

Identificando Relações Estratégicas Entre os Dados

O Que são os Dados Apresentados (RESUMO)

A primeira coletânea de dados disponibilizada pela PicMoney é a **Base Cadastral de Players**, que armazena o perfil dos clientes da empresa com seus atributos relevantes para o negócio.

Em seguida vem a **Massa de Testes Com Lojas e Valores** e a **Base de Transações**, que apresentam os cupons que foram capturados pelos players. A diferença entre as duas bases de dados está na disposição dos atributos, que é diferente. Provavelmente será necessária juntar as duas como se fossem uma só quando passarmos os dados para o banco de dados.

Por fim, a **Base de Pedestres da Av. Paulista** contém atributos relacionados ao tipo de dispositivo móvel que o cliente possui e características sobre o último cupom que ele resgatou.

Todas as tabelas possuem o número do celular dos clientes, ou seja, é possível estabelecer relações entre tabelas quando utilizarmos um banco de dados relacional. Isto é, se todos os dados de cadastros de clientes corresponderem aos clientes simulados nas outras tabelas.

Base Cadastral de Players

Os players são os usuários dos serviços da PicMoney, por isso faz-se necessário entender quais são as relações que os seus atributos têm com o negócio e quantifica-las de modo que possam ajudar um CFO ou um CEO na tomada de decisões.

Base de Transações e Massa de Testes Com Lojas e Valores

Os players da PicMoney fazem compras com os cupons que conseguem no aplicativo, por isso faz-se necessário entender quais são as relações que os seus atributos têm com o negócio e quantifica-las de modo que possam ajudar um CFO ou um CEO na tomada de decisões.

Base de Pedestres da Av. Paulista

São várias as combinações de usuários de celular com as diferentes possibilidades de aparelhos móveis. Como isso tem relação com os serviços da PicMoney? Quais usuários costumam explorar mais esses serviços e onde estão mais concentrados na Av. Paulista? Com essas questões, faz-se necessário entender quais são as relações que os seus atributos têm com o negócio e quantificá-las de modo que possam ajudar um CFO ou um CEO na tomada de decisões.

LINK PARA PLANEJAMENTO DOS GRÁFICOS E KPI'S DOS DASHBOARDS:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1oF8TuSTr8qlI9voHWX2UJSFrzVfR95NShdE91SzqWww/edit?usp=sharing>