

(79)99891-5806  
Washingtongacho07@gmail.com  
<https://www.linkedin.com/in/washgacho/>  
<https://github.com/WashingtonSG>

## 1- Filtros

Os filtros escolhidos foram de tempo com granularidade em ano, escritórios e de região.

## 2- Dashboard de faturamento

Nesse primeiro dashboard temos escolhi focar somente no faturamento, torna-se trivial visualizar como as regiões, escritórios e categorias contribuem para o faturamento e se altera no decorrer dos anos. Por exemplo, womens wear permaneceu como a categoria que mais fatura em praticamente todos os anos, exceto em 2015 que sportwear permutou a segunda colocação. Um três pontos importantes para atentar-se é que o escritório de Estocolmo (Stockholm) atua nos três continentes, só há um escritório na América do norte (North America) e não existe nem se quer um escritório na América do sul (South America).

## 3- Dashboard de vendas

O dashboard de vendas mostra que não a quantidade de produtos comprados por um cliente não é proporcional ao desconto fornecido e que, apesar da quantidade de vendas alterar-se substancialmente de um escritório para outro, o cupom médio (faturamento médio por venda) se manteve quase que constante. Entretanto, o cupom médio está diretamente relacionado com o desconto fornecido.

## 4- Resumo

Trás um breve resumo em forma de matriz, é uma boa forma de poder comparar os dados.

**Washington De Souza Gacho**  
**Aspirante a estagiário**