

## Introdução

Sou um analista de dados em uma empresa fictícia, em uma rede de varejo que vende eletrônicos e eletrodomésticos. Empresa fundada em 2012 e atua nos quatro estados da região sudeste mais os estados do Paraná e Bahia.

## Problema de negócio

A empresa necessita saber qual dos fabricantes dos produtos vendidos, apresenta melhor desempenho nas vendas. O objetivo é descartar os fabricantes cujos produtos possuem poucas vendas e tentar negociar melhores condições com os principais fabricantes.

## Modelagem de dados

Para esse projeto BI, foi seguido todo o workflow de um processo. Na modelagem de dados, o modelo escolhido foi o Schema. Portanto, as tabelas foram divididas em dimensões e fatos. Respectivamente DIM e TB\_FATO. Abaixo estão os campos e os tipos de dados..

### DIM\_PRODUTO

- ID-Produto (texto)
- Produto (texto)
- Categoria (texto)
- Segmento (texto)
- Fabricante (texto)

### DIM\_LOJA

- Loja (texto)
- Cidade (texto)
- Estado (texto)

### DIM\_VENDEDOR

- Vendedor (texto)
- ID-Vendedor (numérico inteiro)

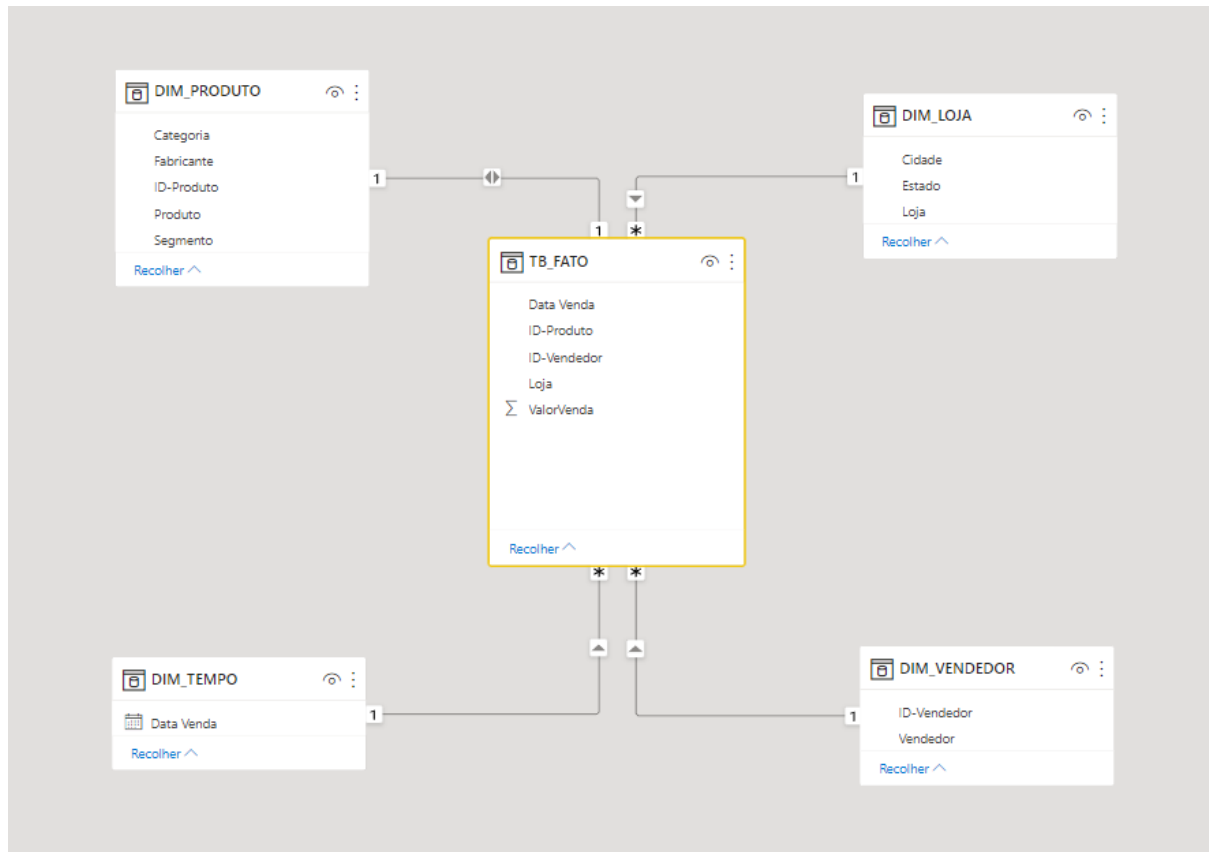
### DIM\_TEMPO

- Data Venda (data)

### TAB\_FATO

- ID-Produto (texto)
- Loja (texto)
- ID-Vendedor (numérico inteiro)
- Data Venda (data)
- Valor Venda (numérico inteiro)

## Star Schema



Para o esquema, as cardinalidades foram **1 para n (muitos)**. Menos se tratando do produto.

## Resultados

- Os produtos Brastemp, Samsung, Consul e Motorola ficaram acima da média. Já a HP está no limite das médias de vendas.
- O segmento doméstico é o que mais registra vendas no período analisado.
- O valor da média aumenta quando o segmento corporativo realiza mais vendas em R \$1.544,22.
- Em São Paulo, a categoria mais vendida é a de eletrodomésticos. Com a marca Brastemp com muita vantagem em comparação às outras.