

5.O QUE TORNA UMA COMUNICAÇÃO DE DADOS EFICIENTE?

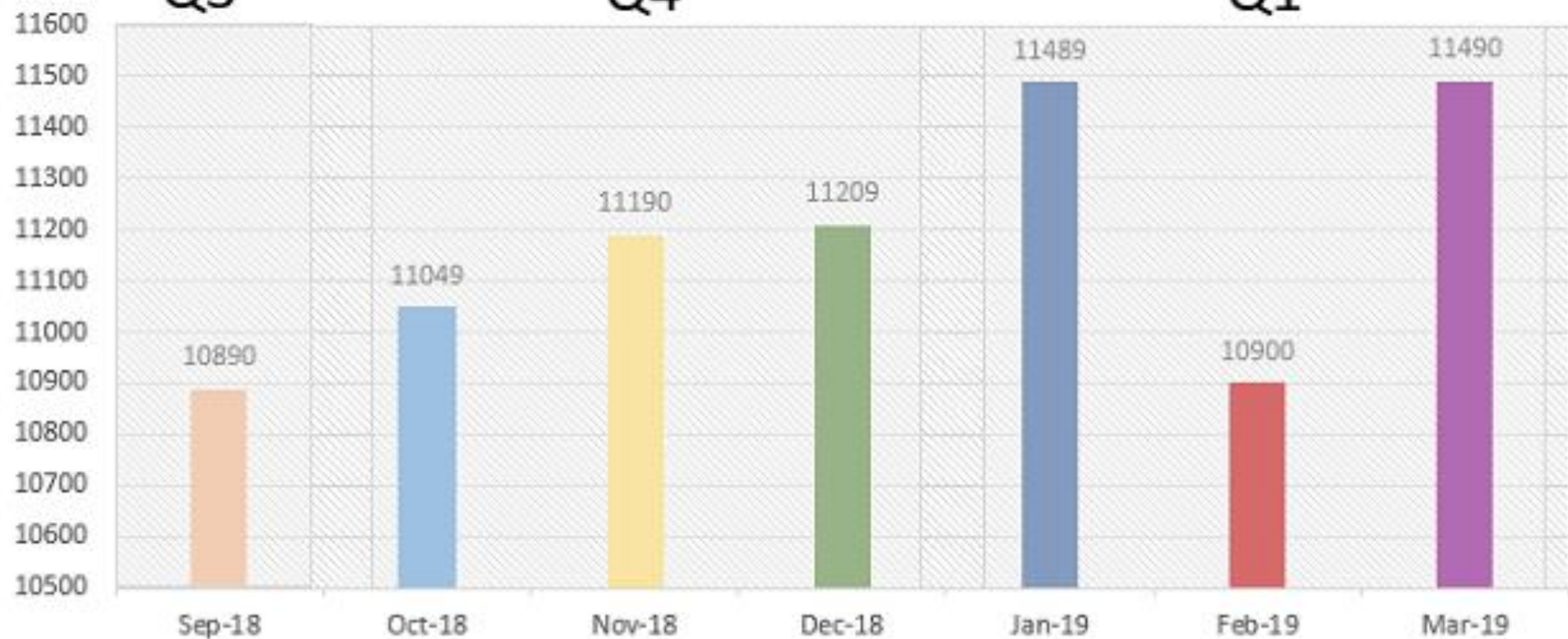
Seção 2: Comunicando com Dados

Monthly Sales

Q3

Q4

Q1



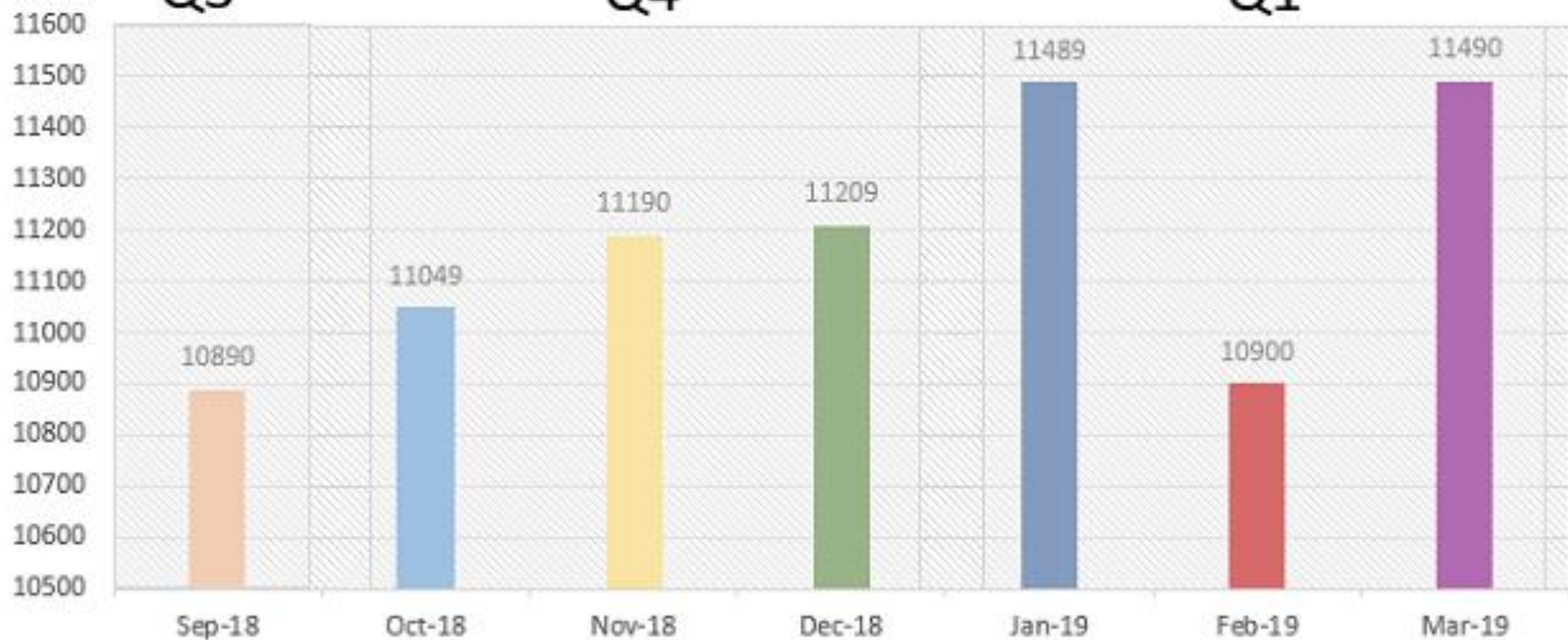
ESTE GRÁFICO ATENDE OS PRINCÍPIOS DE TUFTE?

