

Contexto

Uma das tarefas da equipe “Inteligência Comercial” é analisar o potencial de vendas e aceitação dos produtos no mercado, através do acompanhamento diário das vendas e monitoramento da performance dos vendedores, coordenadores e filiais.

Junto com este escopo, você recebeu um arquivo Excel com duas abas (Metas e Vendas) e deverá realizar uma análise exploratória do mesmo para apoiar a equipe Comercial na execução das suas tarefas.

Essa prática envolve as fases de um processo de BI descritas a seguir, e deverá ser desenvolvida utilizando o Power BI, e demais ferramentas de apoio necessárias.

1) Desenvolver a modelagem para criação e população das tabelas:

- a) Dimensões
- b) Fatos

Obs.: pode utilizar o Power Query ou ferramenta de ETL (SSIS)

2) Criar todas as medidas abaixo em DAX:

- a) Quantidade de OS (contagem OS)
- b) Quantidade de produtos vendidos (soma)
- c) Preço de custo (soma)
- d) Preço de venda (soma)
- e) Valor total de vendas (quantidade * preço de venda)
- f) Valor custo total (quantidade * preço de venda)
- g) Valor margem total (vendas total - custo)

% margem total (margem / vendas total)

- h) Ticket médio (vendas total / OS)
- i) Valor desconto total (soma)
- j) % desconto total (desconto / vendas total)
- k) Valor lucro real (vendas – custo – desconto)
- l) % lucro real (lucro real / vendas total)
- m) Valor vendas recebidas (vendas total – desconto)
- n) Valor vendas a receber (vendas total – desconto)
- o) Valor vendas vencidas (vendas total – desconto)
- p) Valor inadimplência total (vendas total – desconto)
- q) % inadimplência (inadimplência / vendas vencidas)

3) Criar um relatório no Power BI (conectado no modelo dimensional criado na etapa 01) contemplando as medidas criadas acima e as análises abaixo:

Obs.: não se esquecer dos filtros básicos e identidade visual

- **Página 01: Painel Inicial:**

1. Cartões com Valor de Vendas | Quantidade de OS | Quantidade de Produtos
2. Margem anual
3. Top 1: Cliente | Filial | Vendedor | Categoria | Subcategoria | Produto
4. Linha do tempo com: Valor de vendas, Custo | Margem | Recebido | A receber | Inadimplência

- **Página 02: Clientes:**

1. Ranking de vendas por valor de vendas e quantidade de produtos
2. Clientes que compraram x não compraram
3. Fidelização (clientes que compraram nos dois semestres do ano)
4. Clientes que não compram a mais de 30, 60, 90 e 120 ou mais dias
5. Cliente x Produto

- **Página 03: Filiais**

1. Ranking de vendas por valor de vendas e quantidade de produtos
2. Filiais que venderam X não venderam
3. Linha do tempo com: Valor de vendas | Margem | Desconto | Lucro Real | Vendas a receber | Inadimplência
4. Vendas a receber em 30, 60, 90 e 120 ou mais dias
5. Filial x Produto

- **Página 04: Categoria | Subcategoria | Produto**

1. Ranking de vendas por valor de vendas e quantidade de produtos
2. Produtos vendidos x não vendidos
3. Linha do tempo com: Valor de vendas | Margem | Desconto | Lucro Real
4. Produto x Filial

- **Página 05: Vendedor | Coordenador**

1. Ranking de vendas por valor de vendas e quantidade de produtos
2. Vendedores que venderam x não venderam

3. Linha do tempo com: Valor de vendas | Margem | Desconto | Lucro Real | Vendas a receber | Inadimplência
4. Vendedor x Produto
5. Vendedor x Cliente

• **Página 06: Metas**

1. Comparativo anual Meta X Realizado por Coordenador | Vendedor
2. Comparativo Mensal Meta X Realizado por Coordenador | Vendedor
3. Projeção de meta para o ano seguinte

• **Página 07: Validação Medidas**

1. Cartão múltiplo contendo todas as medidas criadas

4) Responda as perguntas abaixo:

- a) Qual cliente teve o segundo maior valor e volume de compras em 2021?
- b) Qual filial e vendedor tiveram o maior valor de vendas em 2019?
- c) Qual categoria teve o segundo maior valor de vendas em 2021?
- d) Qual subcategoria e produto tiveram o maior valor volume de vendas em 2020?
- e) Qual foi o cumprimento da meta do vendedor 13 no ano de 2020?

Requisitos:

- Power BI

Demais ferramentas sugeridas / Caso opte por fazer o ETL no SSIS:

- Visual Studio Data Tools 2013, 2015, 2017 ou 2019
- SQL Server 2014, 2016, 2017 ou 2019
- Pentaho

Entrega da Prática:

1. Crie um repositório no Google Drive ou OneDrive e compartilhe com o e-mail rh@fixeld.com.
2. Responda o e-mail do escopo com o link da entrega, como redundância da entrega.

Deverá ser entregue:

1. Arquivo PBIX
2. Arquivo .bak do banco de dados (Caso o ETL seja feito fora do PQ)
3. Projetos do SSIS (Caso opte por fazer o ETL no SSIS)

4. Transformações do Pentaho (Caso opte por utilizá-lo)

Recomendações

Busque utilizar nomes relevantes em suas modelagens, assim como fazer comentários em trechos que considerar necessários (cuidado, não queremos aqui uma documentação completa da implementação, ou até mesmo uma narrativa do que está sendo feito, apenas utilizaremos estes comentários para perceber os pontos que você está criticando como importantes e relevantes, tais como alguma decisão e porque escolheu proceder da maneira escolhida – mais um ponto para entendermos seu raciocínio).

Aproveite para utilizar técnicas de implementação de mercado que considerar interessantes.

Lembramos que o teste é individual, e é importante que seja realizado com total integridade, pois os conhecimentos utilizados serão validados posteriormente.

Desejamos um bom teste.

Recrutamento e Seleção
FIXELD Inteligência