custo ou como alavanca de margem?
- É sobre entregar melhor, com menos viagens e mais ocupação.

PORTIFÓLIO LOGÍSTICO



Módulo Logístico - Logístico



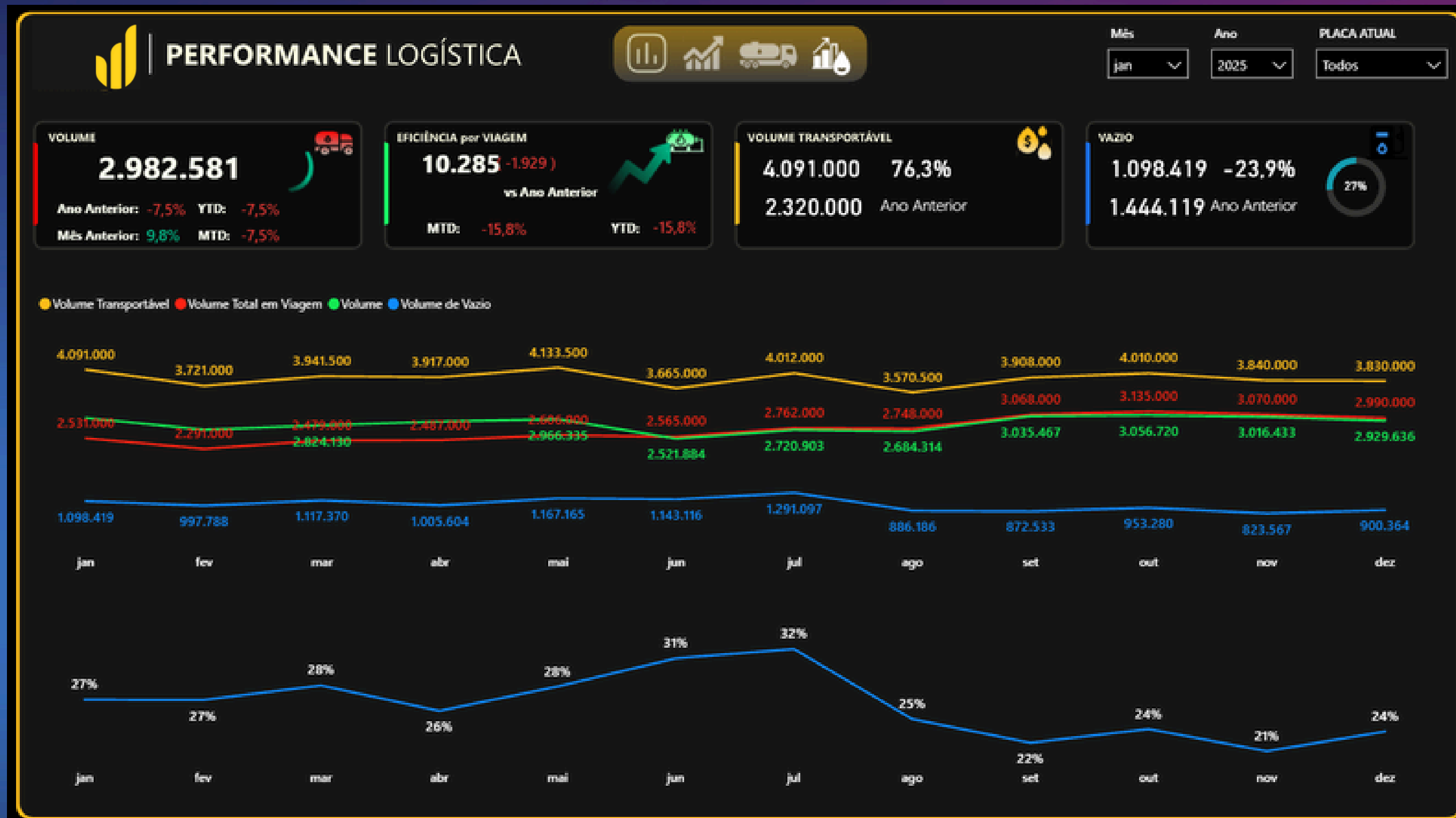
O que o painel permite analisar?

- Performance logística por placa de caminhão
- Comparação entre volume transportado vs capacidade
- Eficiência por viagem e nível de ocupação da frota
- Concentração de volume e vazio por bairro/região
- Preço médio por caminhão, evidenciando dispersão de rentabilidade

PORTIFÓLIO LOGÍSTICO



Módulo Logístico - Logístico



O que o painel permite analisar?

- Evolução mensal de volume, capacidade e vazio
- Nível de utilização da frota (% transportado vs capacidade)
- Eficiência média por viagem e sua tendência no tempo
- Ganho ou perda operacional vs ano anterior
- Meses com excesso de capacidade ou ineficiência recorrente
- Qualidade do planejamento logístico e consolidação de cargas

Plano de Implementação

Neste primeiro passo com a **Power Dashboards** Alinharemos o primeiro cronograma de entendimento e ações para a melhor imersão e conectividade com os dados do seu negócio, alinhamento dos **painéis exclusivos** e da entrega do planejado com todo o suporte desde a organização dos dados, homologação, **implementação** e **treinamento** para os responsáveis da **área de negócio**.

Ex. Módulo Comercial

Nesta área de negócios, desenvolveremos os principais painéis comerciais e implementação utilizando um representante de sua empresa ou fornecedor para implementação do módulo.

01

Teste de viabilidade

Primordial ter apoio do time de TI e views disponíveis e chaves liberadas para implementarmos o power bi diretamente na base.

02

03

Implementação

Com o faseamento de **dados em testes**, faremos nesta etapa a **homologação** dos dados, certificando que todos os parâmetros e dimensões estejam corretos para input nos painéis dinâmicos.

04

Dash + Treinamento

Nesta etapa é praticamente a **fase final** testando automatizações para a entrega do projeto e iniciando o treinamento do key user para gerenciamento na plataforma.





Nós entendemos que os dados são um ativo valioso para qualquer negócio e é por isso que trabalhamos com nossos clientes para coletar, organizar e analisar informações críticas sobre suas operações. Com nossos serviços, nossos clientes têm acesso a uma visualização clara e acionável de seus dados, o que lhes permite tomar decisões assertivas.

Missão

Ajudar nossos clientes a tomar decisões estratégicas e orientadas por dados, com base em análises precisas de insights valiosos.

Visão

Oferecer soluções inovadoras e de alta qualidade que ajudam nossos clientes a atingir seus objetivos de negócios de forma eficiente.

Objetivos

Fornecer Insights por meio de análise de dados precisas e soluções de dashboards personalizados para que possam tomar decisões e impulsionar o seu negócio.



OBRIGADO!



*“Transformando dados em
insights poderosos!”*



São Paulo - SP



+55 11 98774-6142



www.w-insights.com.br

