



www.datascienceacademy.com.br

Microsoft Power BI Para Data Science, Versão 2.0

Estudo de Caso 2

Definindo Estratégias de Vendas



Você é Analista de Dados na empresa PontoMaximo, uma rede de varejo que vende produtos eletrônicos e eletrodomésticos com lojas espalhadas por diversas cidades do Brasil. A empresa começou sua operação no Brasil em 2012 e atua nos quatro estados da região sudeste mais os estados do Paraná e Bahia.

A empresa está montando a estratégia de vendas para o próximo ano e precisa saber qual dos fabricantes dos produtos vendidos, apresenta melhor desempenho nas vendas. O objetivo é descartar os fabricantes cujos produtos possuem poucas vendas e tentar negociar melhores condições com os principais fabricantes.

Em paralelo a isso, a empresa gostaria de ter diferentes visões das vendas realizadas nos últimos 4 anos (período de 2012 a 2015). Deve ser possível segmentar os relatórios de vendas por diferentes informações e por diferentes ângulos. Estas informações irão suportar as estratégias da empresa para o próximo ano.

Sua fonte de dados é um arquivo Excel com dados coletados do sistema de vendas, CRM e ERP da empresa. O conjunto de dados foi entregue pelo departamento de TI com as seguintes colunas.

| Coluna      | Descrição                                |
|-------------|--|
| ID-Produto  | Identificador único de cada produto      |
| Produto     | Nome do produto                          |
| Categoria   | Categoria do produto                     |
| Segmento    | Segmento do produto                      |
| Fabricante  | Fabricante do produto                    |
| Loja        | Loja onde foi efetuada a venda           |
| Cidade      | Cidade da loja onde foi efetuada a venda |
| Estado      | Estado da loja onde foi efetuada a venda |
| Vendedor    | Nome do vendedor                         |
| ID-Vendedor | ID-Vendedor                              |
| DataVenda   | Data da venda                            |
| ValorVenda  | Valor da venda                           |

Haverá diversas reuniões para definição da estratégia de vendas e os relatórios poderão ser extraídos sob demanda, de acordo com a necessidade dos gestores. Por conta disso, você deve criar um modelo de dados que permita a extração de relatórios a qualquer momento e que permita extrair dados por diferentes visões e ângulos.

Seu trabalho é fazer isso acontecer!