Monthly Sales

Q3

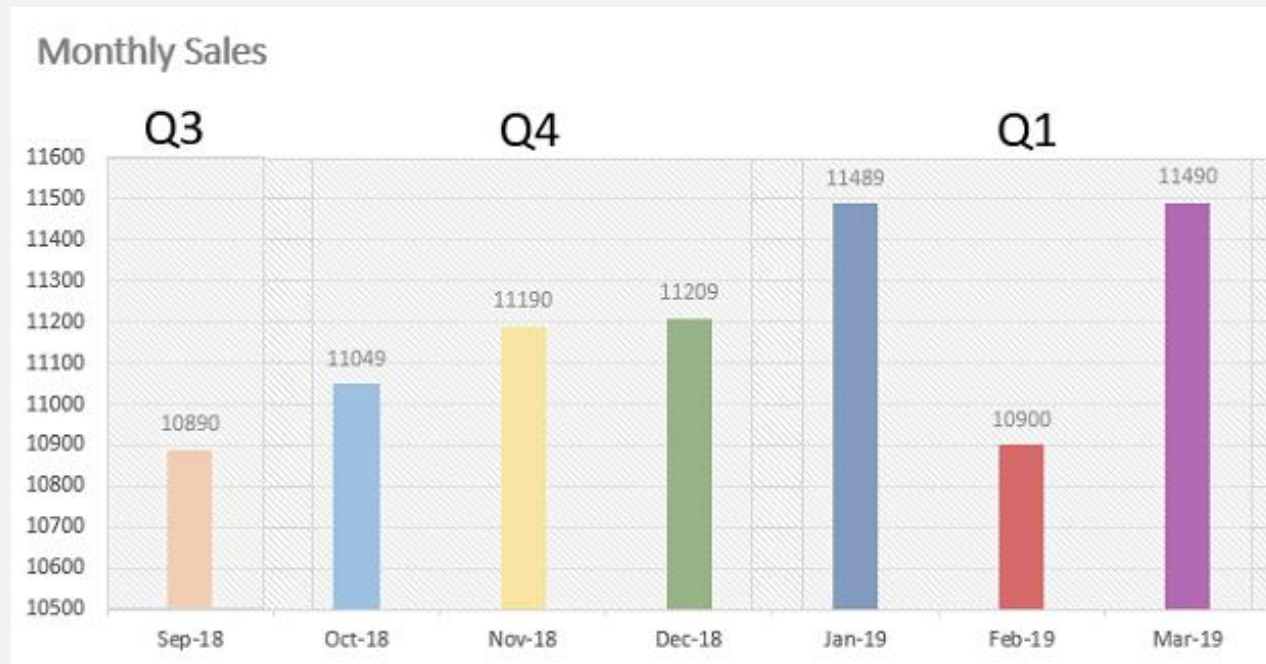
Q4

Q1



DESORDENADO
BAGUNÇADO
SATURADO

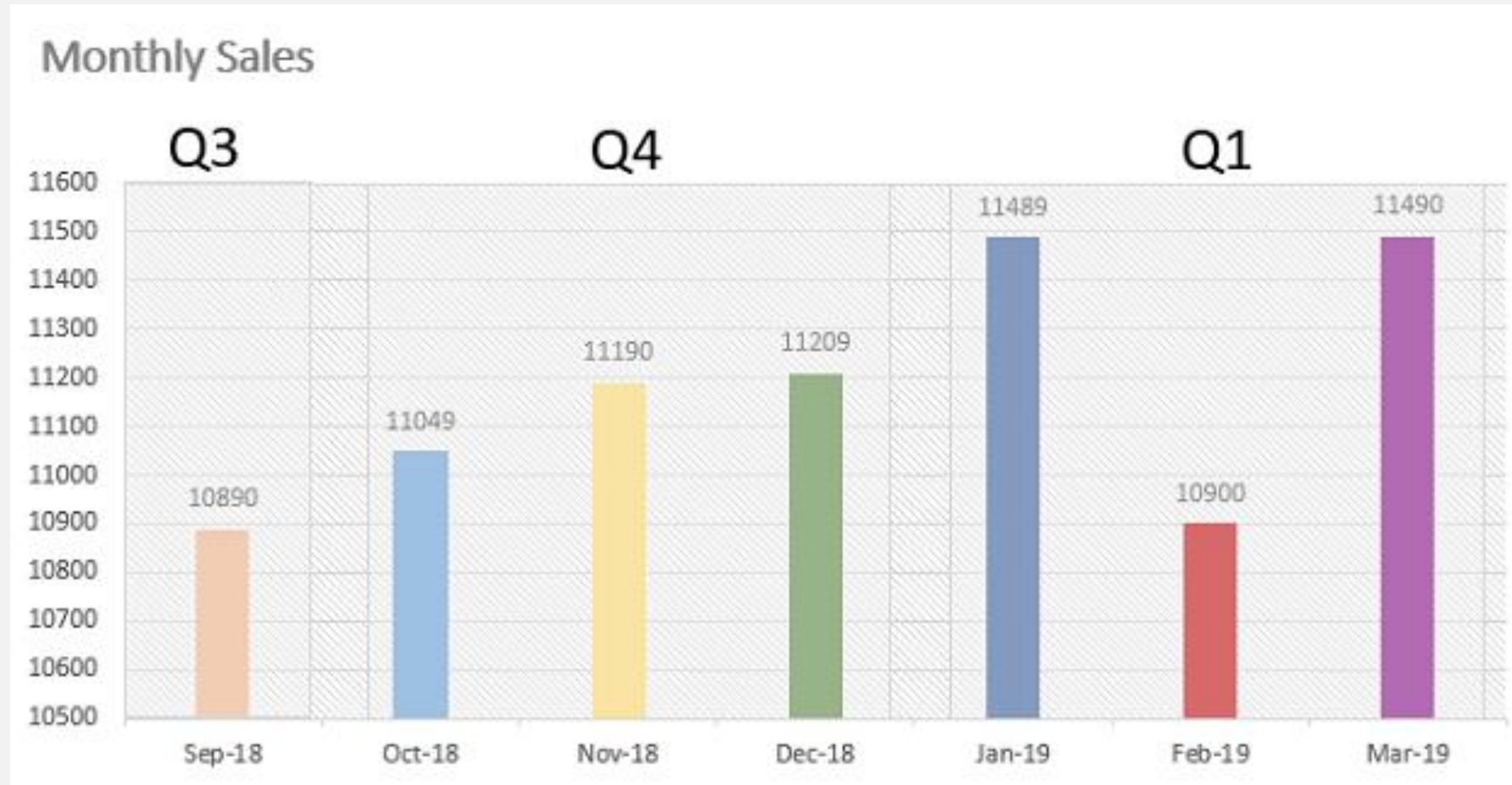
FOGE DA MENSAGEM QUE O AUTOR QUER PASSAR



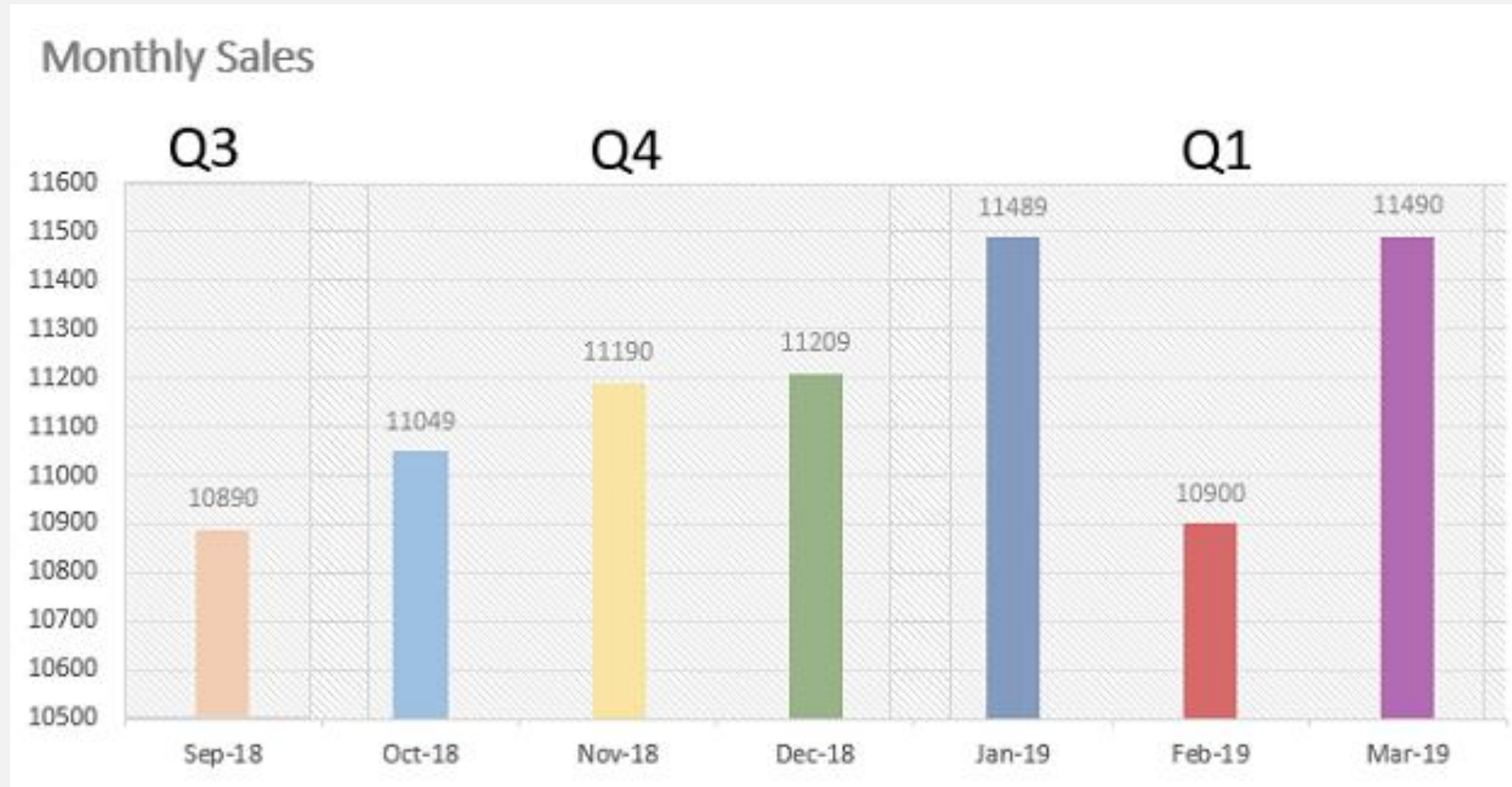
- NÃO ESTÁ CLARO
- INEFICÁZ
- NÃO CONTA UMA HISTÓRIA

