

Desafio Análise de Dados/ Engenharia de Analytics

Indicum

1. Análise Exploratória

3. Dimensão Temporal- Dim Calendar

5. Processos de Transformação e Tratamento de Dados

7. Conclusão e Recomendações para a CEO do BanVic

2. Indicadores e Análises

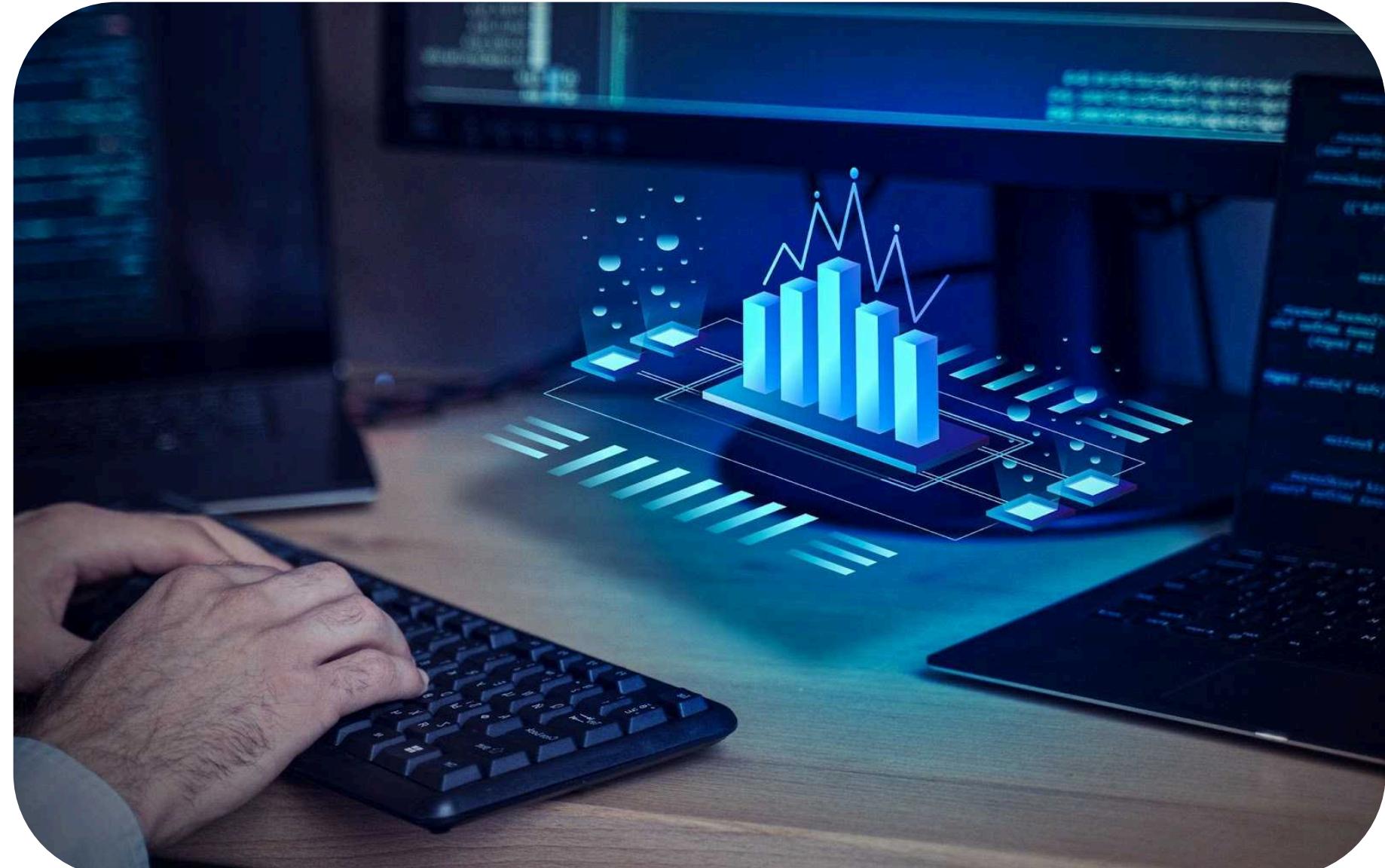
4. Fontes de Dados Públicas

6. Análises Necessárias para a Tomada de Decisão

8. Ferramentas Utilizadas



1. Análise Exploratória



- Volume Total de Propostas: R\$167,78 Milhões
- Valor Médio das Prestações: R\$4,88 Mil
- Volume Total Financiado pelos Clientes: R\$249,52 Milhões
- Valor Médio de Entrada das Prestações dos Clientes: R\$40,87 Mil
- Volume Médio de Transações Aprovadas por Ano/Trimestre: 2,5 Mil
- Perfil dos Clientes: Maioria com mais de 61 anos, residindo em AM, ES, SP e MS

2. Indicadores e Análises

Os indicadores quantitativos revelam padrões e comportamentos importantes para a estratégia do BanVic, incluindo volumes de propostas, financiamentos e perfis de clientes. Esses dados ajudam a entender melhor o público-alvo e as sazonalidades das transações.

