

Processo Seletivo Equal 2024.1

Sobre a empresa

A **BrightBuy** é uma empresa de varejo renomada, conhecida por oferecer uma ampla variedade de produtos de alta qualidade a preços acessíveis. Nosso compromisso é proporcionar uma experiência de compra excepcional aos nossos clientes, tornando o ato de adquirir produtos uma experiência gratificante.

Na BrightBuy, a satisfação do cliente é nossa prioridade máxima. Oferecemos um atendimento ao cliente excepcional, garantindo uma ótima experiência desde o momento da compra até a entrega do produto. Nossa equipe está sempre pronta para ajudar e tornar sua jornada de compra o mais fácil e agradável possível.

Além disso, estamos comprometidos com práticas sustentáveis. Procuramos constantemente maneiras de reduzir nosso impacto ambiental, garantindo que nossas operações sejam tão ecológicas quanto possível.



Sobre a área de BI

Business Intelligence (BI), ou inteligência empresarial, pode ser descrito como um processo orientado pela tecnologia para analisar dados e apresentar informações para ajudar executivos, gerentes e outros usuários finais corporativos a tomar decisões de negócios bem informadas.

Um Consultor de BI é responsável por transformar, com a ajuda de *softwares* e ferramentas, a vasta quantidade de dados disponíveis em informações úteis, que realmente tenham valor. Ele precisa gostar e saber transitar entre as áreas de negócios e de tecnologia da informação, desenvolvendo um amplo conhecimento em ambas.

Sobre o teste

Você foi alocado no projeto da empresa **BrightBuy**. Em seu primeiro dia de trabalho, você foi designado para ajudar o gerente do departamento comercial. O departamento comercial é um dos principais setores do negócio, isso porque, muito além de apenas vender, este departamento atua desde a prospecção de clientes até o pós-venda. Por consequência, as decisões tomadas nesse setor exercem grande impacto no resultado financeiro da empresa.

Após chegar na sala do departamento, o gerente lhe contou que recentemente foi adquirido um novo sistema para o registro das vendas e que, por esse motivo, ele ainda não possui relatórios disponíveis com os dados de vendas dos últimos 3 anos. Sendo assim, seu objetivo é **construir um dashboard gerencial** para auxiliar na tomada de decisão do gerente. Ao perguntar sobre suas necessidades, ele informou-lhe o seguinte:

- I. O departamento de vendas precisa monitorar como está a margem de lucro e o volume de vendas dos produtos. Para tanto, faz-se necessário mensurar:
 - A. Quais foram as 5 famílias de produtos que geraram maior lucro nos últimos três anos?
 - B. Para cada uma dessas 5 famílias, quais são os 3 produtos que tiveram maior contribuição para o lucro total acumulado?
 - C. Ao avaliar esses produtos, é possível perceber se os que geram maior lucro são também os mais vendidos?
 - D. Dica: Crie colunas que comparem custo unitário, preço de venda e descontos aplicados para calcular a margem de lucro.
- II. O gerente precisa saber quais famílias de produtos estão apresentando crescimento ou declínio em termos de vendas nos últimos anos.
 - A. Calcule o crescimento médio mensal de faturamento por família de produtos.
 - B. Quais foram as 5 famílias com maior crescimento e quais são as 5 famílias com menor crescimento, ou decrescimento?
 - C. A partir dessa informação, quais sugestões você recomendaria ao gerente para adaptar sua estratégia de negócios?
 - D. Dica: Implemente gráficos de tendência ao longo do tempo para identificar mudanças nas preferências dos consumidores.
- III. Para que o gerente possa embasar seu plano de expansão comercial, será muito importante monitorar a performance de vendas nas filiais. Para tanto, faça um relatório apresentando:
 - A. O faturamento total de vendas por filial ao longo do tempo (Ano, Mês e/ou Dia).
 - B. O Ticket Médio, ou faturamento médio por venda, de cada Filial.
 - C. O Faturamento médio mensal por Vendedor em cada Filial.
 - D. Contagem distinta de clientes que compraram em cada Filial por Mês
 - E. Que tratativas você sugeriria ao gerente para melhorar a performance de vendas? Justifique sua resposta baseando-se em dados.
- IV. (Opcional) Além das informações solicitadas, inclua em seu relatório outras análises que você julga ser interessantes para gerente comercial analisar.

