

Processo Seletivo

Você está recebendo 11 arquivos de Excel, com dados fictícios de uma empresa de varejo. Dentre as 11 “bases de dados”, existem 8 planilhas que contém dados de vendas, nomeadas como “Base_mes.ano”. Além disso, uma tabela “Cliente_Vendedor”, que representa qual vendedor vende para qual cliente, sua respectiva comissão e a data de vigência dessa relação. Você está recebendo também, uma base de custo dos produtos, que são atualizados mês a mês, além de uma base com as metas de faturamento da empresa.

Com isso em mente, seu trabalho como analista de dados é tratar essa base e realizar algumas análises essenciais para o negócio em questão. Escolha **no mínimo 3 desafios** obrigatórios, **(utilizando obrigatoriamente a ferramenta Power BI)**. O prazo para entrega é de 48 horas a partir da confirmação de participação.

Desafio

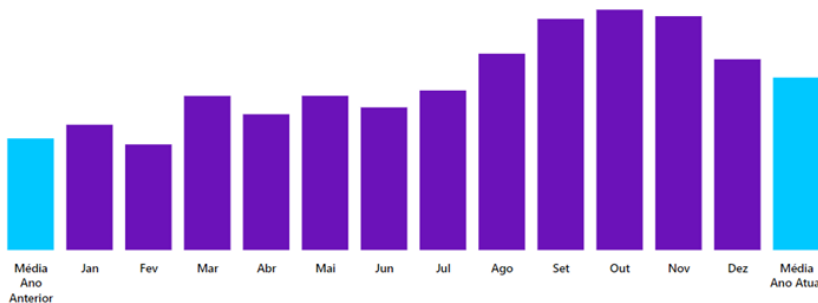
1. Desenvolva análises de faturamento x meta, por:

- a. Vendedor
- b. Produto
- c. Cliente

Obs.: Para isso, caso necessário, dilua o valor total da meta conforme seu entendimento.

- 2. Calcule o comissionamento de cada vendedor
- 3. Sua meta é mensal e por vendedor, porém para esse desafio você deverá diluir a meta diariamente, de acordo com o mês em questão, via Power Query.
- 4. Similar a questão 3, agora você deverá diluir a meta diariamente, via DAX.
- 5. Com base no faturamento passado, projete o faturamento futuro das seguintes formas:

- a. Projetando a média mensal para os próximos meses (Cenário Realista)
 - b. Somando o realizado até o mês mais recente com a meta dos meses seguintes, assumindo que a meta será batida (Cenário Otimista)
 - c. Projetando a média mensal dos meses anteriores, porém descontando o percentual de não atingimento da meta antiga (Cenário Pessimista)
 - i. Ex: Meta de Janeiro = 100, Faturamento de Janeiro = 60, Meta de Fevereiro = 150
 (1) Nesse caso você deve perceber que em janeiro 60% da meta foi batida, dessa forma, a projeção para fevereiro deve ser 60% de 150, logo 90.
6. Diluir a meta por produto. Desenvolva um método que ache adequado para esse rateio
 7. Criar um gráfico que mostre o desvio da meta, por vendedor.
 8. Crie uma medida que calcule o faturamento acumulado ao longo do tempo, e represente isso numa matriz.
 9. Desenvolva uma análise de Pareto, para identificar quais produtos geram maior parcela do faturamento. Desenvolva um gráfico com eixo customizado da seguinte forma:
 - a. Primeira barra: Média ano anterior
 - b. Última barra: Média Ano atual
 - c. Entre as duas barras: resultado mensal



10. Desenvolva uma tela de análise de cenários, para que os vendedores estimem a sua comissão de acordo com o faturamento dos seus clientes.
11. Para finalizar, usando seu conhecimento de ferramentas de design e storytelling, elabore um painel comercial para que o gestor da empresa possa tomar as principais decisões sobre seu negócio.