IMAGINE QUAL SERIA A MENSAGEM PRETENDIDA

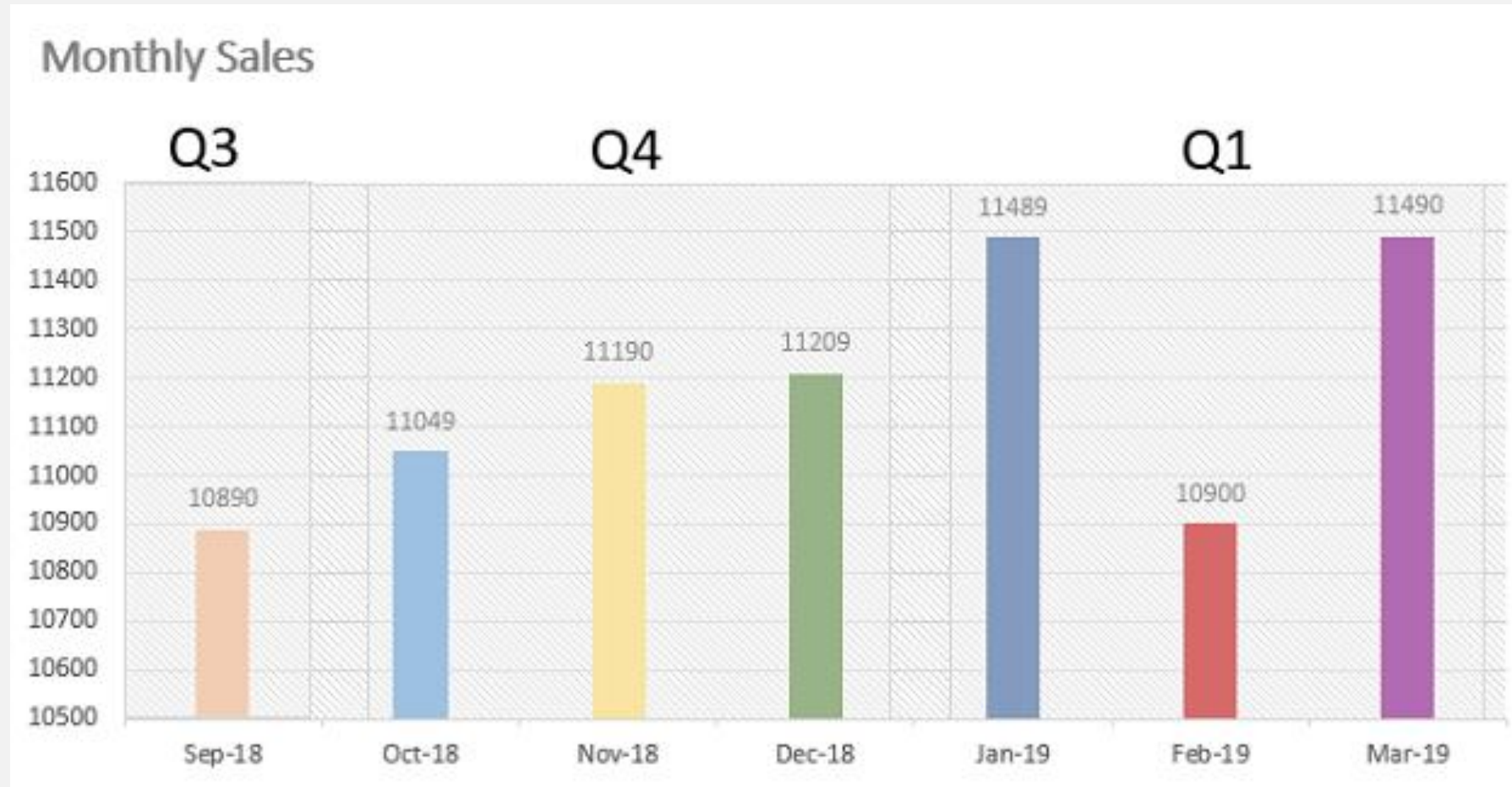
NÃO HÁ MENSAGEM CLARA



Q4 É UM TRIMESTRE DE VENDAS ESTÁVEL



Q1 É UM PERÍODO COM MUITA VARIAÇÃO



SÃO APENAS SUPOSIÇÕES

ESTAMOS TENTANDO INFERIR A MENSAGEM

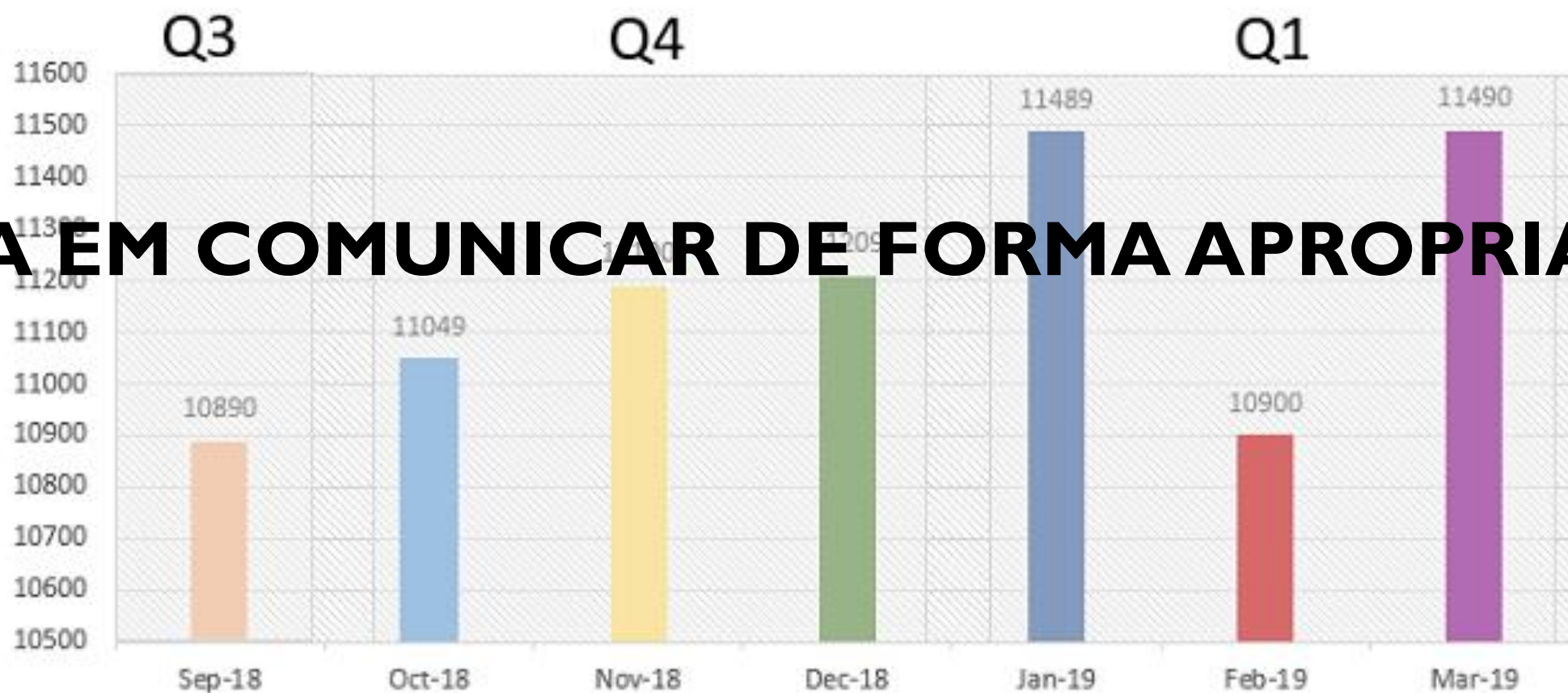
NÃO É O QUE VOCÊ QUER QUE ACONTEÇA

"COMUNICAR UMA MENSAGEM"

