



Pilão Professional

O que é Pilão Professional?

Pilão Professional é uma divisão da marca Pilão dedicada a fornecer soluções completas de café e bebidas quentes para estabelecimentos comerciais, como escritórios, hotéis, restaurantes e instituições de saúde. Além de oferecer máquinas de café personalizadas e serviços de manutenção, a empresa disponibiliza um modelo de franquia para empreendedores interessados em ingressar no mercado de autoatendimento com o respaldo de uma marca líder. Comprometida com a sustentabilidade, a Pilão Professional alinha suas práticas aos princípios ESG, buscando atender às necessidades atuais sem comprometer as futuras gerações

Recursos importantes

Alto Nível: https://vkjz74.axshare.com/#p=maturidade_ampla_ind_&g=1

Explicação:

https://drive.google.com/file/d/19iiQfp6UJ98NeVkc_S_3L7bjZ2loSxvJ/view

Site: <https://pilaoprofessional.com.br/>

Principais possíveis bloqueios

- Viabilidade do Looker Studio para alguns detalhes, como por exemplo, ao mudar de filtro mudar a logo da unidade de negócio.
- Dados de documentação para o sheets, será preciso pensar numa estrutura e entender quais e como seriam essas notas de documentação.
- Limitações do Looker Studio e débito técnico (não vou abandonar essa expressão) em relação ao mesmo.

- Matofino é um ótimo profissional, caso possível, devemos nos aproximar e usa-lo como "termômetro" para entender se estamos no caminho certo e atendendo o que foi proposto. Se virmos que estamos no caminho correto, não será mais necessário. ← Evitar o desentendimento de prioridades e requisitos entre nós e eles, aproximando do cliente.
-

Estaca zero - Dados, dados, dados!

Os dados, inicialmente, serão armazenados num sheets. Teremos a liberdade de criar esse sheets com os atributos de nossa escolha a partir das métricas que criaremos.

O que podemos usar como ponto de partida?

Analisando o alto nível, pode-se notar uma clara semelhança com um projeto que já fizemos anteriormente para a BuscarID em relação a métricas, o qual também foi feito no Looker Studio (sheets com as métricas e seus calculos complicados:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1a--ghYAt1gJmoDJywwP826Sk4O4eESbswu57NLaRuiM/edit?gid=1367757429#gid=1367757429>).

Podemos usar o sheets acima, pelo menos como forma de revisão de formulas, etc.

Nosso objetivo aqui é destrinchar as métricas que serão utilizadas no dashboard e documentar quais atributos serão usados em cada métrica. ← Tendo isso, podemos iniciar nossa análise.

Próximo passo mais legal que o anterior - Análise

Aqui, será feita a análise dos dados, criação de dashboards. Lembrar: cada unidade de negócio da Pilão Professional deve ter uma identidade única, alterando cores e logos. ← Avaliar viabilidade no Looker Studio.

Primeiros passos

Os primeiros passos importantes foram dados no projeto, foi criado o sheets com os atributos necessários para a criação de todos os 4 dashboard. O sheets foi populado com dados fakes, a fim de seguirmos o conceito “product first” imposto pelo cliente.

O que podemos tirar de lição disso?

O cliente impôs uma politica de “product first” e pediu por “follow ups”. Essa não é uma questão exclusiva desse cliente, todos querem “follow up”. Afinal, quando compramos algo na Amazon, ficamos acompanhando o trajeto do produto até nossa casa por meio do rastreio. Ficamos ansiosos pra ver o resultado.

Devemos pensar numa forma (criativa talvez) de evitar essa ansiedade e ao mesmo tempo fornecer um “follow up”.

A estrutura da tabela

As tabelas tanto de dados gerais quanto de marketing seguem uma estrutura extremamente simples, as **métricas são armazenadas diretamente nas tabelas**, invés dos dados que as compõem, optamos por esse caminho pela eficiência, otimização, prazo de entrega, simplicidade, entre outros pontos. **Dados dimensionais e de fatos são armazenados na mesma tabela** devido a simplicidade dos dados e da ferramenta usada na análise (Looker Studio).

Os dados são registrados seguindo uma granularidade de Mes/Ano, considerando apenas meses fechados. Assim temos métricas mais assertivas e notas de documentação mais completas.

