

Relatório de Análise de Dados - BanVic

Alexandre de Tomy Silva (ale.tomy1996@gmail.com)

Link para o código: <https://github.com/AleDTS/banvic-indicium>

Introdução

A solução proposta visa extrair valor a partir de um processo de modelagem de dados, permitindo que os usuários finais, como o time de operações e crédito, possam explorar facilmente as métricas do negócio. A abordagem adotada busca reduzir justificativas técnicas que precedem as necessidades do negócio, diminuindo pontos de atrito e melhorando o bem-estar dos trabalhadores que utilizam a ferramenta.

Pontos

1. Sobre a Utilidade das Soluções de BI

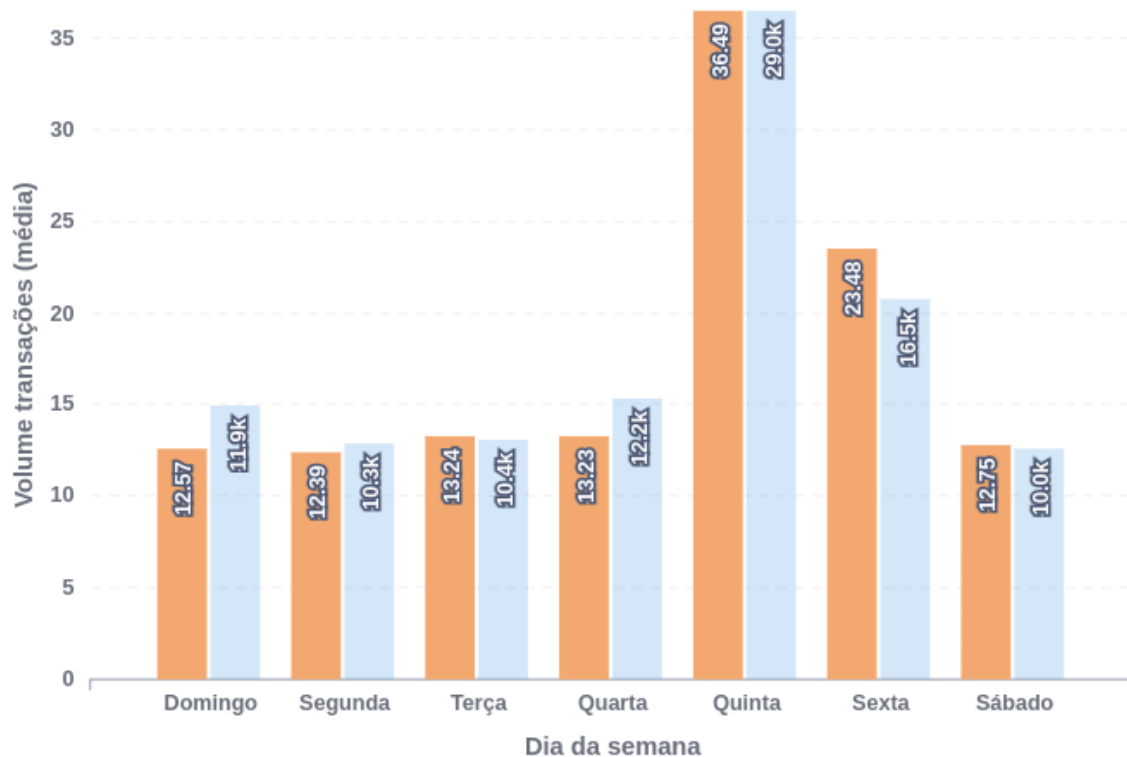
Como prova de conceito, foi realizada uma análise exploratória dos dados disponíveis no BanVic para entender como insights de dados podem beneficiar a empresa. Os exemplos apresentados são simples, mas as possibilidades são muitas. É possível segmentar os dados para entender padrões, como os períodos de inatividade nas transações e o comportamento dos clientes. Essas análises podem orientar campanhas de marketing, entender a relação entre crédito e atividade da conta, e identificar necessidades dos clientes, destacando como o BanVic pode se diferenciar no mercado.

2. Indicadores e Análises

Os indicadores sugeridos (alguns implementados) incluem:

- **Volume e valor médio de transações por dia da semana:** Indica variações de atividade ao longo da semana, influenciando o planejamento.