VITALY FRIEDMAN

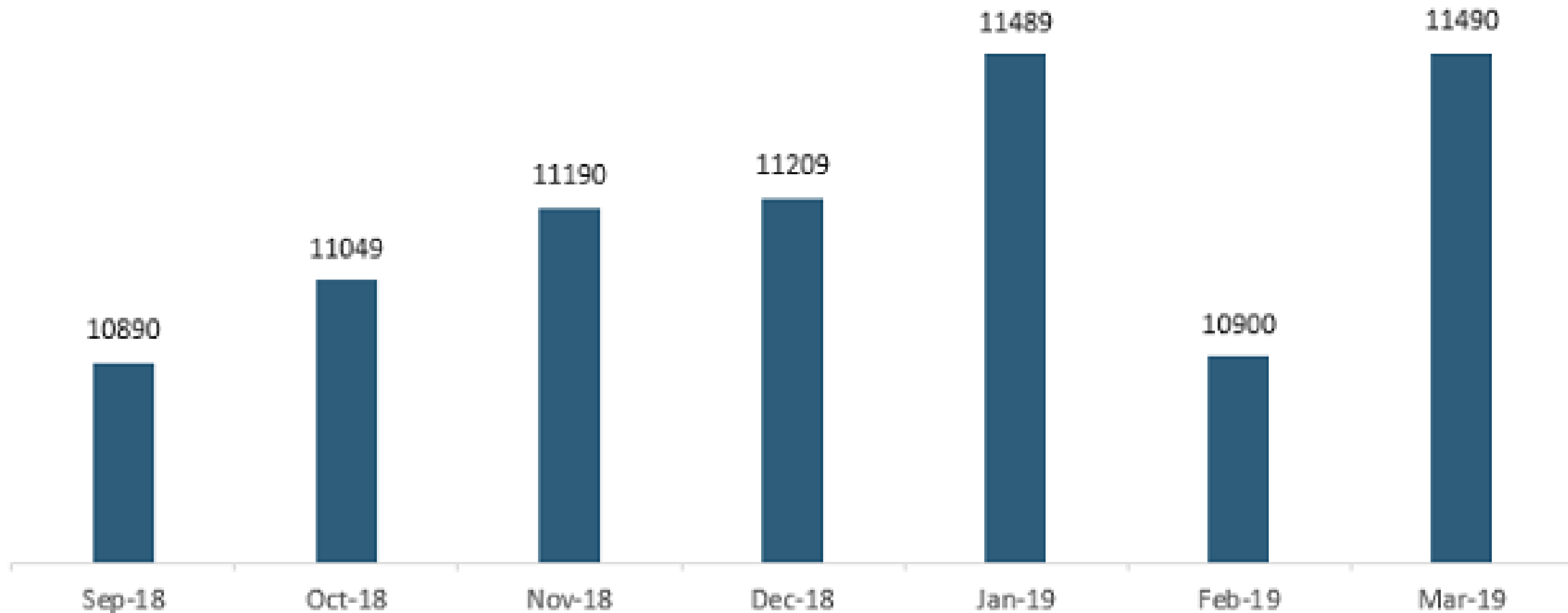
DADOS E OS GRÁFICOS SÃO VERDADEIROS
MAS ELES NÃO DIZEM NADA

Monthly Sales



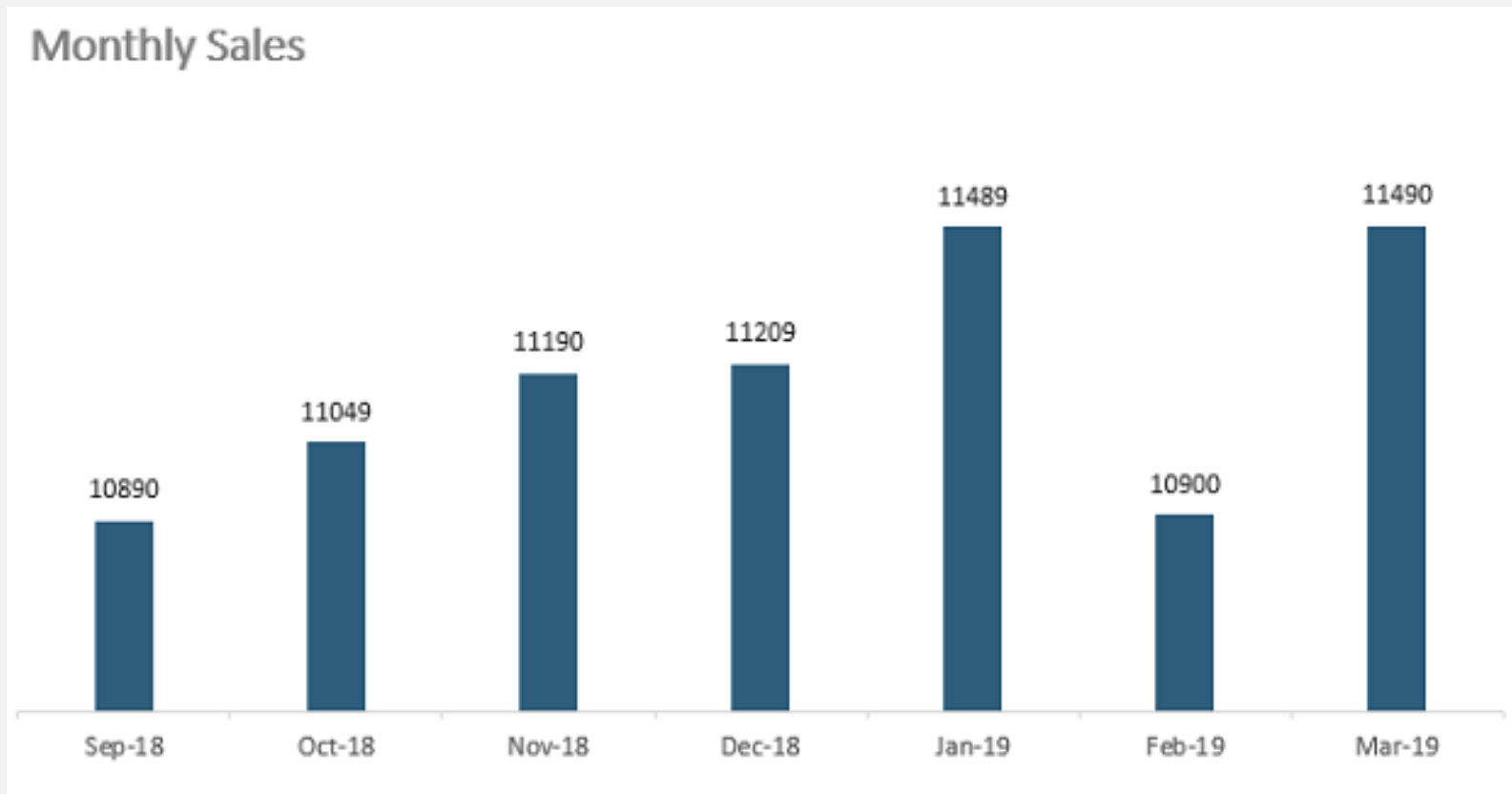
FALHA EM COMUNICAR DE FORMA APROPRIADA

Monthly Sales

