

## Report analise dos dados - B2W DIGITAL BIT SP / FRETE

1- Considerando as Três tabelas enviadas e a proposta de fazer a junção das mesmas usando a Linguagem SQL. Foi utilizado no projeto o MySQL(sistema de gerenciamento de banco de dados, que utiliza a linguagem SQL) .

Para criar a base única, foi preciso definir que estrutura seria utilizada, para isso foi criado um diagrama ER apresentado abaixo.

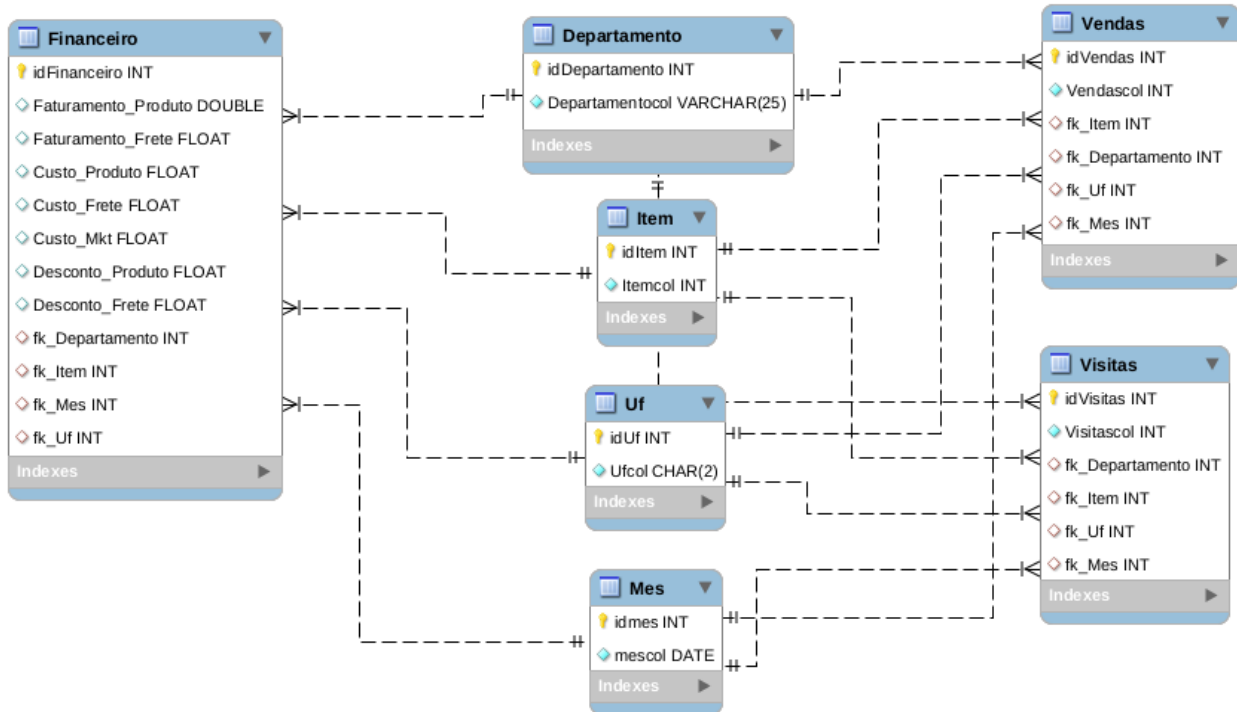


Figura 1: Diagrama ER

A criação desse diagrama foi possível graças ao conhecimento em modelagem de dados, o diagrama possibilitou verificar duas opções iniciais para a junção. A primeira era Desmembrar todas as colunas e remontar tirando as colunas duplicadas utilizando a normalização(forma normal,1FN,2FN,3FN). Segunda opção, que se apresenta na imagem, utiliza o método de retirar as colunas pertencentes a todas as tabelas e relacionar as mesmas.

Utilizando a segunda opção e analisando os dados podemos responde as seguintes questões.

a. Quais os departamentos com mais faturamento? E com mais lucro?

