



RELATÓRIO
LISTA DE
CLIENTES

O relatório de Lista de Clientes é a sua principal ferramenta para conhecer quem frequenta o seu estabelecimento. Mais do que uma lista, ele é um mapa de comportamento que permite entender dados demográficos, hábitos de consumo e frequência do seu público em locais específicos.

Lista de clientes

Local: [Selecione o local]

Tipo de documento: [Selecione o tipo de documento] [Digite o documento] [Buscar]

Filtros avançados [Filtrar por produto]

100 clientes encontrados R\$ 93,00 ticket médio por cliente [Exportar para excel]

Selecione um cliente para ver detalhes.

Cliente	CPF	Telefone	Data de aniversário	E-mail	1ª vez	Última visita	Presença	Consumido	Saldo disponível	Aplicativo ativo
Alana Beatriz Cavalli	08840221012	+55(11)93222-0777	20/06/1990	Não informado	10/05/2026	10/05/2026	1	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Não
Alana Rita	02464441234	+55(11)93222-0777	22/05/1990	Não informado	08/05/2026	09/05/2026	1	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Não
Alana Rita	08840221012	+55(11)93222-0777	20/06/1990	Não informado	08/05/2026	08/05/2026	1	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Não
Alana Rita	08840221012	Não informado	20/06/1990	Não informado	10/05/2026	11/05/2026	1	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Não
Alana Rita	08840221012	Não informado	20/06/1990	Não informado	08/05/2026	10/05/2026	2	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Não
Alana Rita - Teste	08840221012	+55(11)93222-0777	20/06/1990	alana.rita@gmail.com	09/05/2026	09/05/2026	1	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Sim
Alana Rita - Teste	08840221012	+55(11)93222-0777	20/06/1990	Não informado	08/05/2026	09/05/2026	1	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Não
Alana Rita	08840221012	+55(11)93222-0777	20/06/1990	Não informado	09/05/2026	09/05/2026	1	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Não
Alana	08840221012	Não informado	20/06/1990	Não informado	08/05/2026	14/05/2026	4	R\$ 10,00	R\$ 0,00	Não

Por que utilizar a Lista de Clientes?

- **Conheça seu Público:** identifique perfis de consumo e frequência para tomar decisões baseadas em dados reais, não em suposições.
- **Marketing Personalizado:** use dados como e-mail e data de aniversário para criar campanhas exclusivas e promoções segmentadas que estreitam o relacionamento.
- **Recuperação de Receita:** visualize saldos de recarga não utilizados e crie estratégias para converter esses valores em consumo imediato.

Como explorar seus dados

1. BUSCA RÁPIDA

No topo da tela, você pode localizar um cliente específico instantaneamente através do CPF ou Nome. Ideal para atendimentos rápidos ou consultas pontuais.

2. SELEÇÃO DE UNIDADE (LOCAL) - CASO TENHA MAIS DE UM PLACE

Escolha o estabelecimento ou ambiente específico que deseja analisar. Isso garante que você visualize apenas os dados da unidade que está gerindo no momento.

3. FILTROS AVANÇADOS (SUA FERRAMENTA DE SEGMENTAÇÃO)

Clique em **Filtros Avançados** para refinar sua busca e criar grupos específicos de clientes:

- **Período:** análise quem frequentou sua casa em datas ou eventos específicos.
- **Aniversariantes:** filtre quem faz aniversário no mês e prepare ações de fidelização.
- **Frequência:** identifique desde o cliente que veio pela 1ª vez até seus clientes mais fiéis (5+ visitas).
- **Consumo Mínimo:** localize seus "clientes VIPs" que consumiram acima de um determinado valor.
- **Saldo Remanescente:** filtre clientes que ainda possuem créditos no sistema e incentive o retorno deles.

The image shows two side-by-side screenshots of the application's filter interface. The left window, titled 'Filtros avançados', contains several filter categories: 'Período' with a date range (07/05/2026 to 14/05/2026), 'Gênero' with a selection dropdown, 'Período de Aniversário' with start and end date fields, 'Dias da semana' with a selection dropdown, 'Consumação mínima' with a value of R\$ 0,00, and 'Resíduo de recarga mínima' also with R\$ 0,00. There are buttons for 'Voltar' and 'Aplicar filtros'. The right window, titled 'Filtrar por produto', has a 'Período' field with the same date range and a 'Produto(s)' dropdown menu. The dropdown is open, showing a list of products including '(ML) Gin Marcela', '1922 GF', '4 Queijos', 'A Jóia de Bombay', 'ABACATE', 'Abacaxi', 'ABACAXI', and 'ABACAXI COM HOTELA'.

Entendendo os Resultados

Após aplicar os filtros, o sistema gera uma tabela detalhada. As colunas principais incluem:

- Perfil: Nome, CPF, Telefone e E-mail.
- Comportamento: Data da primeira visita e se o cliente possui o aplicativo ativo.
- Financeiro: Valor total consumido e saldo disponível para uso.

Visão Estratégica: logo acima da tabela, você verá a *Quantidade Total de Clientes* e o *Ticket Médio*. Esses indicadores são essenciais para medir período de clientes no estabelecimento.

DICAS PRÁTICAS

Relatório vazio? Verifique se o intervalo de datas ou o local selecionado estão corretos.

Ação imediata: use o filtro de "Saldo de Recarga" para enviar um e-mail lembrando o cliente de que ele ainda tem créditos para usar na próxima visita!

zig