Segundos Passos

Após a importante criação dos dados fakes utilizando bibliotecas como `faker` em Python e IA para geração de notas e textos usando como base os dados e um breve contexto negocial, foi feita a criação dos dados de Marketing da Pilão seguindo a mesma linha dos dados gerais, em uma nova planilha para melhor organização. [Link para a fonte de dados](#)

⚠ Um ponto interessante a se levar em consideração sobre esse projeto é a "documentação dinâmica" a nível de análise. Mês a mês são adicionadas notinhas em forma de texto nos dados, sendo apresentados na análise como "notas", "oportunidades", etc. Isso aproxima o usuário da análise invés de ser algo frio apenas com números.

Aprendizado Conteúdo técnico gera mais leads	Oportunidades Percebidas Certificação reconhecida pelo mercado
--	--

Fica de ideia para projetos posteriores como forma de storytelling.

Código para criação de dados fakes utilizado

Primeiro, vejamos como são criados os dados de marketing:

```
import pandas as pd
from faker import Faker
from faker.providers import BaseProvider
import random
from datetime import datetime, timedelta
import calendar

fake = Faker('pt_BR')

class PilaoProvider(BaseProvider):
    def regioao(self):
        regioes = ['São Paulo', 'Minas Gerais', 'Rio de Janeiro', 'Curitiba', 'Santa Cat:
        return random.choice(regioes)

    def tipo_campanha(self):
        tipos = ['Mídia Digital', 'Redes Sociais', 'Email Marketing',
                'Influenciadores', 'Eventos Corporativos', 'Patrocínios']
```

```

        return random.choice(tipos)

    def tipo_natureza(self):
        return random.choice(['Orgânico', 'Pago', 'Parceria'])

    def abordagem(self):
        return random.choice(['Branding', 'Performance', 'Engajamento'])

    def nome_campanha(self):
        temas = ['Profissionalização', 'Produtividade', 'Tecnologia', 'Gestão',
                  'Inovação', 'Liderança', 'Certificação']
        return f"Campanha {random.choice(temas)} {datetime.now().year}"

    def aprendizado(self):
        return random.choice([
            "Melhor desempenho em vídeos curtos",
            "LinkedIn com maior conversão",
            "Horário comercial mais eficiente",
            "CTR melhor em dispositivos móveis",
            "Conteúdo técnico gera mais leads"
        ])

    def oportunidade(self):
        return random.choice([
            "Parceria com universidades",
            "Expansão para mercado internacional",
            "Séries de webinars técnicos",
            "Certificação reconhecida pelo mercado",
            "Programa de embaixadores"
        ])

fake.add_provider(PilaoProvider)

def generate_fake_data():
    data = []
    start_date = datetime(2024, 1, 1)

```

```

campanhas = [fake.nome_campanha() for _ in range(5)]

#36 meses (3 anos)
for i in range(36):
    registros_por_mes = random.randint(3, 6) #3 a 6 campanhas por mês

    current_date = start_date + timedelta(days=30*i)

    for _ in range(registros_por_mes):
        row = {}

        # Dados básicos
        row['Data'] = current_date.strftime('%m/%Y')
        row['Campanha'] = random.choice(campanhas) #Reutiliza campanhas
        row['Tipo_Campanha'] = fake.tipo_campanha()
        row['Regiao'] = fake.regiao()
        row['Unidade_Negocio'] = 'Pilão Profissional'
        row['Tipo_Natureza'] = fake.tipo_natureza()
        row['Abordagem'] = fake.abordagem()

        #Métricas mensais
        row['Cliques'] = random.randint(15000, 150000)
        row['Impressoes'] = row['Cliques'] * random.randint(10, 100)
        row['CPC_Medio'] = round(random.uniform(1.50, 8.00), 2)
        row['CPM_Medio'] = round(random.uniform(20.00, 150.00), 2)
        row['CTR'] = round(random.uniform(0.005, 0.05), 4) #0.5% a 5%

        row['CPV_Medio'] = round(random.uniform(0.10, 2.00), 2) if random.randc

        row['Custo'] = round(random.randint(30000, 1500000), 2)
        row['Leads'] = random.randint(15000, 150000)
        row['Vendas'] = int(row['Leads'] * random.uniform(0.1, 0.3))
        row['Conversoes'] = int(row['Vendas'] * random.uniform(0.8, 1.0))
        row['Taxa_Conversao'] = round(random.uniform(0.01, 0.15), 4) #1% a 15%
        row['Frequencia'] = round(random.uniform(1.1, 3.5), 2)