- A. Dica: Pesquise sobre relatórios e indicadores de vendas. Explore quais dados você tem acesso e que relatórios você poderia fazer com eles.

Os principais critérios avaliados neste teste consistirão na apresentabilidade do(s) *dashboard(s)* entregues, no atendimento das informações requisitadas e, por fim, no raciocínio utilizado para responder às perguntas.

O teste pode ser feito utilizando qualquer ferramenta de visualização de dados como Excel, Power BI, Tableau, Qlik, Google Data Studio, Python/R, etc. Caso você prefira, a apresentação das suas respostas também podem ser entregues em Powerpoint ou PDF.

É imprescindível que o raciocínio utilizado e os procedimentos executados sejam acessíveis para a nossa equipe de avaliadores. Se possível, nos envie por escrito um texto detalhando o passo-a-passo executado por você para resolver o nosso teste. Caso você prefira, você também pode gravar e nos enviar um vídeo sobre a sua solução.

Sobre a entrega

O prazo para envio da resolução do teste é até às 23h59 do dia 07/03/2024. Você deverá enviar todos os arquivos para o e-mail rh@equalbi.com com o assunto "[PS Equal 2024.1] Case {Seu Nome Completo}".

Posteriormente, nosso time de recrutadores avaliará os testes enviados e informará por e-mail os aprovados na segunda etapa até o dia 09/03/2024. Por fim, a última etapa consistirá em entrevistas presenciais de até uma hora que serão realizadas entre os dias 11/03/2024 e 15/03/2024 em nossa sede em Florianópolis/SC. Os aprovados para o nosso processo seletivo serão divulgados oficialmente na data de 18/03/2024.

Dados disponíveis

Em anexo foram disponibilizadas as seguintes tabelas: fato_vendas, dim_produtos, dim_familia_produtos e dim_vendedor. A tabela fato_vendas contém o histórico de vendas dos últimos 36 meses, ou seja, entre os dias '2021-02-01' e '2024-01-31'. As colunas e os seus significados são apresentados na tabela abaixo.

Tabela 1 – Colunas da tabela fato_vendas

Coluna	Significado
codigo_contrato	Código interno que identifica exclusivamente cada registro de venda realizado. Pode abranger um ou mais produtos. Obs: Um mesmo contrato pode aparecer em várias linhas por conta dos vários produtos.
data_venda	Data no formato "dia/mês/ano" em que foi emitida a nota fiscal de determinado contrato.
codigo_produto	Código interno que identifica o(s)

	produto(s) comercializado(s) em determinado contrato. É exclusivo para cada SKU.
filial_venda	Código interno que identifica a loja em que foi feita a venda. Obs: Não foi fornecido uma dimensão para esse campo, porém análises podem ser feitas com o ID.
quantidade	Quantidade de unidades comercializadas de determinado SKU em determinado contrato.
valor_monetario_total	Valor monetário total que foi faturado por aquela quantidade de produtos vendidos. Esse campo já inclui o desconto aplicado.
valor_desconto	Valor monetário total do desconto que foi aplicado naquela quantidade de produtos vendidos.
codigo_vendedor	Código interno que identifica exclusivamente o vendedor, ou atendente, responsável por determinado contrato
codigo_cliente	Código interno que identifica o cliente, ou comprador, de determinado contrato. É exclusivo para cada CPF ou CNPJ registrado. Obs: Não foi fornecido uma dimensão para esse campo, porém análises podem ser feitas com o ID.

Tabela 2 – Colunas da tabela dim_produto

Coluna	Significado
codigo_produto	Código interno que identifica o(s) produto(s) comercializado(s) em determinado contrato. É exclusivo para cada SKU.
descricaoproduto	Descrição do produto (nome).
codigo_familia	Código interno que identifica a família de produtos em que foi classificado determinado codigo_produto
custo_produto_unitario	Valor monetário do custo de compra do produto. Obs: O custo do produto pode variar ao longo do tempo, sendo esse o valor mais recente.

