



Desafio: Gere planos de ação a partir de análises com SQL



Desafio

Gere planos de ação a partir de análises com SQL



Informações do desafio:

- **Acessos:**

Link do Metabase: <https://dex.dnc.group/auth/login>

Login: aluno@dnc.com.br **Senha:** y6Hc0LMV0zBDcR

Login: aluno01@dnc.com.br **Senha:** 2Y7pywJ?mw1hls

Login: aluno02@dnc.com.br **Senha:** 3b5G49bYJKMpfO

Login: aluno03@dnc.com.br **Senha:** wkbt5zVn7Fk8EB

Login: aluno04@dnc.com.br **Senha:** qa0MjCDM8tuEov

→ Template de Entrega**



IMPORTANTE: Não mude a senha em hipótese alguma. 

Você construirá um dashboard utilizando SQL em busca de definir os próximos passos de uma Edtech. Deverá utilizar as informações para estabelecer a estratégia da empresa para o próximo ano.

Contexto

Suponha que você seja um analista de dados em uma empresa Edtech. Sua empresa está focada em acelerar seu crescimento aumentando o número de usuários cadastrados.

Portanto, você foi solicitado a analisar vários aspectos da aquisição de clientes para ver o status do crescimento de novos usuários em sua empresa.

Sobre os Dados

Tabela	Coluna	Descrição
leads_basic_details	lead_id	id único do lead [string]
leads_basic_details	age	idade do lead [int]
leads_basic_details	gender	sexo do lead [string]
leads_basic_details	current_city	cidade de residência do lead [string]
leads_basic_details	current_education	detalhes da educação atual do lead [string]
leads_basic_details	parent_occupation	ocupação do pai do lead [string]
leads_basic_details	lead_gen_source	fonte a partir da qual o lead é gerado [string]
sales_managers_assigned_leads_details	snr_sm_id	id único do gerente de vendas sênior [string]
sales_managers_assigned_leads_details	jnr_sm_id	id único do gerente de vendas júnior [string]
sales_managers_assigned_leads_details	assigned_date	data em que determinados leads são atribuídos ao gerente de vendas júnior [data]
sales_managers_assigned_leads_details	cycle	ciclo em que o lead é atribuído [string]
sales_managers_assigned_leads_details	lead_id	id único do lead [string]
leads_interaction_details	jnr_sm_id	id único do gerente de vendas júnior [string]
leads_interaction_details	lead_id	id único do lead [string]

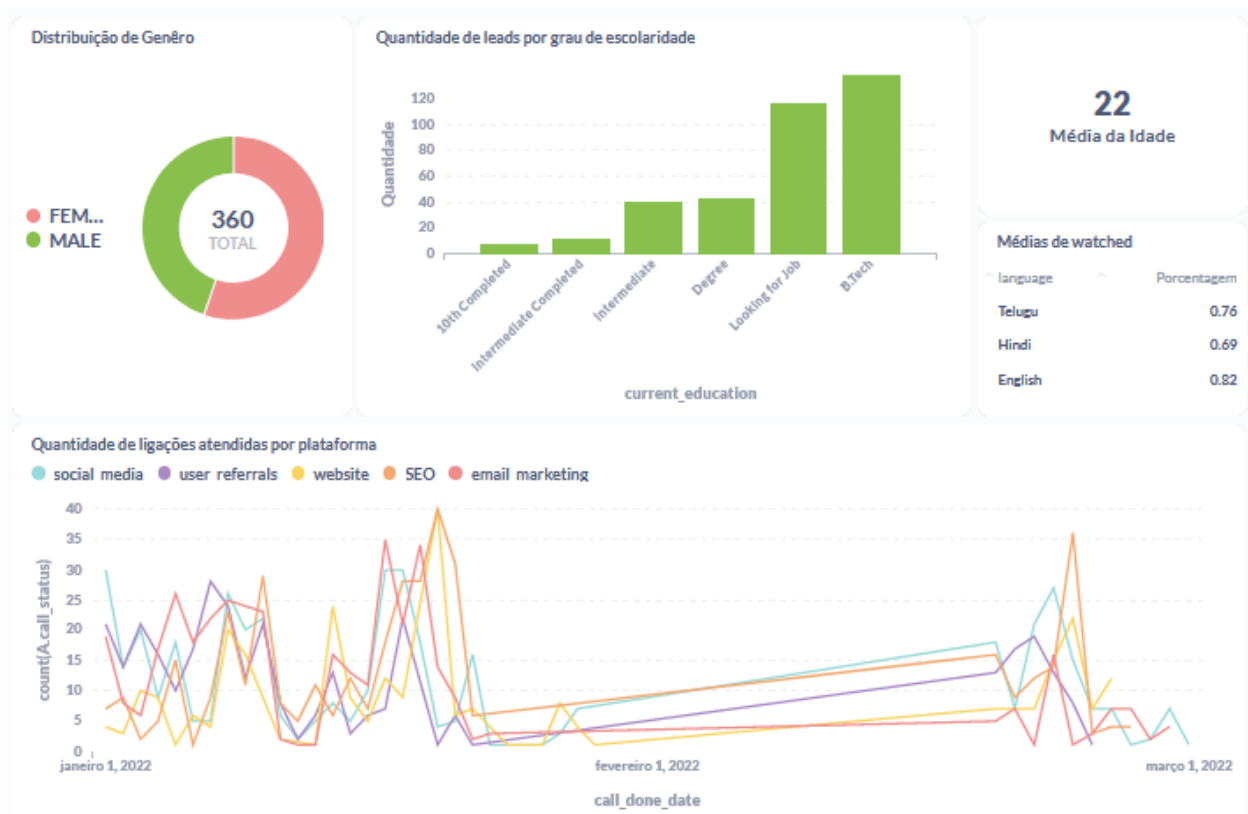
leads_interaction_details	lead_stage	estágio do lead quando contatado pelo gerente de vendas júnior [string]
Estágio pode ser "liderança", "conscientização", "consideração", "conversão"		
leads_interaction_details	call_done_date	data da chamada feita para liderar pelo gerente de vendas júnior [data]
leads_interaction_details	call_status	status da chamada feita ao lead [string]
Se o lead atender a chamada, então "successful"		
Em todos os outros casos "unsuccessful"		
Em todos os outros casos "unsuccessful"		
leads_interaction_details	call_reason	motivo para ligar para o lead [string]
motivo para ligar para o lead [string] → lead_introduction	demo_scheduled	demo_not_attended
Se o lead estiver no estágio de 'awareness', as razões podem ser → after_demo_followup	followup_for_consideration	
se o lead estiver no estágio de 'Consideration', os motivos podem ser → interested_for_conversion	followup_for_conversion	
se o lead estiver no estágio de "conversion", então os motivos podem ser → successful_conversion		
leads_demo_watched_details	lead_id	id único do lead [string]
leads_demo_watched_details	demo_watched_date	data em que a sessão de demonstração é assistida pelo lead [data]
leads_demo_watched_details	language	idioma em que a sessão de demonstração é