```

```

        row['ROI'] = round(random.uniform(0.01, 0.15), 4) #1% a 15%
        row['Aprendizados'] = fake.aprendizado()
        row['Oportunidades_Percebidas'] = fake.oportunidade()

    data.append(row)

return data

def save_to_excel(data, filename):
    df = pd.DataFrame(data)

    with pd.ExcelWriter(filename, engine='xlsxwriter') as writer:
        df.to_excel(writer, sheet_name='Dados', index=False)

        workbook = writer.book
        worksheet = writer.sheets['Dados']

        for idx, col in enumerate(df.columns):
            max_length = max(
                df[col].astype(str).apply(len).max(),
                len(col)
            )
            adjusted_width = max_length + 2
            worksheet.set_column(idx, idx, adjusted_width)

if __name__ == "__main__":
    fake_data = generate_fake_data()
    save_to_excel(fake_data, 'Dados_Pilao_Professional_Mensal.xlsx')
    print("Arquivo Excel mensal gerado com sucesso!")

```

Agora veja também como são criados os textos das notas:

```

from datetime import datetime
import pandas as pd
import random

```

```

df = pd.read_csv("/content/Dados Pilão 2 - Página1.csv")

df["Data"] = pd.to_datetime(df["Data"], format="%d/%m/%Y")

textos_por_mes_ano = {}

notas_opcoes = [
    "Expansão da base de clientes no setor de hospitalidade e food service.",
    "Ajustes operacionais para otimizar a reposição de insumos e equipamentos.",
    "Aumento da demanda por soluções completas de café em empresas e hotéis",
    "Melhoria na personalização das ofertas para clientes de diferentes segmento",
    "Teste de novos modelos de assinatura para facilitar a recorrência de pedidos"
]

proximos_passos_opcoes = [
    "Ampliar parcerias com redes de hotelaria e grandes escritórios.",
    "Desenvolver estratégias para impulsionar vendas de máquinas automáticas.",
    "Fortalecer o suporte técnico para garantir maior satisfação dos clientes.",
    "Criar novos pacotes personalizados para cafeterias e restaurantes.",
    "Explorar oportunidades no setor de eventos e catering."
]

descobertas_oportunidades_opcoes = [
    "Crescente interesse por cafés premium e sustentáveis no setor corporativo.",
    "Aumento da demanda por soluções de autosserviço em ambientes empresari",
    "Expansão do consumo de café em postos de conveniência e redes de varejo.",
    "Necessidade de maior suporte técnico e treinamento para clientes de food se",
    "Maior valorização de serviços personalizados para fidelização de clientes."
]

def gerar_textos(mes, ano):
    textos = {
        "Notas": f"{random.choice(notas_opcoes)} ({mes}/{ano})",
        "Proximos_Passos": f"{random.choice(proximos_passos_opcoes)} ({mes}/{ano})",
        "Descobertas_Oportunidades": f"{random.choice(descobertas_oportunidades_opcoes)} ({mes}/{ano})"
    }

```



```

return textos

for index, row in df.iterrows():
    mes_ano = (row["Data"].month, row["Data"].year)

    if mes_ano not in textos_por_mes_ano:
        textos_por_mes_ano[mes_ano] = gerar_textos(row["Data"].month, row["Data"].year)

    df.at[index, "Notas"] = textos_por_mes_ano[mes_ano]["Notas"]
    df.at[index, "Proximos_Passos"] = textos_por_mes_ano[mes_ano]["Proximos_Passos"]
    df.at[index, "Descobertas_Oportunidades"] = textos_por_mes_ano[mes_ano]["Descobertas_Oportunidades"]

output_path = "/content/Dados_Textos_att2.xlsx"
df.to_csv(output_path, index=False)

df

