

# Controle de vendas da Esporte & Cia



Projeto Analycts  
Patrícia Ferreira da Silva

# Base de dados

Base de dados utilizada da empresa esporte & Cia de produtos esportivos



# OBJETIVO

- Analisar as vendas da equipe Esporte & Cia em tempo real, gerando insights inestimáveis para sua equipe melhorar sua avaliação e previsão de suas metas, visando a transparência entre a empresa e a equipe de vendas, podendo visualizar o desempenho de cada vendedor e investir naqueles que tenha um desempenho mais baixo, assim poderão fazer melhorias para equipe e para os clientes.



## QUERIES E LIMPEZA DOS DADOS

Antes de começar a montar o Dashboard, é necessário algumas consultas e limpeza da base de dados, utilizamos o SQL Server para isso. Abaixo mostrarei os códigos.

- O primeiro passo foi a criação das as primary key, mas antes houve a necessidade de mudar as colunas que será a pk, para NOT NULL, pois as primary key não aceita valores nulos.

```
---( Coluna Clientes)  
select * from clientes  
ALTER TABLE clientes  
ALTER COLUMN cod_cliente NVARCHAR(255) not null
```

```
alter table clientes  
add constraint pk_clientes primary key (cod_cliente)  
go
```



## QUERIES E LIMPEZA DOS DADOS

---Coluna(vendedor)

```
select * from vendedor
```

```
ALTER TABLE vendedor
```

```
ALTER COLUMN cod_vendedor float( not null
```

```
alter table vendedor
```

```
add constraint pk_vendedor primary key (cod_vendedor)
```

```
go
```



## QUERIES E LIMPEZA DOS DADOS

Criando as foreign key (relacionamento entre as tabelas)

```
select * from vendas
```

```
alter table vendas
```

```
add constraint fk_cliente foreign key (cliente) references clientes  
(cod_cliente);
```

```
alter table vendas
```

```
add constraint fk_vendedor foreign key (vendedor) references ve  
(cod_vendedor);
```



## QUERIES E LIMPEZA DOS DADOS

--- VERIFICANDO VALORES NULOS

select \* from vendas

SELECT \* FROM vendas WHERE Data IS NULL

SELECT \* FROM vendas WHERE NF IS NULL

SELECT \* FROM vendas WHERE Categoria\_Produto IS NULL

SELECT \* FROM vendas WHERE vendedor IS NULL

select \* from vendedor

SELECT \* FROM vendedor WHERE cod\_vendedor IS NULL

SELECT \* FROM vendedor WHERE nome\_vendedor IS NULL

select \* from clientes

SELECT \* FROM clientes WHERE cod\_cliente IS NULL

SELECT \* FROM clientes WHERE Cliente IS NULL

SELECT \* FROM clientes WHERE UF IS NULL

SELECT \* FROM clientes WHERE Cidade IS NULL



## QUERIES E LIMPEZA DOS DADOS

Durante a análise percebemos valores nulos na coluna UF e Cidade, então utilizamos a moda desses valores para e substituir os valores nulos na base de dados. ( calculo da moda feito no Excel).

--- Corrigindo valores nulos

```
update clientes set UF = 'SP' where UF is NULL;
```

```
update clientes set Cidade = 'Osasco' where Cidade is NULL;
```





# DASHBOARD

Utilizamos o dashboard estratégico , pois trás vários benefícios para a gestão estratégica e o crescimento de sua marca ou produto, nele consiste informações e visualizações de maneira fácil a ser compreendida, dessa forma poderá ser passado para o gestor e para equipe de vendas acompanhar sua evolução em tempo real, sugerindo também novas ideias que possam acrescentar para empresa.



## ANALISANDO O DASHBOARD

Na barra superior foram criados KPI'S com as informações mais relevantes, onde o gestor vai ter uma visão mais ampla do seu negocio.

- Quant clientes ativos
- Valor total
- Quant vendas



# ANALISANDO O DASHBOARD

Na barra superior também encontra os filtros, onde você pode navegar pelos dados desejados.

