

Centro Universitário de João Pessoa – UNIPE Curso de Ciência da Computação Fábrica de Software 2025.1 Desafio Final

PEDRO HENRIQUE LEAL VIEIRA

RELATÓRIO DOS INSIGHTS OBTIDOS COM AS CONSULTAS SQL

João Pessoa 2025



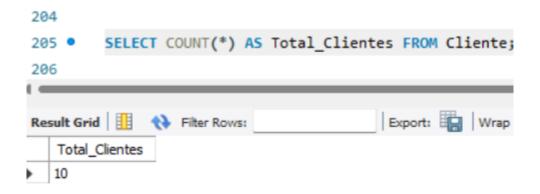
1. INTRODUÇÃO

Este documento faz parte do desafio final do workshop de dados da Fábrica de Software e tem como objetivo descrever as consultas realizadas no banco de dados de uma empresa fictícia. Através dessas consultas, foram extraídas informações relevantes sobre clientes, fornecedores, funcionários, estoque, vendas e pagamentos. A interpretação desses dados possibilita insights estratégicos para otimizar processos e melhorar a gestão da empresa.

2. ANÁLISE E INSIGHTS

2.1 Quantidade total de clientes cadastrados

Com esse dado, a empresa pode avaliar o crescimento da base de clientes e criar estratégias para fidelização e captação de novos consumidores.





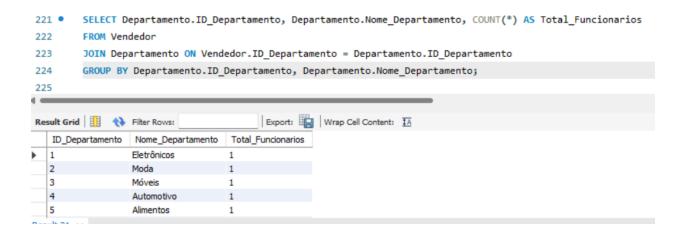
2.2 Quantidade de produtos fornecidos por cada fornecedor

Essa informação ajuda a empresa a identificar fornecedores mais ativos e negociar melhores condições para os produtos mais comprados.



2.3 Quantidade de funcionários por departamento

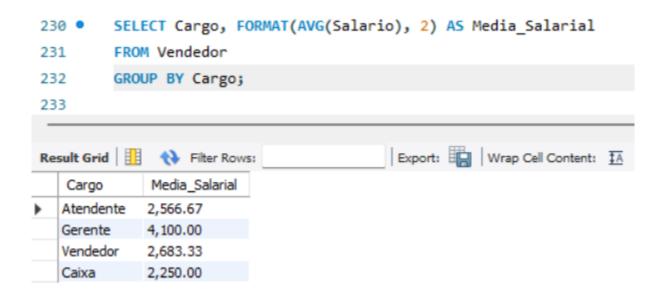
Permite analisar a distribuição de funcionários e verificar se há setores sobrecarregados ou com necessidade de reforço.





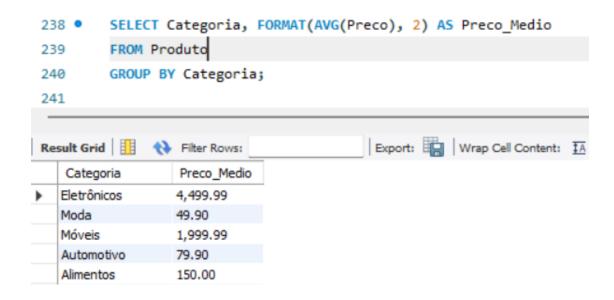
2.4 Média salarial por departamento

Com essa consulta, a empresa pode comparar salários entre departamentos e garantir igualdade nos salários, além de otimizar a folha de pagamento.



2.5 Média de preço por categoria

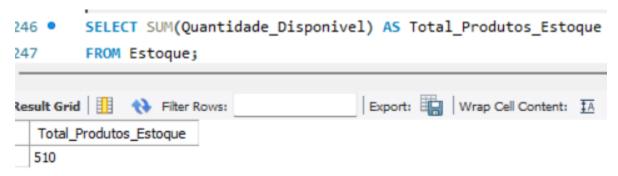
Permite analisar quais categorias possuem produtos mais caros ou baratos, auxiliando na precificação e estratégias promocionais.