```

Por fim, como são criados os dados gerais:

```

import pandas as pd
from datetime import datetime, timedelta
import random

file_path = "/content/Dados Pilão 2 - Dados Angelus.csv"
df = pd.read_csv(file_path, encoding="utf-8-sig")

df["Data"] = pd.to_datetime(df["Data"], errors="coerce", format="%d/%m/%Y")

df = df.dropna(subset=["Data"])

min_date = df["Data"].min()
max_date = df["Data"].max()

#10 anos antes da menor data existente
start_date = min_date - timedelta(days=10*365)

```

```

new_dates = pd.date_range(start=start_date, end=max_date, freq="MS")

new_data = []
for date in new_dates:
    row = df.sample(n=1).iloc[0].copy()
    row["Data"] = date

    #tratamento
    for col in df.columns:
        if isinstance(row[col], str):
            valor = "".join(filter(str.isdigit, row[col]))
            if valor:
                row[col] = int(valor)
            else:
                try:
                    row[col] = float(row[col])
                except ValueError:
                    pass

        elif isinstance(row[col], (int, float)):
            row[col] = max(0, row[col] + random.randint(-500, 500))

    new_data.append(row)

df_new = pd.DataFrame(new_data)

df_new["Data"] = df_new["Data"].dt.strftime("%d/%m/%Y")

new_xlsx_path = "/content/ teste3.xlsx"
df_new.to_excel(new_xlsx_path, index=False, engine="openpyxl")

df_new

```

Acima, demonstro como são criados os dados gerais, dados de marketing e dados de texto para o projeto Pilão.

Temos os dados, e agora?

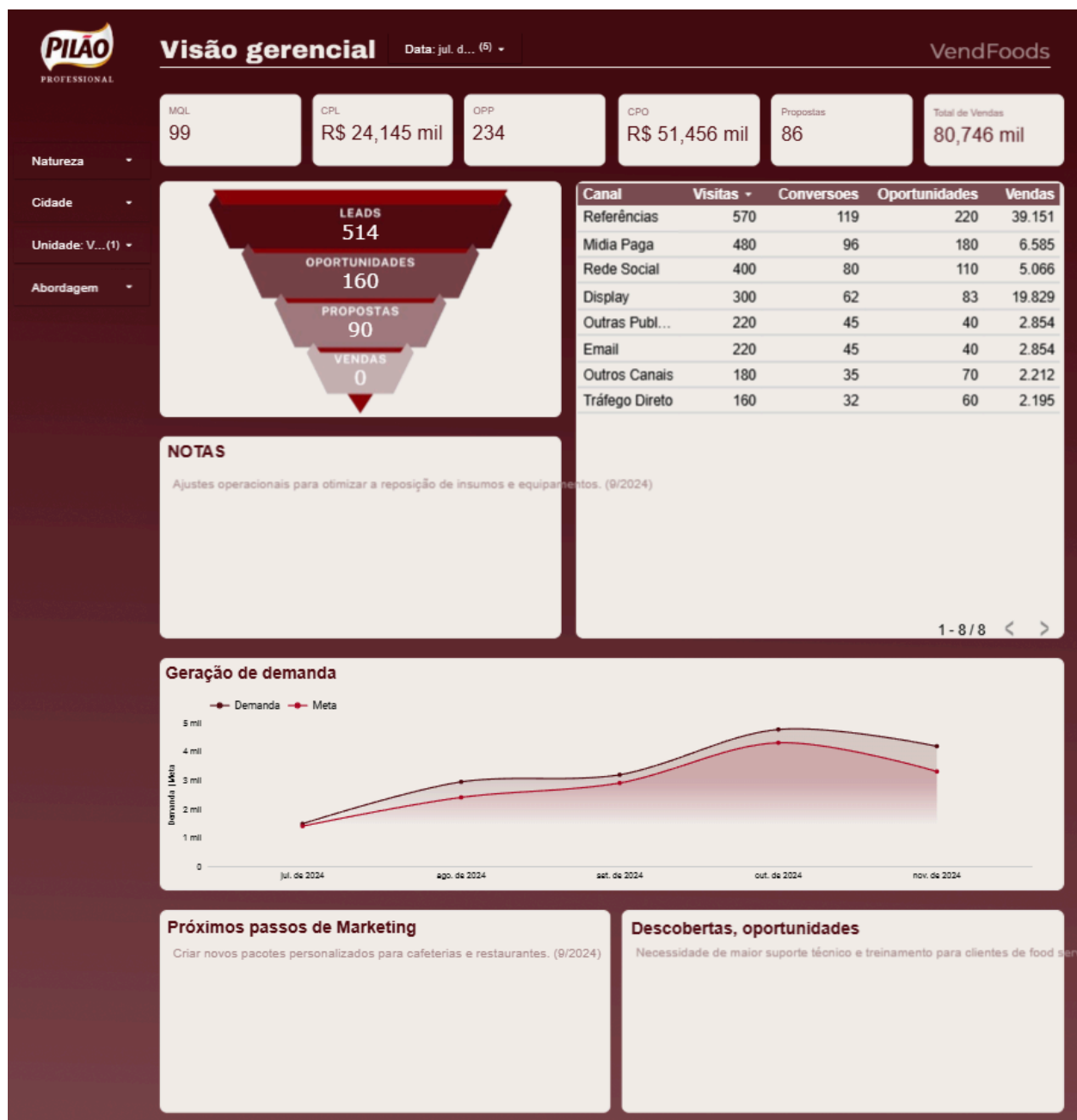
Agora que temos o difícil, vamos ao fácil, para a análise! Seguiremos 100% o mockup construído pelo [Rogério Matofino](#), exposto ao início dessa documentação. Teremos as visões **executiva, gerencial, operacional/evolutiva** e de **mídia (marketing)**.