Tabela 3 – Colunas da tabela dim_familia_produtos

Coluna	Significado
codigo_familia	Código interno que identifica a família de produtos em que foi classificado determinado codigo_produto
descricao familia	Descrição da família de produtos (nome).

Tabela 4 – Colunas da tabela dim_vendedor

Coluna	Significado
codigo_vendedor	Código interno que identifica exclusivamente o vendedor, ou atendente, responsável por determinado contrato.
nome_vendedor	Nome do vendedor

Dicas:

1- O tempo que estimamos ser necessário para resolver o nosso teste é de aproximadamente 2 à 4 horas. Reserve um tempo apropriado em sua agenda para resolver o teste e evite começar sua resolução próximo do prazo final.

2- Dicas de Design:

Consistência visual: Mantenha uma consistência nos elementos visuais, como fontes, ícones e espaçamentos, para criar uma experiência coesa e profissional.

Priorize a hierarquia da informação: Destaque os dados mais importantes e organize o conteúdo de forma a facilitar a compreensão, utilizando tamanhos de fonte, cores e ênfases visuais para indicar a importância dos dados.

3- Dicas de Layout:

Organização lógica: Disponha os elementos de maneira lógica e organizada, facilitando a leitura e a compreensão dos dados. Considere agrupar informações relacionadas para uma visualização mais clara.

Espaço em branco: Utilize o espaço em branco de forma estratégica para evitar a poluição visual e direcionar o foco para os dados relevantes. O espaço em branco ajuda na legibilidade e na organização do layout.

4- Dicas de escolha de cores:

Paleta de cores coerente: Escolha uma paleta de cores consistente e harmoniosa para o dashboard. Considere usar cores que se complementam e sigam um esquema visual predefinido para diferentes categorias de dados.

Contraste e legibilidade: Garanta que as cores tenham bom contraste entre si para facilitar a leitura e a interpretação dos dados, principalmente para pessoas com dificuldades de visão.

Use cores com intenção: Utilize cores para enfatizar dados importantes e criar hierarquia visual, evitando o excesso que possa distrair ou dificultar a interpretação das informações.

5- Escolha as visualizações de dados apropriadas: Gráficos de barras, linhas, pizza, mapas, entre outros, possuem diferentes usos e podem transmitir informações de maneiras distintas. Escolha aquelas que melhor se encaixam com os dados que você está apresentando e que são mais compreensíveis para o usuário final.

6- Garanta a usabilidade e a interatividade:

Certifique-se de que o dashboard seja intuitivo e fácil de usar. Ofereça opções de interação, como filtros, seleção de datas ou categorias, para que os usuários possam explorar os dados conforme suas necessidades. Isso aumentará a utilidade do dashboard, permitindo que os usuários obtenham insights mais específicos.

7- Teste e obtenha feedback:

Antes de implementar completamente o dashboard, faça testes com amigos ou colegas para identificar possíveis melhorias. Avalie a usabilidade, a precisão dos dados apresentados e a eficácia das visualizações. O feedback obtido durante esses testes pode ajudar a aprimorar o dashboard e aperfeiçoar a experiência do usuário final.

8- Caso você nunca tenha utilizado uma ferramenta de visualização de dados antes, nós estamos disponibilizando abaixo alguns links de cursos gratuitos sobre Power BI no YouTube. Um conhecimento básico sobre Power BI já é mais que suficiente para resolver o nosso case.

- [Link Curso Power BI Na Prática](#)
- [Link Curso Hashtag Treinamentos](#)
- [Link Curso Karine Lago](#)

Ressalto, no entanto, que não é obrigatório resolver nosso teste utilizando a ferramenta do Power BI, você pode escolher qualquer outra ferramenta de sua preferência. Em caso de dúvidas, favor entrar em contato através do e-mail rh@equalbi.com. Muito obrigado!