O departamento com maior faturamento levando em consideração o faturamento do produto e do frete, segue a seguinte ordem:

- Maquinas fotográficas – 11826450
- Cadeiras – 6141458
- Bolas de Gude – 464448,7

Os departamentos com maior lucro segue a seguinte ordem:

- Maquinas fotográficas – 294780
- Bolas de Gude – 111036,4

Houve prejuízo no seguinte departamento:

- Cadeiras – (-234484)

```

484 DELIMITER $$
485 CREATE PROCEDURE departamento_maior_faturamento ()
486 BEGIN
487     DECLARE faturamento1,faturamento2,faturamento3 double;
488     set @faturamento1=(SELECT SUM(Faturamento_Produto)+sum(Faturamento_Frete)FROM B2W.base_unica WHERE fk_departamento = 1);
489     set @faturamento2=(SELECT SUM(Faturamento_Produto)+sum(Faturamento_Frete)FROM B2W.base_unica WHERE fk_departamento = 2);
490     set @faturamento3=(SELECT SUM(Faturamento_Produto)+SUM(Faturamento_Frete)FROM B2W.base_unica WHERE fk_departamento = 3);
491     SELECT @faturamento1 as 'Bola de Gude',@faturamento2 as 'Cadeiras',@faturamento3 as 'Maquina Fotografica';
492 END $$
493 DELIMITER ;
494
495 call departamento_maior_faturamento;
496
497
498
499

```

Bola de Gude	Cadeiras	Maquina Fotografica
464448.701171875	6141458	18826450

Figura 2: Consultando o faturamento geral dos departamentos na base\_unica

```

496
497 -- Procedimento para calcular o departamento com maior lucro.
498
499 DELIMITER $$
500 CREATE PROCEDURE departamento_maior_lucro ()
501 BEGIN
502     DECLARE faturamento1,faturamento2,faturamento3 DOUBLE;
503     SET @faturamento1=(SELECT (SUM(Faturamento_Produto)+SUM(Faturamento_Frete))-
504     SUM(Custo_Produto) - SUM(Custo_Frete) - SUM(Custo_Mkt) - SUM(Desconto_Produto) - SUM(Desconto_Frete)
505     FROM B2W.base_unica WHERE fk_departamento = 1);
506     SET @faturamento2=(SELECT (SUM(Faturamento_Produto)+SUM(Faturamento_Frete))-
507     SUM(Custo_Produto) - SUM(Custo_Frete) - SUM(Custo_Mkt) - SUM(Desconto_Produto) - SUM(Desconto_Frete)
508     FROM B2W.base_unica WHERE fk_departamento = 2);
509     SET @faturamento3=(SELECT (SUM(Faturamento_Produto)+SUM(Faturamento_Frete))-
510     SUM(Custo_Produto) - SUM(Custo_Frete) - SUM(Custo_Mkt) - SUM(Desconto_Produto) - SUM(Desconto_Frete)
511     FROM B2W.base_unica WHERE fk_departamento = 3);
512     SELECT @faturamento1 AS 'Bola de Gude',@faturamento2 AS 'Cadeiras',@faturamento3 AS 'Maquina Fotografica';
513 END $$
514 DELIMITER ;
515 CALL departamento_maior_lucro();
516
517
518
519

```

Bola de Gude	Cadeiras	Maquina Fotografica
111036.4012680...	-234484	294780

Figura 3: Consultando o lucro geral dos departamentos na base\_unica

b. Qual ação você sugere como mais efetiva para aumento de vendas, investimento em propaganda, desconto em preço ou desconto em frete e porquê?

Em uma análise superficial onde os produtos e o perfil do cliente é desconhecido, a forma mais efetiva analisando os dados é o desconto em frete. Nem sempre aumentar o investimento em propaganda de acordo com os dados vão aumentar as visualizações a variação é muito grande, para investir na divulgação deve se ter uma “aposta” e conhecer a demanda no mercado do mesmo. Para o desconto no preço é preciso que os gastos em propaganda se mantenha baixo, o desconto do frete se mantenha pequeno ou inexistente, seguindo proporção da propaganda que se mantenha a margem de lucro o que não aconteceu com o departamento de cadeiras que fechou negativo no período apresentado nos dados.

c. Cite outras conclusões importantes você consegue analisar

Pontos importantes a se considerar são o conhecimento do produto, oferta, demanda, estudos de popularidade e satisfação, entre outras.

Com as informações fornecidas nas tabelas e as acima que considero importantes é possível prever onde se deve investir e o momento.

O mercado está em constante mudança e o acompanhamento do mesmo é de fundamental importância para se acompanhar o ritmo, não basta apenas pensar no lucro é preciso pensar no futuro e o que os números dizem dele.