Power BI para Elas: Automação de Rotinas Sem Código





MÔNICA DIAS

COLETA DE DADOS

1. Coleta de Dados

Primeiramente, é necessário coletar e integrar dados relevantes sobre os clientes. Esses dados podem vir de diferentes fontes, como:

- •CRM (Customer Relationship Management): Informações sobre clientes, como histórico de interações e status de relacionamento.
- •E-mails e Chats: Registros de comunicações com clientes.
- •Vendas e Suporte: Dados relacionados às compras e interações de suporte.
 No Power BI, você pode conectar-se facilmente a essas fontes através das opções de integração, como arquivos Excel, bases de dados SQL, APIs, ou conectores diretos para sistemas de CRM como o Salesforce ou HubSpot.

Power BI

MODELAGEM DE DADOS

2. Modelagem de Dados

Após importar os dados, organize-os de forma que facilite a análise. Algumas dicas:

- •Relacionamento entre tabelas: Crie relações entre as tabelas (como entre clientes, transações e interações).
- •Criação de medidas: Defina medidas que possam ser úteis para avaliar o comportamento do cliente, como o tempo médio de resposta, frequência de compras, ou o tempo entre contatos.



CONSTRUÇÃO DE RELATÓRIOS

3. Construção de Relatórios e Dashboards

Crie relatórios e dashboards que ajudem a entender as interações e o comportamento dos clientes. Algumas ideias para visualizações:

- •Análise de engajamento: Exiba gráficos que mostrem quantos clientes interagiram com a equipe de vendas ou de suporte em um período.
- •Segmentação de clientes: Use gráficos de barras ou mapas para segmentar clientes por características como localidade, tipo de interação (suporte, vendas) ou estágio do funil de vendas.
- •Tempo de resposta: Gráficos de linha ou indicadores de KPI para visualizar o tempo médio de resposta aos clientes.



Agradecimentos

Meus sinceros agradecimentos a todos que contribuíram com a construção deste material.

Que este e-book seja útil para auxílio e automatização das rotinas para melhor produtividade.

FIM





MÔNICA DIAS