



*Microsoft Power BI Para Data Science 2.0*

# Microsoft Power BI Para Data Science 2.0

## Estudo de Caso 2

### Definindo Estratégias de Vendas



Você é Analista de Dados na empresa PontoMaximo, uma rede de varejo que vende produtos eletrônicos e eletrodomésticos com lojas espalhadas por diversas cidades do Brasil. A empresa começou sua operação no Brasil em 2012 e atua nos quatro estados da região sudeste mais os estados do Paraná e Bahia.

A empresa está montando a estratégia de vendas para o próximo ano e precisa saber qual dos fabricantes dos produtos vendidos, apresenta melhor desempenho nas vendas. O objetivo é descartar os fabricantes cujos produtos possuem poucas vendas e tentar negociar melhores condições com os principais fabricantes.

Em paralelo a isso, a empresa gostaria de ter diferentes visões das vendas realizadas nos últimos 4 anos (período de 2012 a 2015). Deve ser possível segmentar os relatórios de vendas por diferentes informações e por diferentes ângulos. Estas informações irão suportar as estratégias da empresa para o próximo ano.

Sua fonte de dados é um arquivo Excel com dados coletados do sistema de vendas, CRM e ERP da empresa. O conjunto de dados foi entregue pelo departamento de TI com as seguintes colunas.

| Coluna             | Descrição                                |
|--------------------|--|
| <b>ID-Produto</b>  | Identificador único de cada produto      |
| <b>Produto</b>     | Nome do produto                          |
| <b>Categoria</b>   | Categoria do produto                     |
| <b>Segmento</b>    | Segmento do produto                      |
| <b>Fabricante</b>  | Fabricante do produto                    |
| <b>Loja</b>        | Loja onde foi efetuada a venda           |
| <b>Cidade</b>      | Cidade da loja onde foi efetuada a venda |
| <b>Estado</b>      | Estado da loja onde foi efetuada a venda |
| <b>Vendedor</b>    | Nome do vendedor                         |
| <b>ID-Vendedor</b> | ID-Vendedor                              |
| <b>DataVenda</b>   | Data da venda                            |
| <b>ValorVenda</b>  | Valor da venda                           |

Haverá diversas reuniões para definição da estratégia de vendas e os relatórios poderão ser extraídos sob demanda, de acordo com a necessidade dos gestores. Por conta disso, você deve criar um modelo de dados que permita a extração de relatórios a qualquer momento e que permita extrair dados por diferentes visões e ângulos.

Seu trabalho é fazer isso acontecer!