

Stakeholder Requirements Document: MarkIt BI

BI Professional: Gabriel Lopes Cavallari

Client/Sponsor: MarkIt

Business problem: O problema a ser resolvido é entender como esses compradores e vendedores usam a plataforma.

Stakeholders: Alice Shi, vice-presidente de vendas

Matías Sosa, Gerente de programa

Ariana Tirado, Especialista em armazenamento de dados

Cornelia Vega, Gerente, Governança dos dados

Sam Winters, Analista de dados

Stakeholder usage details: A equipe deseja analisar os dados que rastreiam o número de anúncios publicados, o número de vendas concluídas e o número de anúncios excluídos em uma escala de tempo diária, trimestral e anual. Eles também querem entender melhor o comportamento da consulta de pesquisa que os compradores têm ao procurar um item. Por exemplo, se um comprador pesquisar mais tipos diferentes de itens, ele terá maior ou menor probabilidade de concluir uma compra? Termos de pesquisa mais amplos significam que um usuário está menos comprometido em fazer uma compra?

Primary requirements: Entender o que os clientes querem, o que torna uma venda bem-sucedida e como melhorar a experiência de compradores e vendedores

Entender como a plataforma é usada por ambos os tipos de usuários

Descubra como podemos aplicar insights relacionados ao comportamento das consultas de pesquisa

Entenda os pontos de dor no processo de vendas

O painel precisa ser acessível, com letras grandes e alternativas de conversão de texto em texto

A ferramenta deve ser criada em quatro semanas.

Comparação entre número de pesquisas vs vendas concluídas.

Tempo que um anúncio fica online antes da venda.