- Categoria do produto
- Mês
- Ano

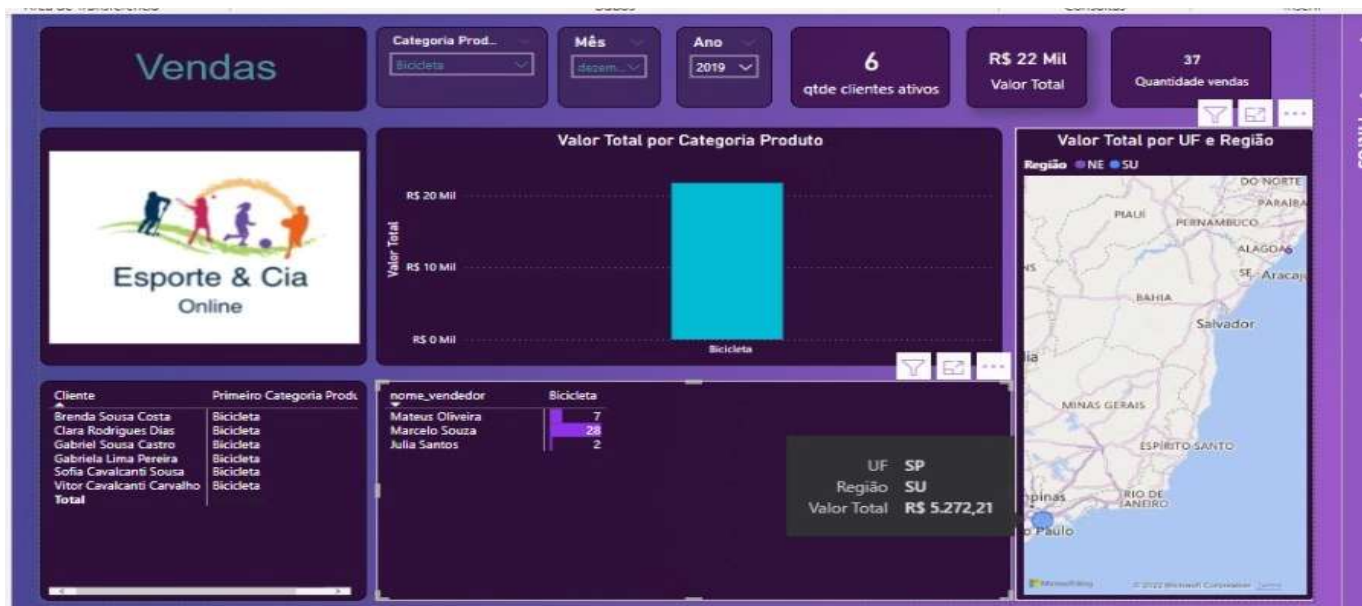


## ANALISANDO O DASHBOARD

Selecionando o que deseja, o restante da visualização irá retornar dados da categoria desejada.

EX: Queremos saber quem foi o melhor vendedor, local das suas vendas e seus clientes, da categoria bicicleta do mês dezembro do ano de 2019.

Veja que o dashboard retornou a nossa seleção desejada, vendedor (Marcelo Sousa, 28 quant. de vendas no estado de São Paulo). E se o gestor quiser saber quem vendeu mais produtos da categoria de bicicletas no geral.



## ANALISANDO O DASHBOARD

O gestor deseja saber quem é o melhor vendedor de bicicletas no geral. Veja a nossa seleção, melhor vendedor é o Marcelo Souza com 131 vendas a maioria delas no estado de São Paulo, veja também os clientes do Marcelo, onde ele pode aprimorar propagandas específicas para aumentar suas vendas.





## ANALISANDO O DASHBOARD

Agora vamos ver quem é o melhor vendedor, qual o produto que ele mais vendeu e os locais que foram realizadas as vendas.

Veja, o melhor vendedor no geral é o Rodrigo Gomes com maioria de vendas na categoria de camping e pesca e o local de maior vendas foi no Ceará, percebe que existe vendas em outras localidades também, basta passar o mouse em cima das bolinhas do mapa que você verá o local e o valor de suas vendas.