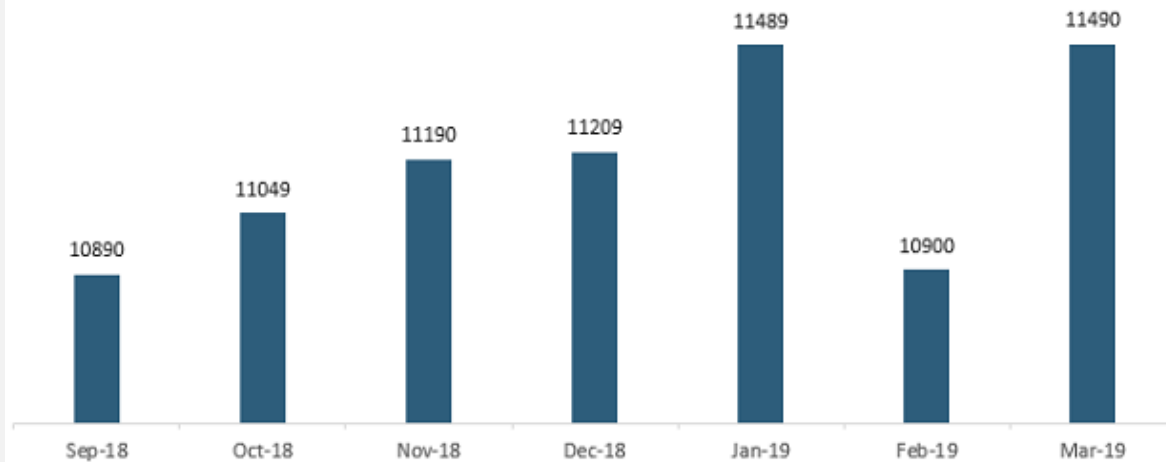


TUDO QUE NÃO TEM RELAÇÃO COM A MENSAGEM
FOI REMOVIDO: DISTRAÇÕES

ESTE GRÁFICO É EFICÁZ?

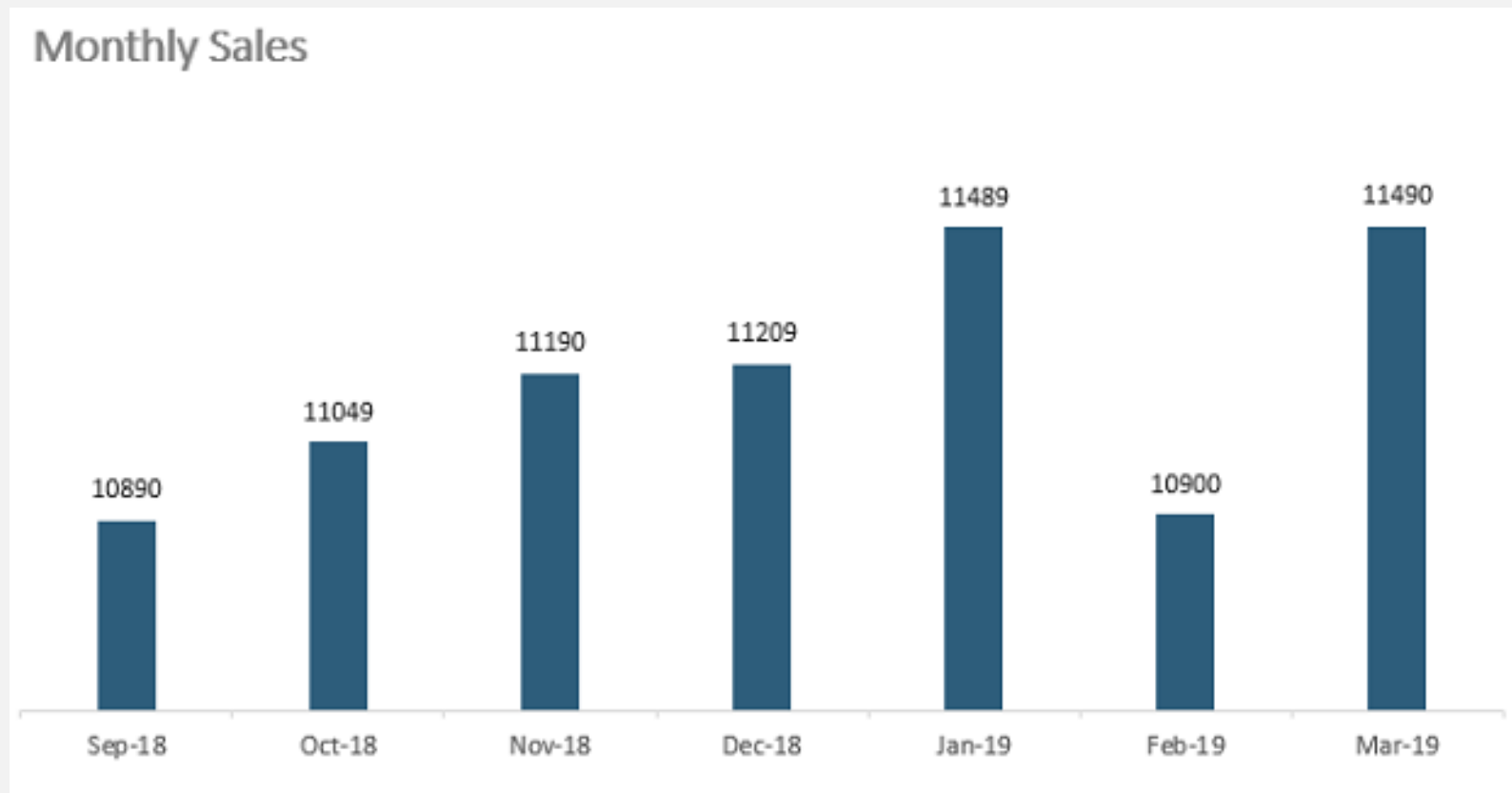


Monthly Sales



- INTELIGÊNTE
- FÁCIL DE ENTENDER
- COERENTE

ESTE GRÁFICO É EFICAZ?

