Relatório do Projeto do Dashboard

Autor: Arysson André Oliveira da Luz

Curso: Ciência da Computação

Dataset: Dados\_Comerciais

Resumo

O presente documento tem como finalidade formalizar e detalhar todo o processo desenvolvido, desde o tratamento dos dados até a geração de insights por meio do dashboard, bem como os procedimentos que conduziram aos resultados obtidos. Este relatório visa proporcionar uma visão clara e estruturada das etapas realizadas, garantindo transparência e facilitando a compreensão das análises efetuadas.

**Sumario**

1. Exportação dos dados................................................................................
2. Tratamento de dados.................................................................................
3. As Insights.................................................................................................

Exportação dos Dados

Inicialmente, os dados foram exportados do arquivo intitulado **“Dados\_Comerciais.xlsx”**. Realizou-se uma análise preliminar, comumente referida como **“análise por olhômetro”**, com o objetivo de verificar a integridade e a conformidade dos dados. Essa etapa consistiu em:

* **Verificação da Estrutura do Arquivo:** Confirmação de que o arquivo estava corretamente formatado, com colunas e linhas organizadas de maneira adequada.
* **Checagem de Dados Básicos:** Observação visual para identificar possíveis inconsistências, como valores ausentes, duplicidades ou anomalias evidentes.
* **Validação Inicial:** Garantia de que os dados correspondiam ao esperado em termos de conteúdo e contexto, conforme o propósito da análise.

Essa primeira análise proporcionou **confiança inicial** quanto à qualidade dos dados, permitindo a transição para a próxima etapa.

Tratamento de Dados

No primeiro tratamento dos dados, foram realizadas as seguintes ações para garantir a qualidade e a integridade do dataset:

1. **Verificação e Remoção de Linhas em Branco:**
   * Foi conduzida uma análise para identificar e remover linhas que continham valores ausentes ou em branco. Essa etapa foi essencial para eliminar informações incompletas que poderiam comprometer a precisão das análises subsequentes.
   * A remoção dessas linhas garantiu que o dataset utilizado estivesse consistente e livre de dados vazios, proporcionando uma base sólida para o processamento.
2. **Criação da Coluna de Lucro:**
   * Para enriquecer o dataset, foi realizada a subtração entre as colunas **“valorVenda”** e **“Custo”**, resultando em uma nova coluna que representa o **Lucro**.
   * Essa adição permitiu a incorporação de um indicador financeiro relevante, que será utilizado para análises mais aprofundadas e tomada de decisões.
3. **Renomeação da Coluna de Subtração:**
   * Após a criação da nova coluna, ela foi renomeada para **“Lucro”**, garantindo clareza e consistência na nomenclatura das variáveis do dataset.
   * Essa padronização facilita a interpretação dos dados e a utilização do dataset em etapas posteriores.

Essas ações iniciais de tratamento foram fundamentais para preparar o dataset, assegurando que ele estivesse limpo, organizado e pronto para as próximas etapas de análise e processamento. A criação da coluna de **Lucro** adicionou valor ao conjunto de dados, permitindo uma visão mais detalhada e estratégica das informações disponíveis.

Insights

A partir da análise dos dados tratados, foram identificados quatro principais insights, os quais proporcionam uma visão estratégica e operacional do desempenho comercial. Esses insights são detalhados a seguir:

1. **Lucro e Contagem de Vendas Anual e Mensal**
   * **Dados Utilizados:**
     + **Eixo X:** Campo **“dataVenda”** para representar o período (anual e mensal).
     + **Eixo Y:** Contagem de **“valorVendas”** para simular um identificador de volume de vendas.
     + **Soma de Lucro:** Para avaliar o desempenho financeiro de cada empresa ao longo do tempo.
   * **Objetivo:** Compreender a evolução das vendas e do lucro ao longo dos meses e anos, identificando períodos de alta e baixa performance.
2. **Produto Mais Vendido**
   * **Dados Utilizados:**
     + Campo **“Produto”** para filtrar e identificar o item com maior volume de vendas.
   * **Objetivo:** Destacar o produto com maior demanda, permitindo a otimização de estratégias de produção, estoque e marketing.
3. **Custo por Fabricante**
   * **Dados Utilizados:**
     + **Categoria:** Campo **“Fabricante”** para listar os diferentes fornecedores.
     + **Soma de Custo:** Para calcular o gasto total associado a cada fabricante.
   * **Objetivo:** Analisar os custos envolvidos com cada fabricante, identificando oportunidades de redução de despesas ou renegociação de contratos.
4. **Lucro dos Top 3 Vendedores**
   * **Dados Utilizados:**
     + **Legenda:** Campo **“Vendedor”** para identificar os profissionais.
     + **Soma de Lucro:** Para calcular o lucro gerado por cada vendedor.
   * **Objetivo:** Reconhecer e valorizar os melhores desempenhos, criando métricas de incentivo e motivação para a equipe comercial.

**5. Impacto dos Insights**

Esses insights permitiram:

* **Tomada de Decisão Estratégica:** Com base no desempenho anual e mensal, foi possível ajustar metas e estratégias comerciais.
* **Otimização de Recursos:** A identificação do produto mais vendido e dos custos por fabricante contribuiu para a alocação eficiente de recursos.
* **Incentivo à Equipe:** O reconhecimento dos tops vendedores estimulou a competitividade saudável e a busca por melhores resultados.

Essa formalização destaca a importância dos insights gerados, demonstrando como a análise de dados pode ser transformada em ações concretas para melhorar o desempenho e a eficiência dos processos comerciais.