



BUSINESS INTELLIGENCE COM POWER BI

AULA 5

Senac Piracicaba

Power BI é para mim?!

Não existe a necessidade de um **tipo exclusivo de profissional**, nicho de mercado ou conhecimento. **Qualquer um** pode trabalhar com a ferramenta e fazer as análises que melhor convierem para o seu negócio.

Reportagem da época negócios: <https://epocanegocios.globo.com/Publicidade/Microsoft/noticia/2018/03/power-bi-muito-alem-de-business-intelligence.html>

Limpeza e transformação de dados

- Inserção de dados e criação de relatórios e visualizações
 - A simples inserção de dados não resolve os problemas de análise de dados.
 - Vai além: ótima ferramenta de Business Intelligence.
- Uma das maiores dificuldades em tratar dados em BI é fazer a limpeza e transformação dos mesmos.
 - Grande quantidade de dados: inviável utilizar todos os dados brutos
 - Fazer a limpeza, ou seja, retirar da nossa base de dados aqueles que não são essenciais na geração de informação.
 - Após essa limpeza, muitas vezes é preciso fazer a **transformação dos dados**, ou seja, mudar o **formato** em que foram adquiridos para formatos em que possam ser trabalhados e, por fim, gerar informações relevantes para o negócio.

Modelagem de dados

- Muitas vezes os dados utilizados na produção de relatórios vêm de diversas fontes e, para que você consiga fazer com que os dados trabalhem de forma eficiente, é preciso fazer com que estes **dados trabalhem em conjunto**.
- Para resolver este problema, **é necessário criar uma relação entre os dados**. Esta relação permitirá ao Power BI entender como as tabelas se relacionam. O Modo de exibição de relações é o local no qual você conseguirá fazer isso.

Modelagem de dados

- Para realizar esta tarefa você pode adicionar ou remover relações de forma simples e intuitiva de forma **drag and drop**. Também é possível gerenciar opções de **cardinalidade**. Ou seja, definir relações muitos para um e um para um.
- Além disso, é possível criar **colunas baseadas em cálculos** realizados entre dados.
 - Pode gerar novos dados dinâmicos baseados nas entradas escolhidas.



CASE – BANCO SANTANDER

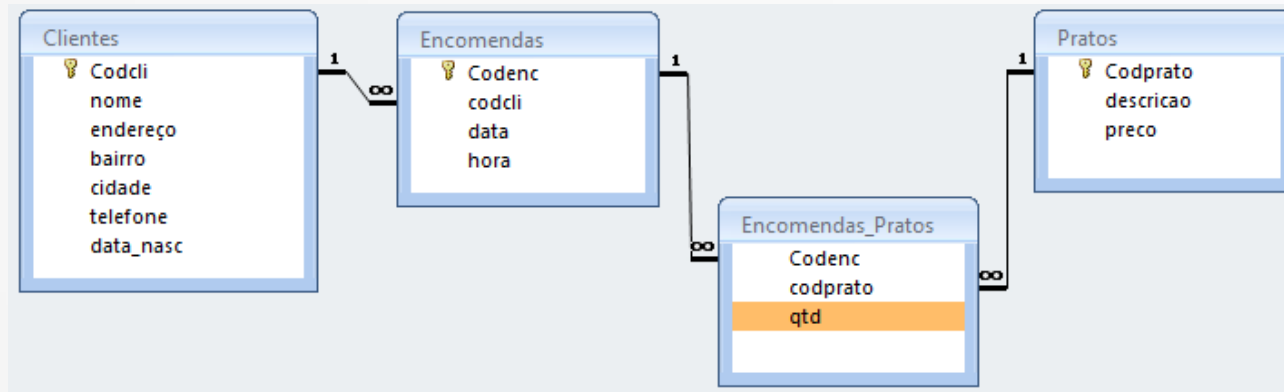
Banco Santander e mais de 2 mil novas contas abertas:

- Finalizando a nossa lista de exemplos de Business Intelligence, temos o caso do Santander. A empresa utilizou a solução de BI para prospectar novos clientes empresariais e ampliar sua base de correntistas.
- Para isso, o Santander fez o cruzamento de dados de sua carteira com fontes externas e conseguiu mapear potenciais clientes. As empresas tidas como alvo eram aquelas de médio porte e com potencial elevado de varejo.
- Com o mapeamento feito e as informações precisas em mãos, o departamento de marketing e de vendas puderam executar seus trabalhos com mais assertividade.
- Como resultado, o Santander conseguiu mais de 2,2 mil novos correntistas em um ano.

Na aula passada vimos:

- Diferença entre entidade, campo e registro
- Modelo lógico e físico
- Chave primária e candidata
- Tipos de relacionamentos (cardinalidade):
 - 1:1
 - 1:N
 - N:N

TABELA DE CLIENTES		
N.º DO CLIENTE	NOME	ENDEREÇO
7001	Walter White	Rua Metanfetamina
7002	Thomas A. Anderson	Av. Morpheus
7003	Marty Mcfly	Rua Delorean



RELACIONAMENTOS:

Vamos ver na prática como isso funciona?