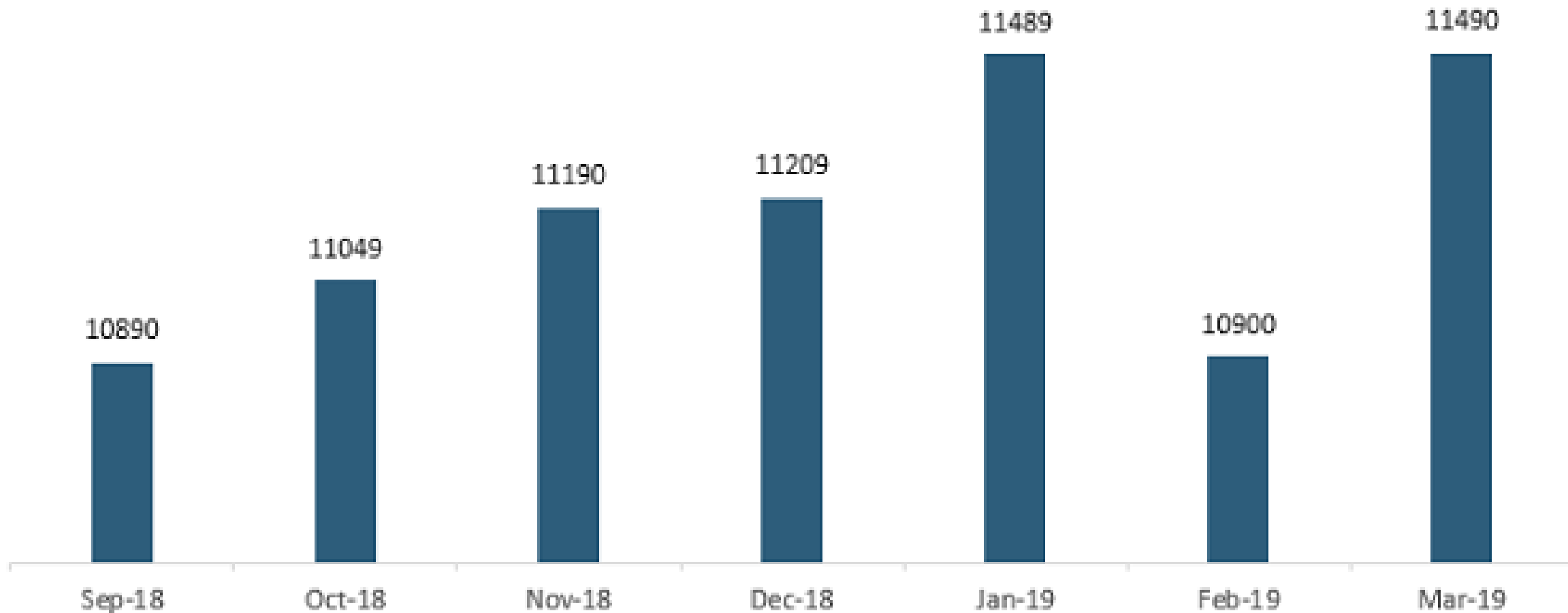


EXISTE UMA HISTÓRIA CONVINCENTE E CLARA?

VOCÊ SABE QUAL É A INTENÇÃO DO AUTOR?

NÃO

Monthly Sales



COMUNICAÇÃO DE DADOS EFICIENTE É MAIS DO
QUE APENAS UM GRÁFICO BEM FORMATADO



QUANTO MAIS
PESSOAS FALAREM A
LÍNGUA DOS
DADOS



MAIS E MAIS
GRÁFICOS SÃO
CRIADOS

IMPACTANTE
PERSUASIVO
COMOVENTES

Monthly Sales





FALAR A LÍNGUA DOS DADOS



MAIS DO QUE UM
GRÁFICO BONITO

CONTAR UMA HISTÓRIA COM IMPACTO

RELEMBRANDO FREIDMAN

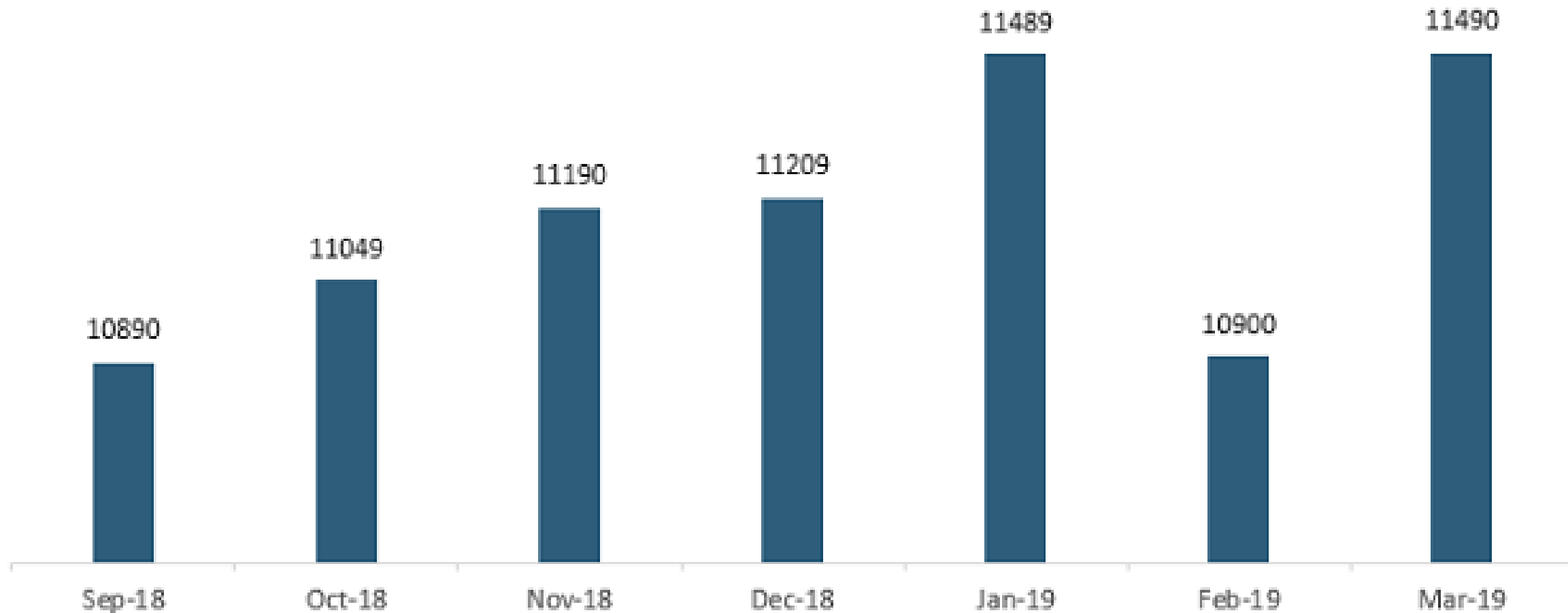


Os designers com frequência falham em conseguir um equilíbrio entre forma e funcionalidade, criando lindas visualizações que não conseguem atingir seu principal objetivo: comunicar informação