Visão Executiva



Essa é visão uma estratégica do desempenho comercial e de marketing do negócio, permitindo que executivos e gestores monitorem os principais indicadores de forma rápida e tomem decisões mais assertivas baseadas nos resultados apresentados.

Visão Gerencial



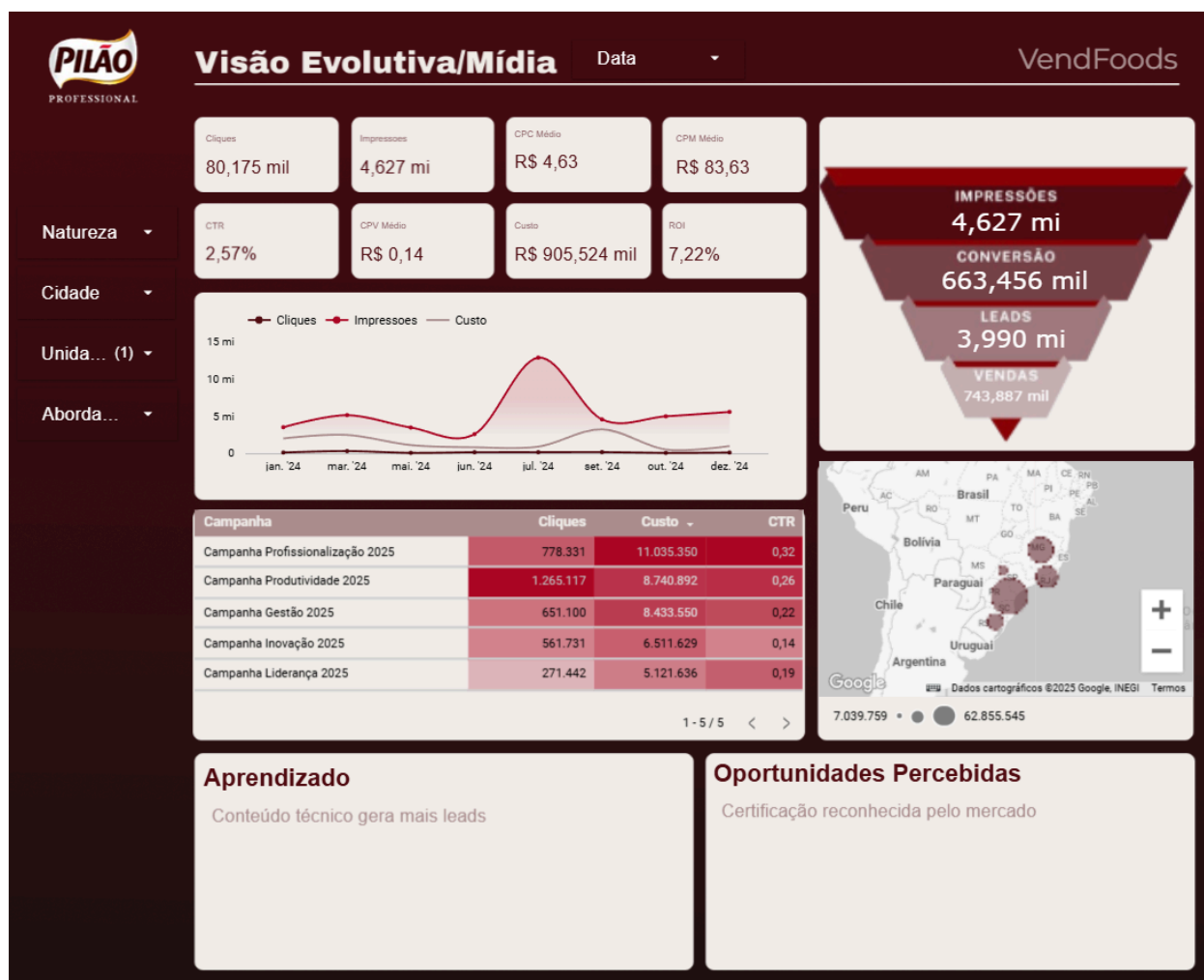
Visão gerencial que permite aos gestores acompanharem o desempenho detalhado dos canais de marketing e vendas, monitorando a jornada de conversão dos leads e a efetividade de cada canal de aquisição, além de fornecer insights para planejamento futuro e identificação de oportunidades de melhoria.

