**Projeto:** Sales Analytics > Global Eletronics SA

**Dono do Projeto:** IntelMe

**Gerente do Projeto:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**CASE GLOBAL ELETRONICS SA**

Setor de Comércio Atacadista de Artigos Eletrônicos

Forte Presença Global

Oferta de Multimarcas e Multiprodutos

**Missão:**

Desenvolver um Dashboard Executivo para Diretoria de Vendas, provendo análises sobre as vendas globais da companhia por região de atuação, canais de vendas, lojas e produtos.

Será utilizada em reuniões gerenciais como base para prover insights sobre desempenho das vendas e redirecionamento de estratégias globais da companhia.

**As aplicações serão avaliadas através dos seguintes requisitos:**  
Conexões SQL > ETL > DAX > Qualidade da informação > Design

**Business Case**

O avanço tecnológico em Business Intelligence aliado à disponibilidade de informações estratégicas do negócio permite o desenvolvimento de um Sistema de Inteligência Comercial e de Operações através da implementação de um processo sistemático de monitoramento dos resultados de todos os Canais de Venda.

Dessa forma a Global Eletronics SA poderá identificar tendências de resultados, evidenciar demanda por produtos, identificar segmentos e avaliar a performance de clientes, identificar oportunidades estratégicas e mapear potenciais melhorias nas operações de forma tangibilizar ações focadas em controles otimizados.

Como resultado deste projeto, será possível identificar comportamentos da performance de Geral de Vendas e detalhes sobre a performance individual de cada Canal de Venda.

**Justificativa**

A Global Eletronics SA identificou a oportunidade de otimizar a utilização de informações estratégicas realizadas pela equipe interna de Gestão Comercial e Operacional. Tais bases de dados contém informações estratégicas dos resultados de toda a organização a nível global. Portanto, o presente projeto objetiva estabelecer e disponibilizar uma capacidade analítica gerencial para garantir maior agilidade e assertividade na tomada de decisões estratégicas.

Principais Visões Gerenciais

* Vendas por Canal > Continente > País > Estado > Cidade > Loja
* Vendas por Marca > Categoria > Subcategoria > Produto
* Vendas por Ano > Mês
* Localização de Vendas por Canal por Continente > País > Estado > Cidade

Principais Cálculos

* Qtde Lojas
* Valor Vendas (sem Desconto)
* Valor Desconto
* Qtde Vendida
* Preço Médio
* Custo Total
* % Custo Total sobre Valor Vendas (sem Desconto)
* Margem Total
* % Margem Total sobre Valor Vendas (sem Desconto)

**Coleta de Requisitos**

**Table Plan**

Fatos

* fSales

Dimensões

* dCanal
* dLoja
* dProduto