SEM O CONTEXTO
ADEQUADO

Monthly Sales





OS DADOS SÃO
APRESENTADOS DE
FORMA ADEQUADA

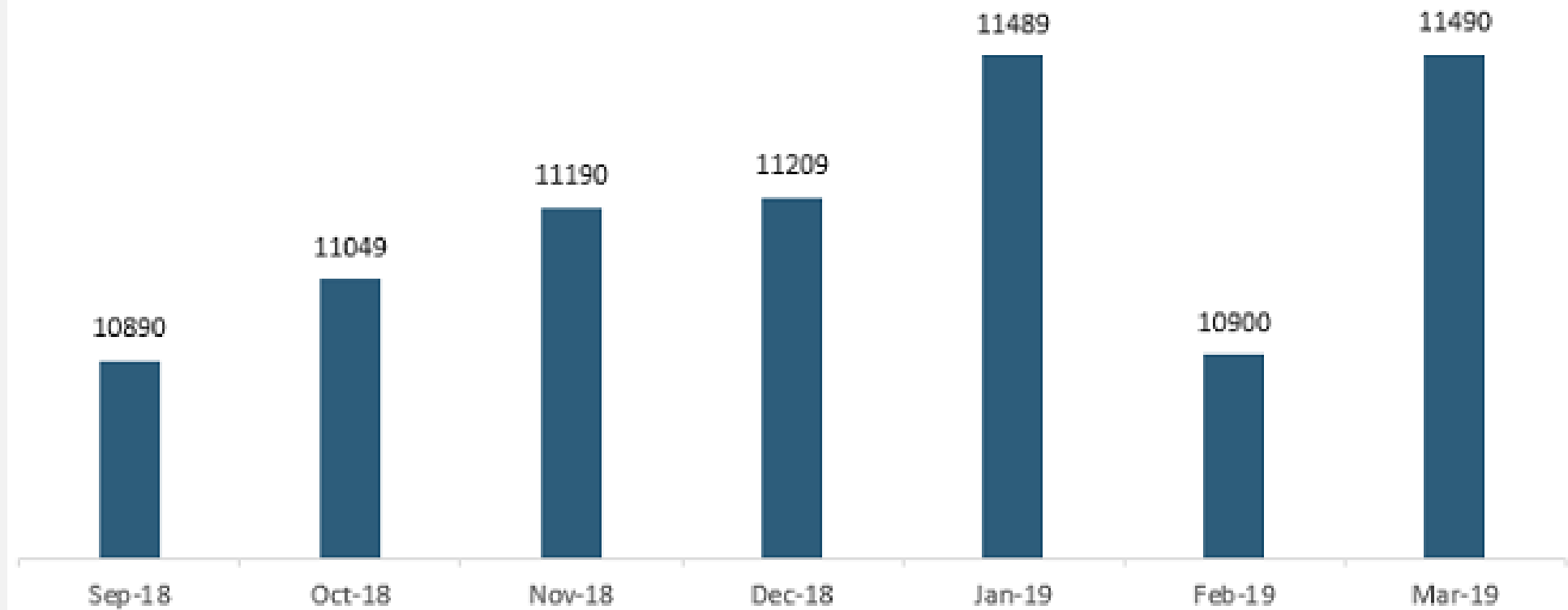


NÃO CONTA UMA
HISTÓRIA

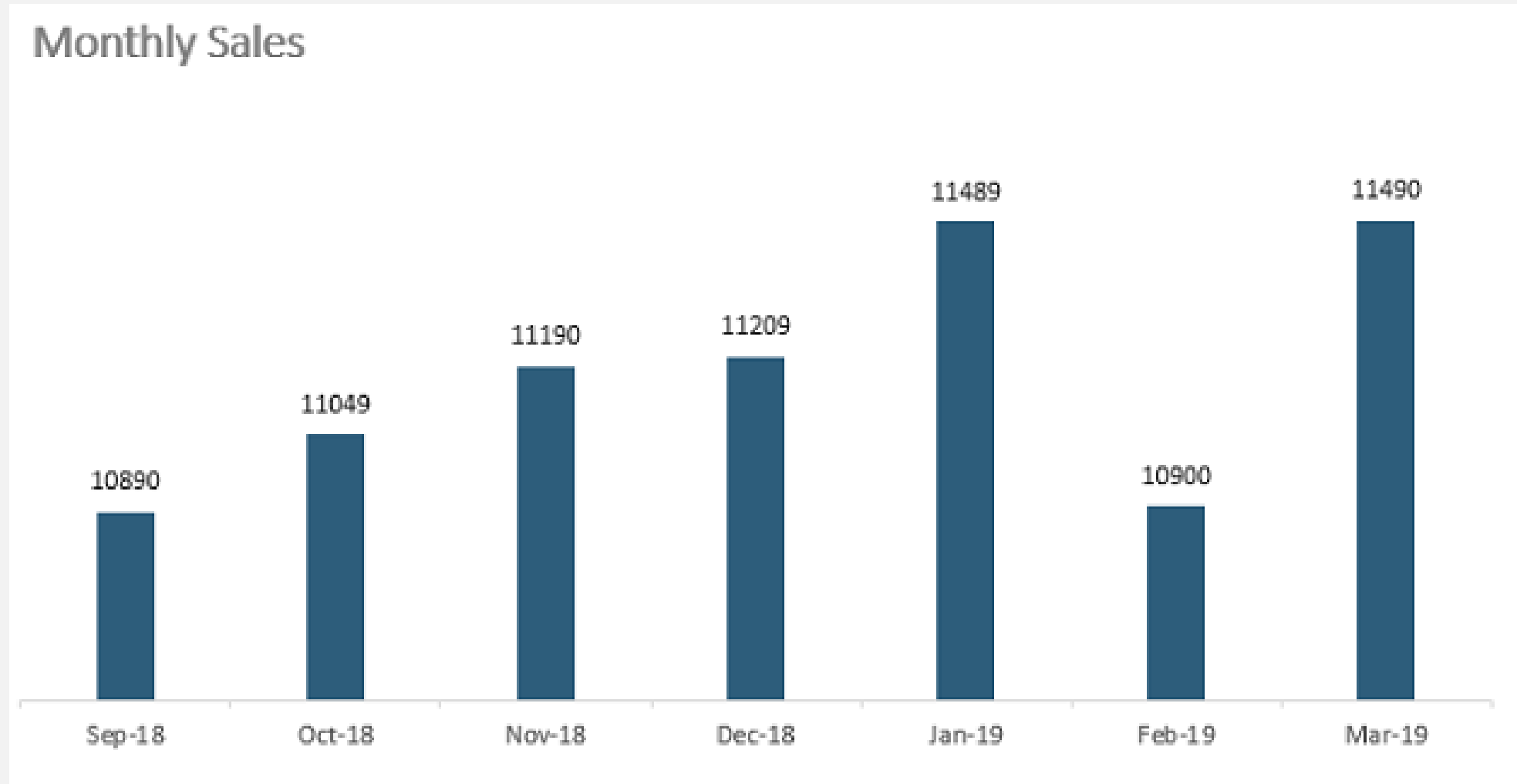
UMA PEQUENA ATIVIDADE...

O QUE SERIA NECESSÁRIO PARA ENTENDER ESTE
GRÁFICO?

Monthly Sales



AQUI ESTÃO AS VENDAS MENCIAIS



O QUE VOCÊ PERGUNTARIA AO AUTOR PARA
TENTAR ENTENDER ESTE GRÁFICO?

5

4

3

3

I

BEM VINDO DE VOLTA

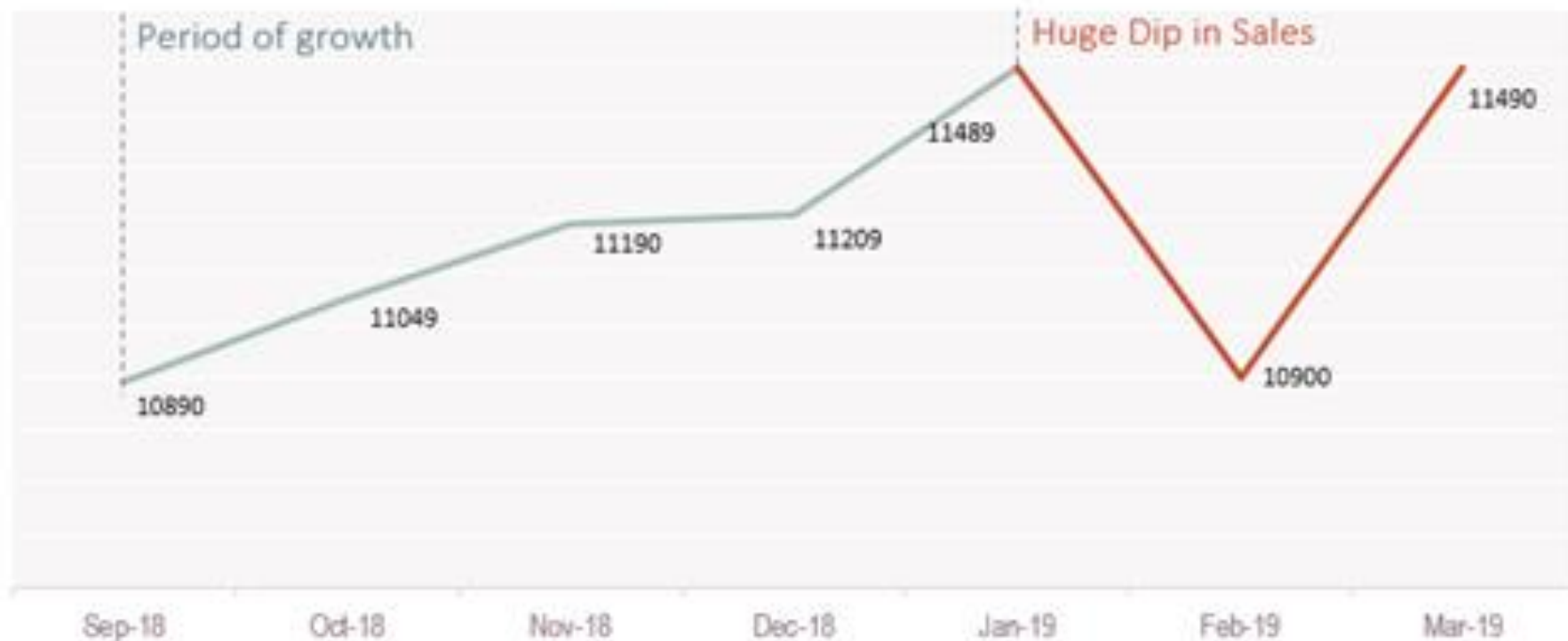
AS VENDAS FORAM BOAS?
PORQUE O MÊS ANTEIROR FOI TÃO BAIXO?
AS VENDAS ESTÃO AUMENTANDO OU
DIMINUINDO?
ESTAS VENDAS SÃO SAZONAIS?

