



# PROJETO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Afrânio Jorge Barbosa Campos Filho

Mariana Gonzalez das Chagas

Thiago Augusto Cardoso e Silva

Vandeir De Souza Cruz

Victor Filipe Reis Dias

# A EMPRESA

# A EMPRESA

## ► Sobre

- Venda de frutas, legumes e verduras;
- Venda no varejo físico e para estabelecimentos;
- Possui serviço de entrega.

## ► Limitações

## ► Justificativa da escolha



# A EMPRESA

## ► Sobre

## ► Limitações

- Falta de presença digital;
- Falta de relatórios analíticos.

## ► Justificativa da escolha



# A EMPRESA

## ► Sobre

## ► Limitações

## ► Justificativa da escolha

- Estrutura sólida com oportunidade de melhorias;
- Oportunidade para aprimoramento dos processos.



# PLANO DE INTELIGÊNCIA COMPETITIVA (IC)

# PLANO DE INTELIGÊNCIA COMPETITIVA (IC)

## Principais decisões estratégicas

Adotar a plataforma  
Power BI para  
centralizar, visualizar e  
analisar os dados de  
vendas, estoque e  
clientes.

Aperfeiçoar a gestão do  
estoque e a  
precificação com base  
em dados históricos e  
tendências observadas.

Monitorar tendências  
de consumo e  
identificar padrões de  
compra de clientes no  
setor de hortifrúti e  
produtos alimentícios  
frescos.



# PLANO DE INTELIGÊNCIA COMPETITIVA (IC)

## KIT (Key Intelligence Topic)

“Utilização da plataforma Power BI para análise de dados produzidos, visando aprimorar a tomada de decisões estratégicas”

## KIQs (Key Intelligence Questions)

Como os dados de vendas e estoque podem ser integrados para criar uma visão única de desempenho?

Quais são os padrões de consumo dos clientes que podem ser observados e como essas informações podem ajudar a ajustar o sortimento de produtos e a precificação?

Quais métricas devem ser acompanhadas no Power BI para avaliar a eficiência operacional e de vendas?





# PLANO DE INTELIGÊNCIA COMPETITIVA (IC)

## Necessidades de informação levantadas

- Venda de produtos;
- Comportamento de clientes.

## Fontes de dados e plano de coleta

- Relatórios operacionais de empresa;
- Tabelas de dados da empresa;
- Estrutura de armazenamento no Power BI.

## Problema e resolução

- Análise estratégica dos dados;
- Melhor entendimento do fluxo de vendas.



# DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO

---

# DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO

---



# DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO

---



- Venda de unidades de produtos ao longo dos anos;
- Variação no padrão de compra entre pessoas físicas e jurídicas;
- Evolução de venda ao longo dos anos.

**Organização dos dados**



# DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO

---



Mostrando o Power BI

# DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO

---

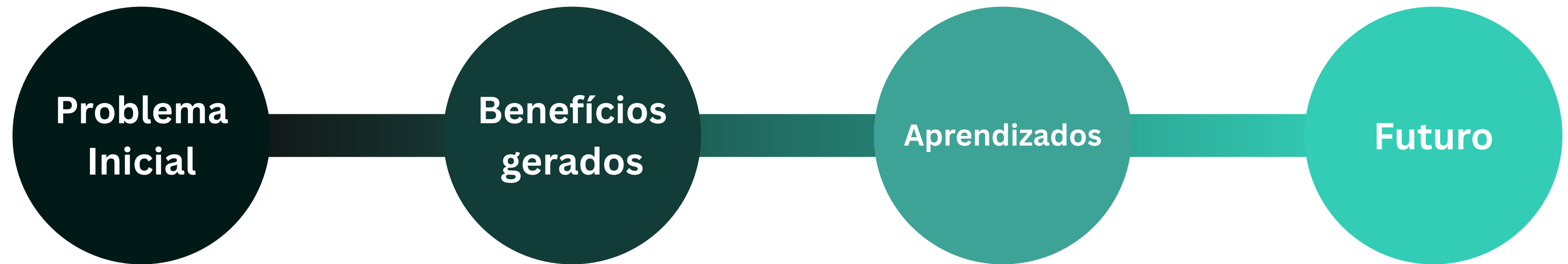


- Antecipação de tendências;
- Ajuste de estratégias mais precisas;
- Fortalecimento de relacionamento com clientes;
- Maior adaptabilidade ao mercado.



**Principais insights**

# CONSIDERAÇÕES FINAIS



- Falta de análise estratégica dos dados.

- Otimização e análise dos dados;
- Auxílio para decisões mais precisas e assertivas.

- Contato com o tratamento de dados reais;
- Descobertas sobre o processo de gerenciamento de uma empresa.

- Manutenção dos dashboards para o acompanhamento contínuo.



**AGRADECEMOS  
PELA ATENÇÃO**

