A ideia é refinarmos os indicadores abaixo:

**Visão Geral MarketPlace**

* Período (não tem relação com Data Pedido ou Aprovação) Dt Inicio e Data Fim
* ID -
* Loja
* Cluster – nasce no Comercial – via planilha (Edimar vai mandar um exemplo da planilha)
* Status (Ativo ou Inativo) – do Front
* Pedidos aprovados - Flag aprovado =1
* Total Itens aprovados - Flag aprovado
* Total Itens distintos - Flag aprovado
* GMV – Valor Aprovado
* Orders – Valor Colocado
* Valor Total (Produto + Frete)
* Visão por % dos indicadores (pedidos aprovados)
* SKU -

**Visão Pedidos/Atraso**

* Filtro Data Prometida (inicio – fim)
* Status do Pedidos :
  + Aprovado (Flag Aprovado),
  + Enviado (data emissão NF) ou Chave NFe,
  + Entregue (tracking ENT) ou data entrega,
  + Cancelado (CAN) tracking (CompraEntregaStatus),
  + Devolvido (DVC) tracking (CompraEntregaStatus)
* Base Gap
  + No Prazo
  + Risco 🡪 não foi marcado ENT até 50% da Data Prometida (Front)
  + Alto Risco 🡪 não foi marcado ENT até 75% da Data Prometida (Front)
  + Atrasado 🡪 maior que a data prometida
* Quantidade e valor de pedidos com atraso no envio – Status Aprovado porém não marcou o enviado (IVI) até a data prometida
* Quantidade e valor de pedidos com atraso na entrega – Status IVI ou ENT depois da data prometida vencida
* Atraso na expedição (verificar a regra e campo origem)
* Classificação de risco

**Classificação Lojista (Planilha Fabiana com a regra)**

* Excelente
* Bom
* Ruim
* Regular

Obs: Edimar vai passar a regra de cálculo