

# FUNDAMENTOS BÁSICOS DO BI



VICTOR HUGO

# POWER BI BÁSICO

## Principais Formas de Utilização para Empresas Varejistas

O Power BI é uma ferramenta poderosa de análise de dados e visualização, essencial para empresas varejistas que desejam tomar decisões informadas. Neste e-book, vamos explorar como o Power BI pode ser utilizado de maneira prática no varejo, com exemplos reais e instruções claras sobre como implementar cada recurso.



# 01

# ANÁLISE DE VENDAS

---



# MONITORANDO VENDAS DIÁRIAS E MENSAS

Manter o controle das vendas diárias e mensais ajuda a identificar tendências e padrões de consumo.

Exemplo Real: Crie um gráfico de linha no Power BI que mostra as vendas diárias e mensais. Para isso, importe os dados de vendas, crie uma medida de total de vendas e arraste-a para o gráfico de linha. Comparar esses dados com períodos anteriores pode mostrar crescimento ou declínio nas vendas.

## IDENTIFICAÇÃO DE PRODUTOS MAIS VENDIDOS

Identificar quais produtos estão vendendo mais ajuda a otimizar o estoque e as estratégias de marketing.

Exemplo Real: Use um gráfico de barras para visualizar os produtos mais vendidos. Importe os dados de vendas, crie uma medida de total de vendas por produto e adicione essa medida ao gráfico de barras. Isso facilita a identificação dos itens de maior demanda.

# 02

# GESTÃO DE ESTOQUE

---

# ACOMPANHAMENTO DO NÍVEL DE ESTOQUE

Manter um controle rigoroso do nível de estoque é crucial para evitar rupturas e excessos.

Exemplo Real: Crie um dashboard que mostra o nível de estoque atual. Importe os dados de estoque, crie uma medida que calcula a quantidade disponível e utilize um gráfico de colunas para destacar os produtos que estão abaixo do nível crítico.

## PREVISÃO DE DEMANDA

O Power BI pode ajudar a prever a demanda futura com base em dados históricos de vendas.

Exemplo Real: Utilize a funcionalidade de análise preditiva no Power BI para projetar a demanda futura. Importe os dados históricos de vendas e use a análise de série temporal para prever as vendas futuras, exibindo os resultados em um gráfico de linha.

# 03

# ANÁLISE DE CLIENTES

---





# SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES

Segmentar clientes com base no comportamento de compra pode aumentar a eficiência das campanhas de marketing.

Exemplo Real: Crie um relatório que segmenta clientes por frequência de compra e valor gasto. Importe os dados de clientes e vendas, crie segmentos utilizando as funcionalidades de segmentação do Power BI, e visualize os segmentos em gráficos de pizza ou barras.

## ANÁLISE DE SATISFAÇÃO DO CLIENTE

Monitorar a satisfação do cliente é fundamental para o sucesso a longo prazo.

Exemplo Real: Integre dados de pesquisas de satisfação e avaliações de produtos no Power BI. Importe os dados, crie gráficos de barras ou de pontos para visualizar as avaliações e análises, e use filtros para aprofundar nos detalhes.



# 04

# GESTÃO FINANCEIRA

---

# ANÁLISE DE DESPESAS E LUCROS

Ter um controle detalhado das despesas e lucros é essencial para a saúde financeira da empresa.

Exemplo Real: Desenvolva um dashboard que mostra as despesas por categoria e compara com as receitas para calcular o lucro líquido. Importe os dados financeiros, crie medidas para despesas e receitas, e utilize gráficos de barras e cartões de resumo para visualizar os resultados.

## MONITORAMENTO DE KPIS FINANCEIROS

Os KPIs (Key Performance Indicators) financeiros ajudam a manter a empresa no caminho certo.

Exemplo Real: Crie um painel com KPIs como margem de lucro, ROI (Retorno sobre Investimento) e fluxo de caixa. Importe os dados relevantes, crie medidas para cada KPI e exiba-os em cartões ou gráficos de indicadores.

# 05

## MARKETING E PROMOÇÕES

---

# ANÁLISE DE CAMPANHAS DE MARKETING

Entender o impacto das campanhas de marketing é crucial para o ajuste de estratégias futuras.

Exemplo Real: Use o Power BI para analisar o desempenho de campanhas de marketing. Importe os dados de campanhas, crie gráficos de barras para mostrar o aumento nas vendas e o retorno sobre investimento para cada campanha.

## GESTÃO DE PROMOÇÕES

Acompanhar a eficácia das promoções ajuda a entender o que funciona melhor para seu público.

Exemplo Real: Desenvolva relatórios que mostram o impacto das promoções nas vendas. Importe os dados de promoções, crie medidas de vendas durante períodos promocionais e visualize os resultados em gráficos de linha ou barras.

# CONCLUSÃO

---

O Power BI oferece inúmeras possibilidades para empresas varejistas melhorarem sua análise de dados e tomarem decisões mais informadas. Com as dicas e exemplos apresentados, você está pronto para começar a explorar todo o potencial do Power BI em sua empresa. Use estas estratégias para otimizar vendas, gerenciar estoques, entender seus clientes e manter a saúde financeira do seu negócio. Boa sorte!

# OBRIGADO POR LER ATÉ AQUI

Esse E-book foi gerado por IA, e diagramado por humano.  
Seguindo o Boot Camp Santander 2024 – Fundamentos de IA  
para Devs.

Utilizando meu conhecimento em Power BI, criei este manual  
simples para abordar alguns fundamentos aplicados ao setor  
varejista, área na qual tenho familiaridade em termos de  
negócio. É importante notar que os processos podem mudar à  
medida que o aplicativo avança e se desenvolve.

