Briefing — Painel Aurora

Passo a passo

1. Reunir os comprovantes de pagamento recebidos (recibos, boletos, prints de Pix/TED, fotos) em um único lugar.
2. Extrair de cada comprovante os dados essenciais: data, cliente, valor e forma de pagamento.
3. Cruzar cada cliente com uma lista de referência para identificar sua região e a categoria de produto que ele representa.
4. Consolidar tudo em uma planilha de controle, um lançamento por linha.
5. Gerar, a partir da planilha, um painel visual com indicadores, gráficos e leitura dos resultados.

Como funciona cada etapa

- **Leitura dos comprovantes** — cada arquivo (PDF, foto ou print) foi conferido para extrair data, valor e cliente, já que vinham em formatos diferentes e sem padrão.
- **Identificação de região e categoria** — o nome do cliente foi comparado a uma lista de clientes conhecidos, herdando a região e a categoria de produto correspondentes; clientes fora dessa lista ficam marcados como "não identificados".
- **Consolidação na planilha** — cada comprovante virou uma linha, com data, cliente, valor, forma de pagamento, região, categoria e um sinalizador de cadastrado ou não.
- **Geração do painel** — a planilha foi transformada em um único arquivo HTML, que já carrega os 222 lançamentos e calcula sozinho, no navegador, totais, médias, rankings e os destaques a seguir — sem depender de internet ou de qualquer sistema externo.

O que o Painel_Aurora.html entrega

Um painel HTML autônomo (sem backend), com duas abas:

Aba	Conteúdo
Painel	Total recebido no semestre em destaque, 4 KPIs (nº de recebimentos, ticket médio, melhor mês, maior cliente), filtros por região e categoria, e 4 gráficos: caixa por mês, caixa por região, caixa por categoria e ranking de clientes

Aba	Conteúdo
Insights	Leitura textual do semestre: 6 cartões de achados e uma lista de recomendações

Os gráficos são interativos — clicar numa barra filtra os demais, e os filtros de região/categoria se ajustam entre si para nunca mostrar uma combinação sem dados.

Principais achados

Achado	Métrica	Leitura
Trajetória mensal	R$ 741.426,85 em junho (+17,4% vs. início)	Abril foi o pico (R$ 864.938,31), puxado por um pagamento concentrado; maio foi o mês mais fraco
Norte/PA em alta	+47,3% (Q1 → Q2)	Resultado 100% ligado a um único cliente, a Supermercado Família
Nordeste/PE em queda	-41,2% (Q1 → Q2)	Também concentrado em um único cliente, a Adega Ponto do Vinho
Categoria líder	Hortifruti = 39,0% do semestre	Hortifruti, Bebidas e Mercearia somam 90% de tudo recebido
Concentração de clientes	65,8% em só 3 clientes	Base de 14 clientes ativos é estreita para o volume movimentado
Fora do cadastro	R$ 58.209,18 (1,4%)	4 clientes pagaram sem estar cadastrados, ficando fora da leitura por região/categoria

O fio condutor: boa parte do crescimento (e da queda) do semestre está presa a um ou dois clientes específicos, não a tendências de mercado mais amplas.

Recomendações

1. **Formalizar os quatro pagadores fora do cadastro** — cadastrar os 4 clientes não identificados devolve visibilidade total ao caixa.
2. **Tratar Supermercado Família e Adega Ponto do Vinho como risco de concentração** — juntos respondem por 48,2% do semestre; vale um plano de diversificação ou monitoramento dedicado.

3. **Investigar a queda de Nordeste/PE antes que se estenda** — a retração de 41,2% no 2º trimestre está concentrada em um único cliente; checar se é sazonalidade ou perda de espaço.
4. **Usar abril como referência de pico com cautela** — o mês mais forte foi puxado por um recebimento concentrado, não por volume distribuído; planejar capital de giro sem superestimar essa recorrência.