		assistida pelo lead [string] Pode ser "Inglês", "Telugu" ou "Hindi"
leads_demo_watched_details	watched_percentage	porcentagem da sessão assistida pelo lead (de 100) [float]
leads_reasons_for_no_interest	lead_id	id único do lead [string]
leads_reasons_for_no_interest	reasons_for_not_interested_in_demo	o motivo declarado pelo lead para a falta de interesse em assistir à sessão de demonstração.
leads_reasons_for_no_interest	reasons_for_not_interested_in_consideration	o motivo declarado pelo lead para não considerar o produto como uma solução
leads_reasons_for_no_interest	reasons_for_not_interested_in_conversion	o motivo declarado pelo lead para a falta de interesse em assistir à sessão de demonstração.

Como começar?

Com base no contexto fornecido, é necessário criar um dashboard para permitir que a equipe de negócios desenvolva planos de ação com o objetivo de aumentar o número de usuários cadastrados e impulsionar o crescimento da empresa.

1. Acesse o metabase e faça a consulta das tabelas
 - a. Select * from leads_basic_details
 - b. Select * from sales_managers_assigned_leads_details
 - c. Select * from leads_interaction_details
 - d. Select * from leads_demo_watched_details
 - e. Select * from leads_reasons_for_no_interest



🎯 Etapas de Desenvolvimento

Para te ajudar nesse processo, a seguir está um passo a passo para iniciar o desafio

Etapa 01) Tipo de Gráfico: Pizza



Funções: Operação Matemática | Agrupamento

Tabelas: leads_basic_details

Etapa 02) Tipo de gráfico: Cartão



Funções: Operação Matemática

Tabelas: leads_basic_details

Etapa 03) Tipo de gráfico: Barras



Funções: Operação Matemática | Agrupamento | Ordenação

Tabelas: leads_basic_details

Etapa 04) Tipo de gráfico: Tabela

Construa uma tabela de médias de watched que possuam watched_percentage maior que 0.5 e agrupe por language



Funções: Operação Matemática | Agrupamento | Where

Tabelas: leads_demo_watched_details

Etapa 05) Tipo de gráfico: Linhas

Construa um gráfico de linhas que mostre a quantidade de ligações atendidas por plataforma ao longo do tempo e coloque tudo em um dashboard



Funções: Operação Matemática | Agrupamento | União | Where

Tabelas: leads_basic_details | leads_interaction_details



Critérios de Avaliação

Os critérios de avaliação mostram como você será avaliado em relação ao seu desafio.

Atendeu às Especificações	Atendeu às Especificações	Pontos
Tipo de Gráfico: Pizza	O gráfico deve conter a quantidade de pessoas masculinas e femininas	20
Tipo de gráfico: Cartão	O gráfico deve conter a média da idade	20
Tipo de gráfico: Barras	O gráfico deve conter a quantidade de pessoas por tipo de graduação	20
Tipo de gráfico: Tabela	A tabela deve conter médias de watched que possuam watched_percentage maior que 0.5 e agrupe por language	20

Tipo de gráfico: Linhas	O gráfico deve conter a quantidade de ligações atendidas por plataforma ao longo do tempo e coloque tudo em um dashboard	20
----------------------------	--	----



Entrega



Como entregar: Você deverá entregar uma apresentação com as queries realizadas junto com o print do dashboard pronto.

- * → Template de Entrega**