

Parte 3 – Estratégia de Validação com o Cliente

1 - Os pontos principais que validaria com o cliente seriam:

1° Verificar se as entradas de mercadorias, pedidos de compras e vendas estão de acordo com o esperado.

2° Verificar se os valores financeiros estão condizentes com o que estava previsto, como:

- Faturamento líquido e bruto
- Descontos (caso houvesse)

3° Comparação com fevereiro de 2024, para verificar se as vendas, compras e entradas de mercadorias tiveram queda ou aumento.

4° Verificação da consistência dos dados, ou seja:

- Se não há valores nulos
- Há registros de mercadorias que estão constando como entregue, mas sem pedido de compra
- Vendas realizadas sem a mercadoria em estoque
- Informações de datas batem com o período solicitado, tanto em vendas, compras e entradas de mercadorias
- Entre Outros

5° Verificação de outliers nos dados, como:

- Vendas com valores acima do padrão
- Quantidade em algum pedido de mercadoria acima ou abaixo do normal
- Entrada de mercadoria em quantidade ou a mesma mercadoria sendo entregue em vários dias consecutivos
- Entre outros

2 – As técnicas que utilizaria para exatidão e precisão dos dados seriam:

1° Verificação de entradas:

- Para tal, utilizaria a comparação entre fontes de dados paralelas, verificando se os dados estão de acordo em cada base, ou seja:
- Verificar com a filial que foi feita a compra da mercadoria
 - Verificar com os clientes que realizamos as vendas
 - Verificar com os responsáveis com a entrega, se já consta que a mesma foi feita em sua totalidade.

2° Verificação de valores financeiros:

- Para tal, utilizaria a seguinte query:
-

```
Select date(data_venda) as Data, sum(qtd_venda * preco_unitario) AS  
faturamento_bruto,  
sum((qtd_venda * preco_unitario) - valor_desconto) as faturamento_liquido  
from fVendas where data_venda between '2025-02-01' AND '2025-02-28'  
group by date(data_venda) order by date (data_venda);
```

3° Comparação com Fevereiro de 2024:

➔ Para tal, utilizaria a ferramenta de Power BI, criando um relatório com visuais de gráfico de linhas, utilizando um com os dados de fevereiro de 2025 e de 2024, para realizar a comparação de vendas, pedidos de compra e entradas mercadoria entre os 2 períodos.

Ainda no mesmo relatório, utilizaria:

- Um gráfico de barras para verificar quais foram as maiores vendas em cada período.
- Um gráfico de dispersão para verificar os pedidos de compras feitos em cada período, comparando assim, se os mesmos itens foram solicitados de forma padronizada ou se algum teve mais ou menos requisição entre os períodos.

4° e 5° Verificação de consistência de dados e outliers:

➔ Para tal, montaria queries mais simples, como:

- `Select * from Tabela de vendas where valor_venda = 0`
- `Select * from Tabela de pedido_compra where data_pedido between '2025-02-01' and '2025-02-28'`
- `Select descrição_produto, qtde_recebida – qtde_solicitada as “Faltante” from entradas_mercadoria where qtde_recebida < qtde_solicitada`

Entre outras queries que julgasse necessária.

Conclusão

Ao finalizar todos os passos, mostraria para o cliente, primeiramente todos os dados que retirei do banco de dados, em formatos de views, também mostraria os visuais no relatório criado, mostrando assim como foi influenciado o período de fevereiro de 2025 para que possa ter uma informação de forma visual.