



Business Case

Dashboard de Vendas

Business Case

Dashboard de Vendas



Contexto

A Data Travels é uma empresa que vende pacotes de viagens e tem o objetivo de melhorar a compreensão de seus dados de vendas, identificar oportunidades de crescimento e otimizar suas estratégias de marketing. Para isso, a empresa busca desenvolver um dashboard no Power BI que forneça insights valiosos para a equipe de vendas, marketing e diretoria, orientando suas decisões estratégicas.

Objetivos da Análise

1. **Visualização de Receita e Desempenho de Vendas:** Mostrar as tendências de receita ao longo do tempo, destacando picos sazonais e crescimento médio para prever os períodos mais lucrativos.
2. **Destinos Mais Procurados:** Identificar os destinos mais populares para ajustar a oferta de pacotes, planejar ações de marketing e identificar novas oportunidades.
3. **Receita por País e Destino:** Analisar a receita proveniente dos principais destinos e entender como a participação de cada país impacta nos resultados gerais.
4. **Viagens por Destino e Ano:** Visualizar o desempenho de vendas ao longo dos anos por destino para identificar variações e padrões sazonais.
5. **Canais de Venda:** Obter insights sobre os canais mais eficazes (online, presencial ou telefone) para otimizar o orçamento de marketing e estratégias de venda.

Indicadores Chave de Desempenho (KPIs)

- **Receita Total:** Quantificar a receita total das vendas de pacotes de viagem durante o período analisado.
- **Número de Passageiros:** Contabilizar o total de passageiros atendidos para medir a capacidade de serviço.
- **Receita por Canal:** Identificar os canais que mais contribuem para a receita total.
- **Receita por País-Destino:** Destacar os países que geram mais receita para otimizar as estratégias de marketing.
- **Viagens por Destino e Ano:** Monitorar a popularidade dos destinos ao longo dos anos para identificar padrões e definir tendências de crescimento.