✓ KPI

✓ Coletar Dados

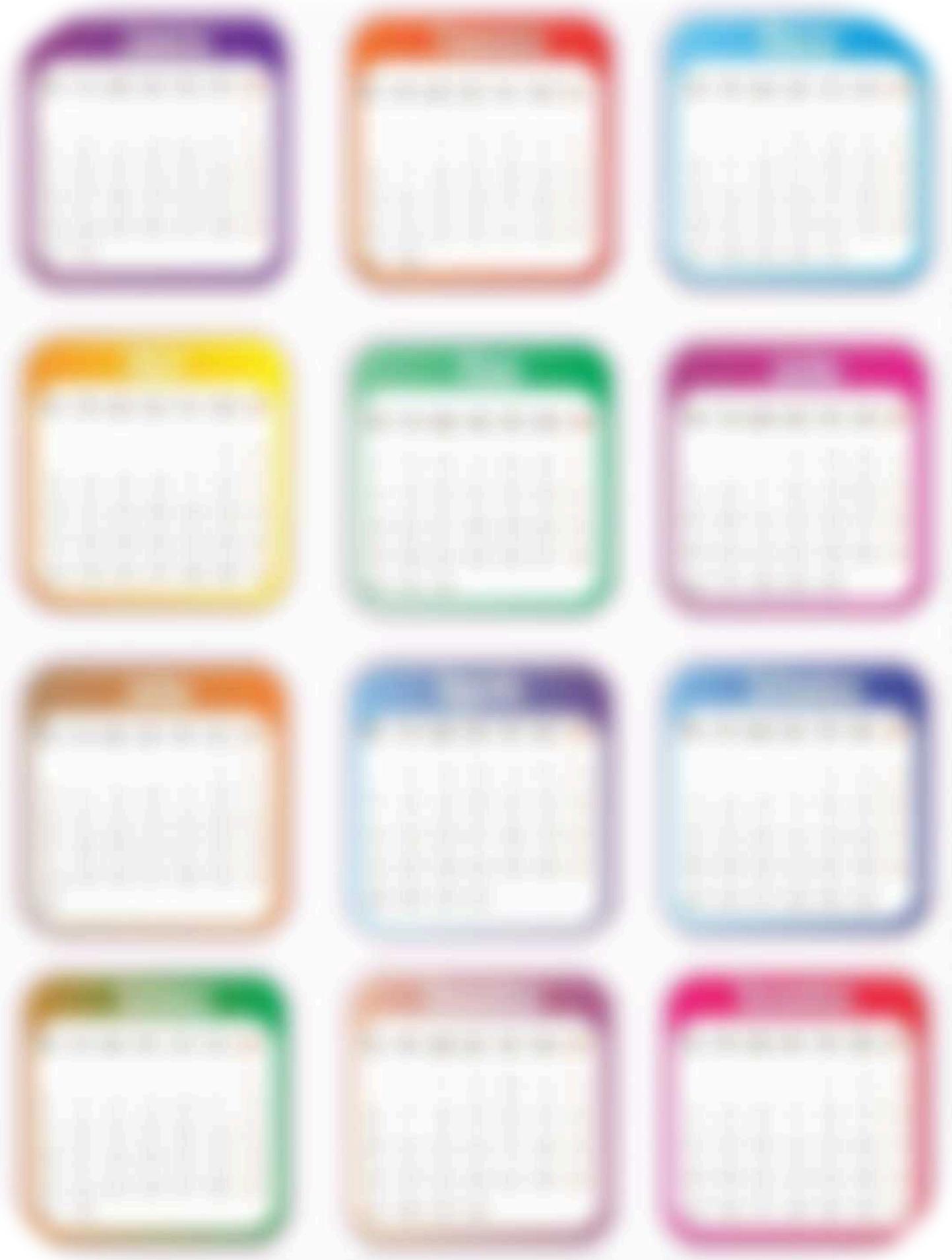
✓ Quantitativo

✓ Dashboard



3. Dimensão Temporal- Dim Calendar

- Trimestre com Mais Transações Aprovadas: Terceiro trimestre
- Trimestre com Maior Volume de Transações: Quarto trimestre
- Análise Mensal:
 - Dezembro é o mês com maior volume de transações
 - Abril é o mês com menor volume
 - Padrão entre meses com "R" no nome não se mostrou significativo
- Sazonalidade: Picos em Julho, Outubro, Novembro e Dezembro