UM BOM GRÁFICO NÃO DEVERIA DEIXAR SEU
PÚBLICO COM TANTAS DÚVIDAS!

BOM EXEMPLO

Huge Dip in Sales

After Period of Continued Growth



▼ 5% | 589
Decrease

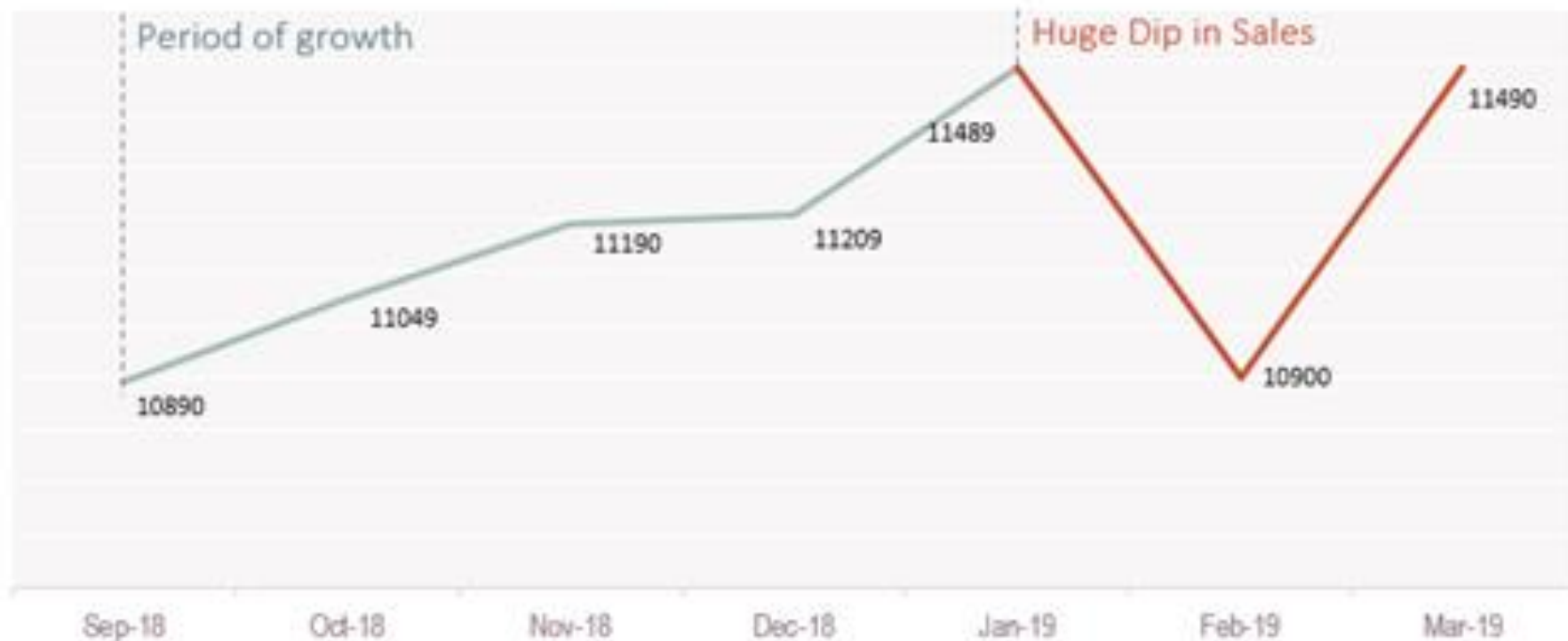
The After a period of continuous growth, we we're hit with **unseasonal economic factors**. Sales Dropped significantly, but have **fully recovered** by the next month. Growth expected to continue

COR
ESPAÇO
TAMANHO
TEXTO

CONSTRUIR UMA NARRATIVA

Huge Dip in Sales

After Period of Continued Growth



▼ 5% | 589
Decrease

The After a period of continuous growth, we we're hit with **unseasonal economic factors**. Sales Dropped significantly, but have **fully recovered** by the next month. Growth expected to continue

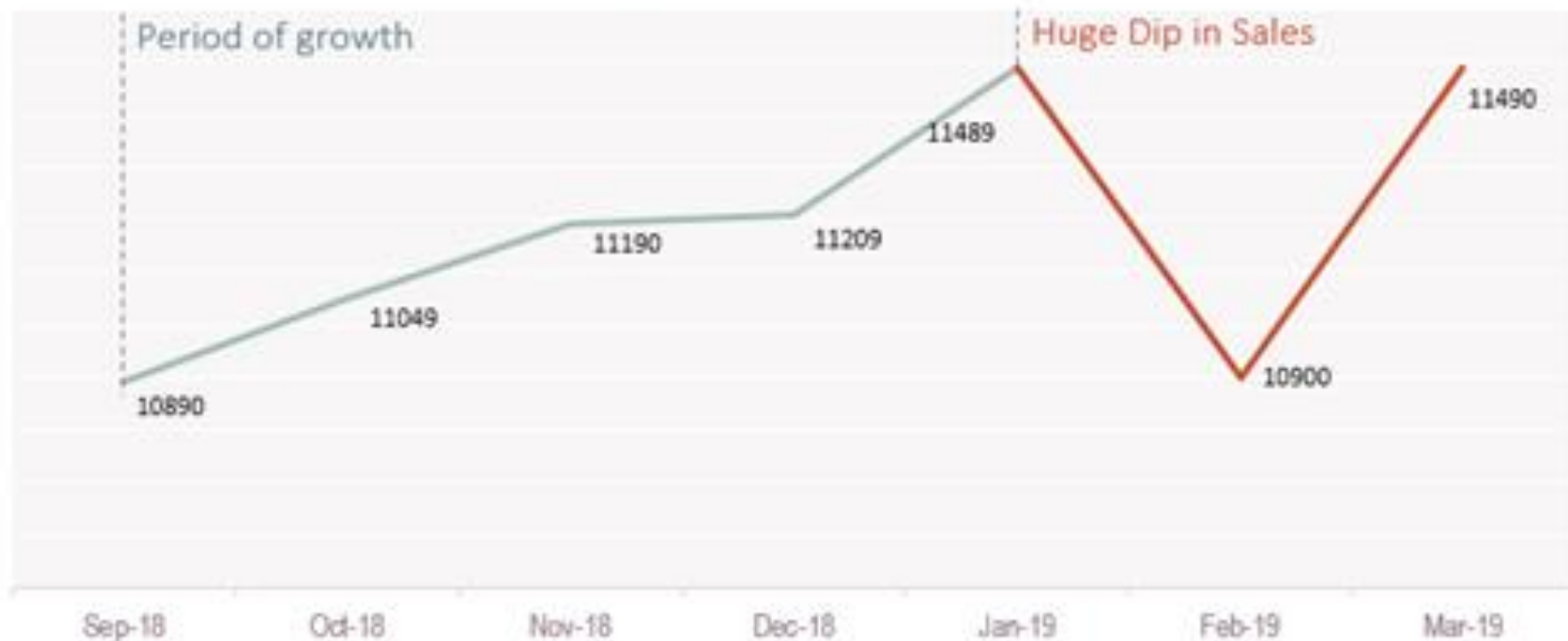


NARRATIVA CLARA:

A EMPRESA TEVE UM PERÍODO DE CRESCIMENTO, ENTÃO DEVIDO A QUESTÕES ECONÔMICAS, UMA QUEDA NAS VENDAS DE 589 OU 5%.AS VENDAS SE RECUPERARAM EM MARÇO

Huge Dip in Sales

After Period of Continued Growth



▼ 5% | 589
Decrease

The After a period of continuous growth, we we're hit with **unseasonal economic factors**. Sales Dropped significantly, but have **fully recovered** by the next month. Growth expected to continue

A SEGUIR:

BONS E MAUS EXEMPLOS