

**CENTRO UNIVERSITÁRIO**

**INSTITUTO DE EDUCAÇÃO SUPERIOR DE BRASÍLIA - IESB**

**Business Intelligence e Data Warehousing**

**Professor: Michel Emerson Barros Costa**

**Aluno(s):** **Gabriel Rodrigues da Silva, 20114290052**

**Júlia Daphiny Lins Brandão, 20114290029**

**Mayara Silva Vieira, 19214290014**

Brasília – DF 2022

# História

*Jose, empresário do ramo de eletrônicos e eletrodomésticos, que possui 3 unidades espalhadas na região de Brasília – DF, suas unidades estão situadas nas regiões administrativas de (Brasília, Ceilândia e Guara), seu modelo de negócio ainda e somente físico. Devido ao crescimento de sua empresa, José perdeu o controle de seus lucros e estoques, pois seu modo de gestão era ultrapassado, segundo ele relatou que controlava suas empresas através de um caderno de controle, ele percebeu que estava com furo grande em seus estoques e consequentemente e seus lucros, pois seu caderno de controle não estava sendo mais compatível com crescimento profissional adquirido. Sua demanda é alta em suas unidades, o mesmo não tem um controle de clientes, assim, podendo perdê-los para concorrência.*

# Solução

*Devido o ampliamento de suas unidades José precisara de auxílio na gestão de suas empresas, onde ele precisara desembolsar a construção de um sistema com software capaz do gerenciamento de seus estoques. Assim, também terá o controle do que sai e entra em sua empresa (lucro), com isso, o sistema será capaz de fazer o cadastramento de seus clientes, o software permitirá a josé, que o mesmo ofereça promoções (exclusivas) para clientes, garantindo assim a diferença de preços da concorrência e fidelizando lós.*

# Tabelas do banco

*Devido o ampliamento de suas unidades José precisara de auxílio na gestão de suas empresas, onde ele precisara desembolsar a construção de um sistema com software capaz do gerenciamento de seus estoques. Assim, também terá o controle do que sai e entra em sua empresa (lucro), com isso, o sistema será capaz de fazer o cadastramento de seus clientes, o software permitirá a josé, que o mesmo ofereça promoções (exclusivas) para clientes, garantindo assim a diferença de preços da concorrência e fidelizando lós.*

# Tela do Power BI e link para acesso