

Projeto de BI E-commerce

Identificação dos Processos de Negócios - 1ª tarefa

Identifique e liste os processos do e-commerce.

- **Processamento de Pedidos**
 - Entrada do pedido no sistema
 - Verificação de estoque
 - Confirmação de pagamento
 - Expedição do pedido
- **Atendimento ao Cliente**
 - Suporte pré-venda (informações sobre produtos)
 - Suporte pós-venda (status do pedido, devoluções, reclamações)
- **Marketing**
 - Campanhas promocionais
 - Análise de campanhas (ROI, taxa de conversação)
 - Programas de fidelidade
- **Expedição**
 - Controle de inventário
 - Reabastecimento de estoque
 - Análise de rotatividade de estoque
- **Financeiro**
 - Processamento de pagamentos
 - Emissão de notas fiscais
 - Controle de receitas e despesas

Identificando as Dimensões - 2ª tarefa

Identifique os grãos da tabela fato.

Vamos identificar e listar as dimensões para começar a modelagem do e-commerce.

- **Dimensões**
 - **Tempo - hierarquia clássica**
 - Dia
 - Mês
 - Trimestre
 - Ano
- **Produto**
 - ID do Produto
 - Nome do Produto
 - Categoria
 - Subcategoria
 - Marca
- **Cliente**
 - ID do Cliente

- Nome do Cliente
- Gênero
- Data de Nascimento
- Endereço
- Cidade
- Estado
- **Localização - depende da normalização**
 - País
 - Cidade
 - Estado
 - Região

Identificando as Indicadores - 3ª tarefa

Vamos identificar e listar os principais indicadores.

- **Indicadores**
 - Quantidade Vendida
 - Número total de unidades vendidas
 - Receita
 - Valor total obtido das vendas
 - Custo
 - Custo total dos produtos vendidos
 - Lucro
 - Receita menos o custo total
 - Desconto Concedidos
 - Valor total dos descontos concedidos
 - Tempo Médio de Entrega
 - Média de dias entre a data do pedido e a data de entrega

Criação de Variáveis Calculadas - 4ª tarefa

Vamos refletir e criar variáveis calculadas.

- **Cálculos Derivados**
 - Lucro Bruto
 - Fórmula: $\text{Lucro Bruto} = \text{Receita} - \text{Custo}$
 - Margem de Lucro Bruto
 - Fórmula: $\text{Margem de Lucro} = (\text{Lucro} / \text{Receita}) * 100$
 - Desconto Médio por Venda
 - Fórmula: $\text{Desconto Médio por Venda} = \text{Desconto Concedido} / \text{Quantidade Vendida}$
 - Crescimento Percentual das Vendas
 - Fórmula: $\text{Crescimento Percentual das Vendas} = (\text{Receita Atual} - \text{Receita Anterior}) / \text{Receita Anterior} * 100$

Exploração da Periodicidade e Granularidade de Indicadores - 5ª tarefa

Vamos explorar a periodicidade e granularidade do e-commerce.

- **Periodicidade e Granularidade**

- Quantidade Vendida
 - Periodicidade: Diária, Semanal, Mensal
 - Granularidade: Produto, Cliente
- Receita
 - Periodicidade: Diária, Semanal, Mensal
 - Granularidade: Produto, Cliente, Localização
- Custo
 - Periodicidade: Mensal, Anual
 - Granularidade: Produto
- Lucro
 - Periodicidade: Mensal, Anual
 - Granularidade: Produto
- Desconto

Construção da matriz Dimensão x Indicador- 6ª tarefa

Vamos construir a matriz dimensão x indicador baseada no que montamos até agora.

Dimensão \ Indicador	Quantidade Vendida	Receita	Custo	Lucro	Desconto Concedido	Tempo Médio de Entrega
Tempo	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Produto	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Cliente	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim
Localização	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Sim