

NOVYR | Relatório comercial executivo

Empresa fictícia Aurora Tecnologia — 2º trimestre de 2026

ARQUIVO DE DEMONSTRACAO: todos os dados deste documento sao ficticios e existem apenas para teste da plataforma Novyr.

Resumo executivo

A receita do segundo trimestre atingiu R\$ 2,40 milhões, crescimento de 18,2% sobre os R\$ 2,03 milhões do primeiro trimestre. A margem bruta encerrou junho em 36,0%, acima dos 33,0% registrados em abril. O trimestre superou a meta acumulada de R\$ 2,27 milhões em 5,7%. O canal Enterprise respondeu por 45% da receita e concentrou a maior parte do crescimento.

Performance mensal

Mes	Receita	Meta	Atingimento	Margem bruta	Novos clientes	Ticket medio
Abril/2026	R\$ 680.000	R\$ 650.000	104,6%	33,0%	48	R\$ 14.167
Maior/2026	R\$ 760.000	R\$ 720.000	105,6%	35,0%	52	R\$ 14.615
Junho/2026	R\$ 960.000	R\$ 900.000	106,7%	36,0%	60	R\$ 16.000
Total Q2	R\$ 2.400.000	R\$ 2.270.000	105,7%	34,8% media	160	R\$ 15.000

Comparativo trimestral: Q1/2026 = R\$ 2,03 milhões; Q2/2026 = R\$ 2,40 milhões; variacao = +18,2%.

Receita por canal

Canal	Receita Q2	Participacao	Crescimento vs. Q1
Enterprise	R\$ 1.080.000	45%	+26%
Mid-market	R\$ 840.000	35%	+14%
SMB	R\$ 480.000	20%	+9%

Distribuicao regional

Regiao	Receita	Participacao
Sudeste	R\$ 1.200.000	50,0%
Sul	R\$ 550.000	22,9%
Nordeste	R\$ 380.000	15,8%
Centro-Oeste	R\$ 170.000	7,1%
Norte	R\$ 100.000	4,2%

Pipeline e eficiencia comercial

Indicador	Q1/2026	Q2/2026	Variacao
Pipeline aberto	R\$ 4.100.000	R\$ 5.200.000	+26,8%
Taxa de conversao	21,5%	24,8%	+3,3 p.p.
Ciclo medio de vendas	49 dias	43 dias	-6 dias
CAC medio	R\$ 2.180	R\$ 2.040	-6,4%
Churn de receita	3,8%	3,1%	-0,7 p.p.

Pontos de atencao

1. O canal Enterprise sustenta o crescimento, mas aumenta a concentracao da receita. Os cinco maiores clientes representam 31% da receita trimestral.
2. A regioao Norte representa apenas 4,2% da receita e ficou 12% abaixo da meta regional.
3. O pipeline cresceu mais que a receita; sera importante preservar a melhora de conversao no proximo trimestre.
4. Junho teve o melhor ticket medio do periodo, R\$ 16.000, mas tambem maior dependencia de contratos Enterprise.

Recomendacoes para Q3/2026

- Criar plano de expansao para contas Mid-market com maior potencial de upsell.
- Revisar cobertura comercial da regioao Norte e testar parceria de canal.
- Acompanhar semanalmente conversao e idade do pipeline Enterprise.
- Definir limite de concentracao e plano de retencao para os cinco maiores clientes.
- Meta sugerida para Q3: receita de R\$ 2,70 milhoes, margem bruta minima de 36% e churn inferior a 3%.

Fonte: dados ficticios preparados pela Novyr para demonstracao do fluxo PDF → dashboard → apresentacao.