

CASE - ESTÁGIO ANÁLISE DE DADOS - 2021

A base de dados neste [LINK](#) mostra uma série de potenciais contatos comerciais, e portanto potenciais futuros clientes (ou já clientes), que o time de vendas entrou em contato e tentou realizar uma venda de um produto Vitalk. Nesta base, temos todas as informações básicas que o comercial precisa saber para poder oferecer a melhor solução para a empresa, como o setor de atuação, número de funcionários, e também temos a etapa em que o “lead” (como chamamos esse potencial cliente) se encontra. Para alguns, que já chegaram até o final do processo, temos a razão do não fechamento, ou perda, do cliente.

As etapas do nosso Processo Comercial consistem em:

- **A Trabalhar** - Leads a serem trabalhados pelo time de Pré-Vendas;
- **Conexão** - Leads que tiveram conexões iniciadas porém ainda não prospectados;
- **Prospecção** - Leads em processo de prospecção e Agendamento de Reunião de Vendas;
- **Reunião de Diagnóstico** - Leads com Reunião de Vendas agendada;
- **Apresentação da Solução** - Leads com Reunião de Vendas realizada porém ainda não enviada Proposta Comercial;
- **Proposta Enviada** - Leads que receberam a Proposta Comercial porém ainda estão analisando;
- **Negociação** - Leads que estão em Negociação do programa;
- **Fechamento** - Leads que fecharam o negócio e estão em fase de assinatura de contrato;
- **Maturação** - Leads que por algum motivo pediram mais tempo para análise da proposta e não irão fechar nos próximos 3 meses.

Além disso, os 3 status possíveis para os leads são:

- **Em aberto** - leads que estão em aberto em alguma etapa comercial;
- **Ganho** - Clientes com contrato assinado;
- **Perdido** - Leads que o time comercial considerou que não irão fechar ou não são uma oportunidade qualificada para venda.

Com base nas informações apresentadas, responda às seguintes perguntas, apresentando os resultados da forma que você acharia mais útil e de fácil entendimento para tomada de decisão para o gestor da área comercial:

1) Negócios

- a) Quantidade de Negócios criados por mês?
- b) Evolução mensal (quantidade) dos principais setores das organizações que chegaram
- c) Evolução mensal (quantidade) dos principais cargos dos leads que chegaram

2) Ganhos

- a) Quantos negócios foram fechados por mês?
- b) Qual o valor total vendido mensalmente?
- c) 3 principais setores vendidos

3) Perdas

- a) Quantidade de Negócio perdido por mês
- b) Quais os 3 principais motivos de perda por etapa por mês?

O desafio terá uma duração limite para envio no dia 04/10/2021 às 18h. Não percam o prazo!
O e-mail para envio da resposta do desafio é samyr@vitalk.com.br com o título: PROCESSO SELETIVO ESTÁGIO COMERCIAL - (seu nome).

Boa sorte!