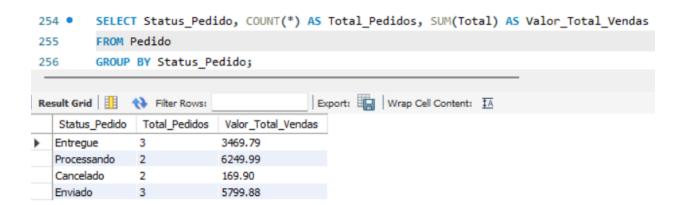
2.6 Quantidade total de produtos em estoque

Dá uma visão geral da quantidade de produtos disponíveis, evitando problemas de excesso ou falta de estoque.



2.7 Total de vendas por status do pedido

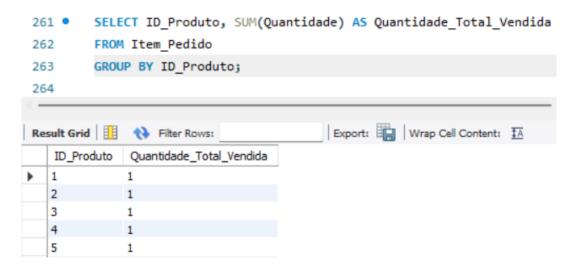
A análise dos status dos pedidos permite acompanhar o processo de envios, entregas e cancelamentos, melhorando a experiência do cliente.





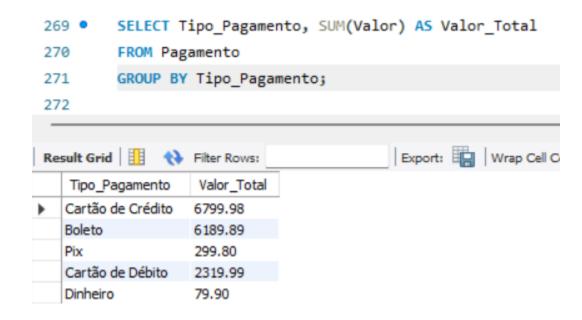
2.8 Quantidade vendida por produto

Permite identificar os produtos mais vendidos, facilitando o planejamento de reposição e promoções.



2.9 Total pago por método de pagamento

Saber quais métodos de pagamento são mais utilizados auxilia na definição de estratégias para oferecer melhores condições para métodos de pagamento mais benéficos para a empresa.





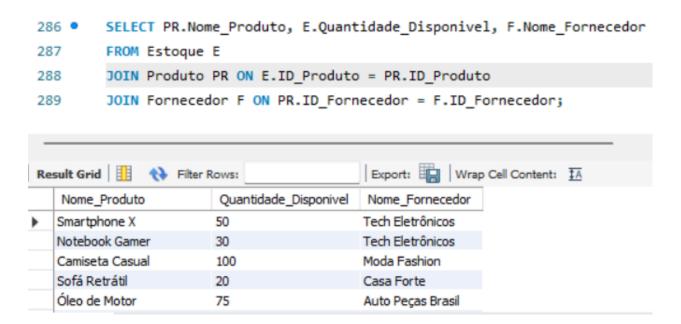
2.10 Listar os pedidos com informações do vendedor e cliente

Mostra quem realizou e quem atendeu cada pedido, facilitando a análise de desempenho dos vendedores e o comportamento dos clientes.



2.11 Exibir produtos em estoque e seus fornecedores

Permite verificar a disponibilidade de produtos no estoque e quais fornecedores são responsáveis por eles, ajudando no planejamento de reposições.





3. CONCLUSÃO

As consultas realizadas possibilitam uma visão abrangente dos processos internos da empresa fictícia, fornecendo dados essenciais para tomadas de decisão mais eficazes. Com base nesses insights, a empresa pode melhorar sua gestão de estoque, otimizar a equipe, ajustar estratégias de vendas e aprimorar a experiência do cliente. Esse tipo de análise baseada em dados é fundamental para impulsionar o crescimento e a eficiência operacional do negócio.