

Bootcamp IGTI

Desafio

Módulo 2

Ferramentas de Business Intelligence

Enunciado

A Sales Enterprise é uma empresa varejista. Para gerenciar e controlar as vendas diárias de sua equipe, Sebastião, Gerente de Vendas, precisa de um dashboard de acompanhamento, que auxilie nas suas tomadas de decisão. Você ficou responsável pelo desenvolvimento desse painel, que deverá detalhar o desempenho da equipe, que é formada pelos vendedores Estevan, Julia, Carla e Gustavo.

Uma reunião de levantamento de requisitos foi feita com o Sebastião, que deixou claro que quer melhorar seus instrumentos para analisar os dados de vendas e conhecer melhor o comportamento dos próprios indicadores. Para isso, Sebastião apresentou as seguintes necessidades de informações gerenciais, para analisar os indicadores de Quantidade de Vendas e Receita:

- Visão de evolução ao longo do tempo, por dia, mês, trimestre, semestre e ano.
- Visão por vendedor com comparativos e detalhamento por venda.
- **DESAFIO EXTRA:** comparação período x período mês anterior.

Sebastião é um ótimo gerente, muito analítico, mas que precisa de informações rápidas. Portanto, o dashboard precisa ser intuitivo, dinâmico, interativo e que forneça um diagnóstico fácil para que não precise de um grande esforço para analisar o cenário.

A equipe de TI extraiu as vendas do sistema e salvou como ExtracaoVendasOnline.xlsx. Todo dia, no período da noite, uma rotina vai atualizar esse arquivo, mas, para efeito de desenvolvimento, você vai trabalhar no arquivo que possui vendas de Jan/19 a Mar/19.

Atividade

Utilizando o Power BI e a planilha [ExtraçãoVendasOnline.xlsx](#) como origem de dados (clique no link), construa uma solução que atenda às necessidades do Sebastião, considerando as técnicas, recursos e boas práticas de ETL no Power Query, modelagem e dashboards.