4. Fontes de Dados Públicas

- Dados sugeridos:
- IPCA e indicadores econômicos para correlação com volume de transações
- Dados populacionais para compreender melhor o público-alvo
- Correlação com IPCA: Pequena variação no volume de transações e propostas em relação ao índice de inflação

✓ IPCA

✓ Indicadores Econômicos

✓ Dados Públicos

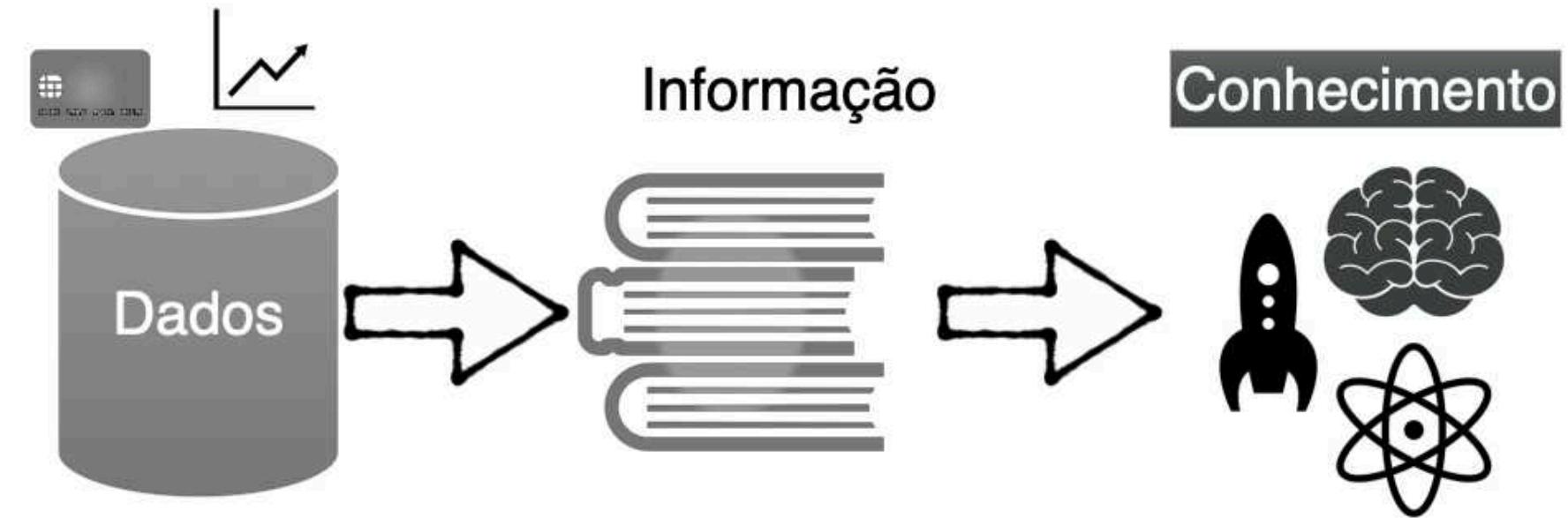
✓ Dados Populacionais



5. Processos de Transformação e Tratamento de Dados

Foram aplicadas as seguintes transformações:

- Correção de encoding
- Padronização de datas
- Ajuste de categorias e limpeza de dados
- Criação de colunas idade e faixa etária
- Remoção de outliers
- União de tabelas para conexão com a Dim Calendar



6. Análises Necessárias para a Tomada de Decisão

Identificação dos trimestres mais lucrativos

Picos de volume de transações para campanhas de marketing

Perfil do cliente para oferta de serviços personalizados

7. Conclusão e Recomendações para a CEO do BanVic

- **Estratégias sazonais:** Aproveitar os meses de alta para promoções e ofertas
- **Segmentação de clientes:** Criar produtos focados em idosos, que são o principal público
- **Análise econômica:** Investigar outras variáveis macroeconômicas para prever tendências
- **Melhoria na coleta e tratamento de dados:** Implementar processos mais eficientes para evitar inconsistências

8. Ferramentas Utilizadas

- **Excel:** Para análise e verificação inicial dos dados
- **Power BI:** Para criação de dashboards e visualizações interativas
- **Power Query, DAX e M:** Para tratamento de dados e criação de tabelas

Essas ferramentas garantiram a eficiência na exploração dos dados, permitindo insights mais precisos e estratégicos para o BanVic.