

Avaliação de Analista de Dados

Pegando o que é necessário:

Essa pasta contém 6 arquivos, contando com este, sendo eles:

- 4 bases de dados: Cancelamento, Clientes, Sistemas, Vendas;
- Dicionário de dados
- Orientações

Para o desenvolvimento dessa atividade, **deve-se utilizar o software PowerBI**, distribuído gratuitamente no link <https://www.microsoft.com/pt-BR/download/details.aspx?id=58494> e sem necessidade de cadastro.

Com o que estamos lidando:

Vamos trabalhar com dados hipotéticos de vendas, cancelamento e clientes, que simulam estrutura de bases de dados que encontramos na Mastermaq. O que é proposto para ser desenvolvido nessa atividade é parte da rotina que um Analista de Dados tem na empresa. Cada uma das bases contém um grupo de informações específicas e que juntas podem construir insights interessantes sobre nossos clientes e processos.

Resumindo o processo:

A Mastermaq possui um conjunto de sistemas e soluções disponíveis para escritórios contábeis, empresas e órgãos públicos. Esses são usados mediante o pagamento de mensalidade.

- Vendas:

Todo cliente (ou possível cliente) recebe um código único identificador. Ele pode adquirir nossos produtos de duas formas (ou fontes): “Receptivo”, quando eles entram em contato conosco; “Ativo”, quando entramos em contato com eles. Quando é feito esse contato, é aberto um processo de venda em que registra-se a data de abertura, o código do cliente, a equipe responsável pela venda e o valor total da venda (que varia de acordo com cada cliente e com quais produtos ele adquiriu). Se a venda é fechada com sucesso, o processo é finalizado e o status é dado como “Concluído”, caso contrário o status é dado como “Cancelado”. Processos concluídos ainda podem acontecer de serem devolvidos, que caracteriza uma desistência ou uma venda errada, ou seja, esse valor agora não contará mais como uma venda efetuada.

- Clientes:

Uma vez nosso cliente, mantemos um cadastro dele com algumas informações como: desde quando ele é nosso cliente; qual o seu tipo (ou segmentação); cidade e estado; valor que ele paga mensalmente pelos nossos produtos; quantos produtos ele mantém ativo desde o último registro; se está ativo ou inativo, ou seja, se ainda é nosso cliente ou não.

- Sistemas:

Complementando o registro de cadastro dos clientes, mantemos também um registro mês a mês de quais sistemas cada cliente tem e quanto ele paga por eles.

- Cancelamento:

Caso um cliente não queira mais nossos produtos ele abre um processo de cancelamento. No processo estão envolvidos todos os sistemas a respeito do contrato que ele deseja cancelar. O cancelamento pode ser: total, ou seja, de todo o contrato; parcial, em que apenas alguns sistemas são cancelados e os outros são retidos; ou redução de valor, em que é dado um desconto para o cliente. Em caso de cancelamento total, o cliente é dado como inativo. Além disso, valores negativos de cancelamento indica que uma parcela foi adicionada àquele sistema referente, por exemplo, compensando um desconto que o cliente teria por possuir um possível pacote de produtos.

Desenvolvendo painéis e insights:

Bem, agora é o momento de você colocar a mão na massa e pensar que tipo de informações você pode tirar desse conjunto de dados e processos. Sinta-se livre para criar.

Imagine que um Líder da Mastermaq te peça para ter uma visão da situação geral da empresa no que diz respeito à nossa carteira, ou seja, um panorama de vendas, cancelamentos e clientes que a compõe.

Aqui as possibilidades são inúmeras bem como as conclusões que podem ser encontradas. Não existe apenas uma resposta certa ou apenas um jeito certo. Desenvolva então **um relatório no Power BI**, com quantas páginas julgar necessário e com as informações e possibilidades que considerar relevantes, para que possa atender à demanda. Além disso, **analise os dados e escreva três conclusões quaisquer sobre o que observou**, como por exemplo, responder às perguntas: onde concentra-se a maior quantidade de clientes? E o maior valor acumulado de mensalidade? Essa carteira tem aumentado, diminuído ou se mantido constante?

Nessa avaliação queremos que mostre sua habilidade em manipulação de dados no PowerBI, sua organização e criatividade no desenvolvimento de painéis, sua capacidade em formular perguntas e analisar os dados para respondê-las, sua linha de pensamentos.

Entrega:

Após realizar sua atividade, envie os arquivos referentes a ela (o relatório em .pbix e sua análise em .pdf) para o e-mail: juliana.rocha@mastermaq.com.br

Caso o arquivo seja grande para anexar em um e-mail, uma dica é utilizar o serviço em <https://wetransfer.com/>

Qualquer dúvida entre em contato com conosco, e, sem mais, um ótimo trabalho! ☺