



Northwind
Traders

Northwind

17.06.2024

Arthur Santos Marinho de Souza
Sistemas de Informação - UFPE (CIn) - 2023.1-2026.2
UFPE Finance

Metodologia

I. Fonte

A fonte para o trabalho foram os arquivos CSV da Northwind Traders, empresa fictícia da Microsoft, criada para ajudar no aprendizado de produtos da gigante da tecnologia

II. Ferramenta Utilizada

O Power BI foi utilizado para a realização deste trabalho, já que leva ao resultado com a mais fácil visualização e leitura e a menor curva de aprendizagem.

Panorama Geral da Empresa

O processo de vendas da empresa funciona da seguinte forma:

Fornecedores > Northwind > Transportadores > Clientes

Sendo assim, vamos analisar parte a parte o seu processo de negócios.

Vendas

- Tabela com informações sobre as vendas da empresa: Vemos abaixo, o faturamento da empresa, que foi de 1.3 milhão de dólares, e seu lucro de 1.2 milhão (entenda lucro como faturamento - frete, já que não temos noção dos outros custos da empresa).
- Gráfico de linha com o lucro mensal da empresa: Nele, podemos ver que o melhor mês foi abril de 1998, com um lucro de 120 mil e o pior agosto de 1996 com um lucro de apenas 24 mil.
- Gráfico com o crescimento mensal do lucro da empresa: Nele, podemos ver variações bruscas, indicando ser uma empresa pouco estável.
- Slicers: Com eles, podemos filtrar as vendas por fornecedor, empregado, transportador ou cliente.

Fornecedores

- Receita por país: a Europa Continental se destaca, com a Alemanha fornecendo mercadorias equivalentes a 200 mil da Northwind e a França 280 mil. Além disso, a Austrália se destaca, com 170 mil de receita, superando países com economias maiores, como EUA e Reino Unido.

- Receitas por Fornecedor: os 4 maiores fornecedores são responsáveis por 40% da receita de vendas de mercadoria da empresa. É importante verificar se a empresa está utilizando corretamente o seu poder de barganha sobre eles e verificar o risco de um atraso ou cancelamento de pedidos por parte deles.
- Receita por Categoria: bebidas e laticínios são as principais fontes de receita da empresa, sendo responsáveis por um quinto cada. Isso explica a importância da França, que sedia os principais fornecedores desses setores.
- Receita por Status do Produto: quase 20% das receitas foram de produtos que serão/estão descontinuados. Isso é extremamente perigoso. É necessário conversar com os fornecedores para garantir que produtos bem vendidos continuem nas prateleiras, ou que sucessores sejam encontrados rapidamente.

Empregados

Foi construído um organograma que exibe informações sobre o desempenho dos funcionários, seu país, e seu cargo. Caso o usuário passe com o mouse sobre um dos cartões de funcionário, é possível também ler a biografia do trabalhador em questão.

No organograma, vemos que os EUA superam com força o RU em termos de faturamento.

É notável a superioridade de King, que já trabalhou no escritório estadunidense, em relação aos seus colegas de trabalho no Reino Unido. É necessário avaliar a possibilidade de promoção de King, além de pedir que ele passe seus conhecimentos aos seus pares.

Já nos EUA, os representantes comerciais se mostram bem equivalentes em termos de desempenho. Apesar disso, Peacock, que já trabalhou no escritório londrino, é a melhor vendedora.

Então, conclui-se que a rotação de empregados em diferentes escritórios é positiva para a empresa.

Fornecedores

- Frete por Transportadora: a United Package é a maior transportadora da Northwind, seguida pela Federal Shipping e, por último, a Speedy Express.
- Tempo de entrega por Transportadora: calculado pela diferença de tempo entre um produto ser pedido e a transportadora iniciar o processo de entrega, ele nos mostra um tempo maior para a United Package e menor para a Federal Shipping.
- Porcentagem de produtos com entrega no prazo: a métrica de Time_To_Destination, calculada pela diferença da data de envio do pedido e do prazo estipulado para a entrega, nos mostra os pedidos em que a entrega foi iniciada antes do prazo terminar. Demonstra uma relação inversa ao tempo de entrega por transportadora.

- Tempo de destino por Transportadora: nos mostra uma relação inversa ao tempo de entrega novamente, reforçando o bom trabalho da Federal Shipping, que tem um número maior de dias até a entrega da mercadoria.

Cientes

- Lucro por país: economias mais fortes, como os EUA e a Alemanha, demonstram desempenho superior. O baixo desempenho do Reino Unido novamente indica que talvez seja interessante realocar o escritório para a Europa Continental. A Áustria chama a atenção pela sua importância no lucro da empresa.
- Lucro por Cliente: melhor distribuído que os fornecedores, há um alto número de clientes. A Ernst Handel se destaca, sendo responsável pela vasta maioria do lucro na Áustria.
- Contagem por cargo de contato: há um alto número de donos e gerentes de venda que mantêm contato com a empresa.
- Lucro por cargo de contato: diferentemente do que as informações no visual acima nos mostra, o cargo de Gerente de Contas é o mais lucrativo para a empresa. Possivelmente, isso ocorre pelo fato de eles serem os responsáveis por alocar os recursos para a compra. O approach da empresa aos clientes deve ser feito através deles. Além disso, percebe-se que os donos têm uma baixa participação no lucro comparado a sua frequência, já que ocorre em empresas menores.