Visão Operacional/Evolutiva



Uma visão operacional que permite acompanhar a evolução e eficiência das estratégias de marketing digital da empresa, apresentando métricas detalhadas sobre origem do tráfego, custos por lead/aquisição e taxas de conversão, auxiliando na otimização das campanhas e na identificação da efetividade de cada canal de aquisição.

Visão Evolutiva/Mídia



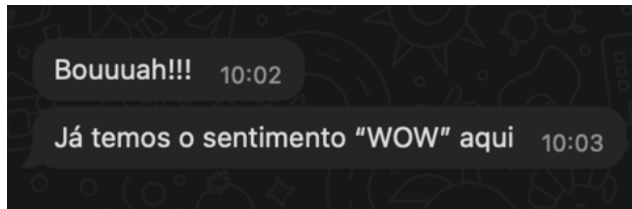
Visão específica para análise do desempenho das campanhas de mídia digital da empresa, permitindo monitorar os resultados de diferentes campanhas publicitárias, seus custos, taxas de conversão e distribuição geográfica dos resultados, auxiliando na otimização dos investimentos em publicidade e na medição do retorno sobre o investimento em mídia.

Temos as análises e os dados, agora é hora do feedback!

O líder do projeto, [Rogério Matofino](#), também financiador do mesmo, prontamente adorou o projeto de primeira, seguindo todas as linhas definidas pelo mesmo. Conseguimos extrair de forma 100% assertiva suas necessidades, requisitos e dores, transformamos isso de forma ímpar em uma análise concisa, simples e eficaz para a necessidade apresentada.

Durante todo o projeto foram feitos diversos elogios tanto na forma como o projeto se desenrolava quanto na forma como abstraíamos os requisitos.

De acordo com o Matofino, a equipe da Pilão adorou o projeto, superando as expectativas:



Relatório final: fechamento do projeto

A última tela desenvolvida traz com ela o fechamento do projeto. Um projeto simples, rápido, conciso, bem feito e assertivo. A equipe trabalhou de forma fluída desde a abstração dos requisitos até a entrega final do projeto. Não obtemos maiores dificuldades ao decorrer da consultoria, sendo então, um “projeto modelo”.

Serve este como exemplo aos demais projetos, os quais a comunicação impera, requisitos são claros e o desenvolvimento é fluído. Vale ressaltar e reconhecer o trabalho excepcional de [Rogério Matofino](#), o qual com maestria liderou o projeto e foi a ponte indispensável entre a **Kalidash** e **Pilão**.