● Volume transações (média) ● Valor total movimentado (média)



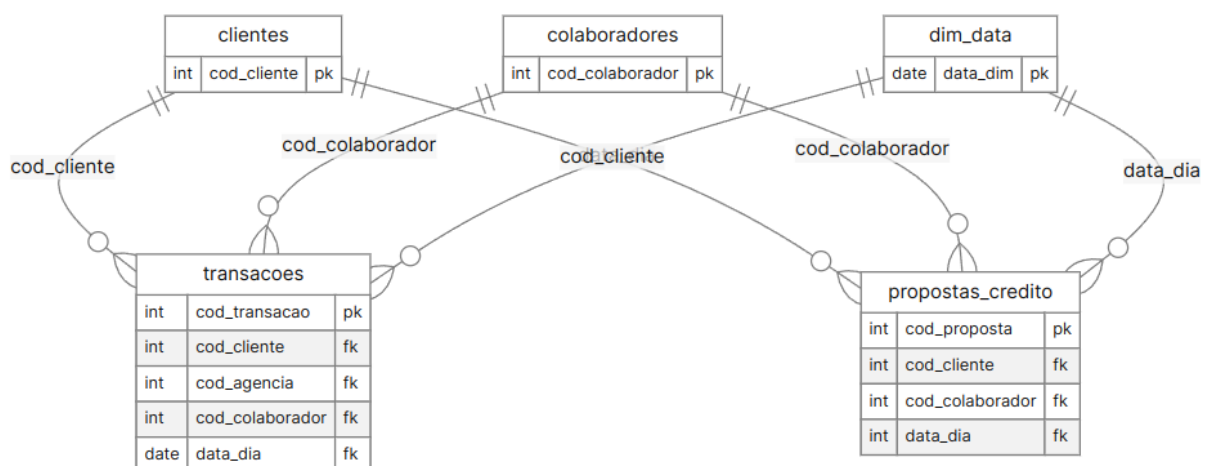
- **Tendência de crescimento de transações por tipo de atendimento:** Mostra mudanças nos padrões de uso dos serviços.
- **Taxa de perda de clientes por inatividade:** Identifica clientes que não realizam transações há muito tempo e orienta ações para recuperá-los.
- **Análise de segmentação por faixa etária:** Avalia comportamentos distintos, orientando estratégias.
- **Análise de crescimento de propostas de crédito:** Monitora o desempenho das propostas, auxiliando na gestão.
- **Análise de atividade dos clientes por região:** Compara atividades financeiras em diferentes regiões.
- **Avaliação da rentabilidade por tipo de conta:** Mede a performance financeira das contas.
- **Análise de tendência de crescimento de novos clientes:** Monitora a aquisição de novos clientes, indicando a eficiência de campanhas de marketing.

3. Construindo o Data Warehouse

A modelagem considerou a estrutura inicial do ERP:



Duas entidades representaram grãos relativamente distantes, configurando as **tabelas fato**: Transações-Contas e Propostas_Credito-Contas.



As dimensões definidas foram: clientes, colaboradores-agência e data. Como prova de conceito, foi utilizado o BigQuery para o Data Warehouse, com o Metabase como ferramenta de BI, devido à sua flexibilidade e facilidade de uso na montagem de

queries, dashboards e parâmetros de refinamento, agregando muito valor aos usuários finais.

4. Fontes de Dados Públicas

Potenciais fontes de dados públicas que poderiam enriquecer a base de dados do BanVic incluem dados demográficos e econômicos regionais, que poderiam ser agregados ao CEP dos clientes e das agências, possibilitando mais segmentações.

Conclusão

As análises realizadas permitiram um entendimento mais profundo do comportamento dos clientes e da dinâmica das transações no BanVic. A partir dessas análises, foram identificadas várias oportunidades para melhorar os serviços oferecidos e aumentar a eficiência operacional.

Recomendações:

1. **Investir em Campanhas de Retenção:** Implementar estratégias para reengajar clientes inativos, utilizando campanhas personalizadas com base em seus padrões de uso e perfil demográfico.
2. **Otimização de Serviços Digitais:** Melhorar os canais digitais, observando a tendência de crescimento das transações online.
3. **Segmentação de Mercado:** Utilizar segmentações por faixa etária e região para criar produtos e serviços específicos para diferentes grupos de clientes.
4. **Integração de Dados Externos:** Incorporar dados públicos demográficos e econômicos para enriquecer as análises e tomar decisões mais informadas.