## ANALISANDO O DASHBOARD

Bom, poderemos verificar também os vendedores que tiveram baixo desempenho em determinada categoria, visando a melhoria de propagandas específicas, e incentivos para cada vendedor.

O Douglas Rodrigues não vendeu nada na categoria de futebol e radicais, o que poderia fazer para incentiva-lo nas vendas nessas categorias?

- Propagandas específicas para seus clientes?
- Incentivos e feedback positivos para o vendedor?

Para responder essas questões o gestor irá fazer uma análise crítica e tomar decisões acertivas para seu negócio.



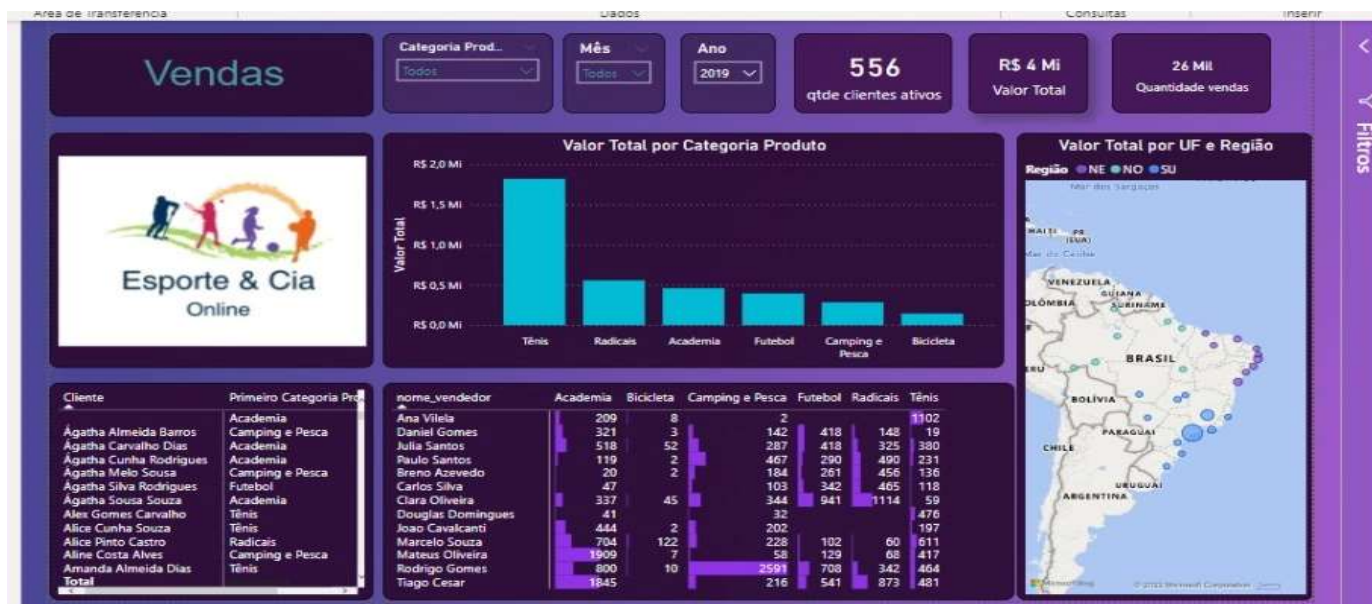
# ANALISANDO O DASHBOARD

## Verificando os KPI'S

A partir da análise dos KPI'S, podemos traçar metas de um ano para o outro verificando a quantidade de vendas anual, quantidade de clientes ativos e o valor total dessas vendas.

No ano de 2019 as vendas foram de 4 milhões com 556 clientes ativos e 26 mil quantidade de vendas.

Assim podemos traçar uma nova meta para o ano de 2020 e propagandas mais intensas nas categorias de baixa venda.





Espero que todos tenham entendido e gostado da proposta do trabalho, que é gerar conhecimentos através das visualizações para tomada de decisão assertiva para o negócio. A visualização é automática, a partir do momento que a base de dados sofre alteração ela automaticamente atualizada gerando novos números.

Obrigada a todos!

