

# **Desafio Pigz: Feature da Dashboard de Gerenciamento de Lojas**

## **1. Introdução**

O Dashboard de Gerenciamento de lojas tem como objetivo fornecer aos lojistas uma visão clara do desempenho de suas lojas, bem como, apoiar na tomada de decisão estratégica e operacional com base nos comportamentos dos consumidores e nos dados coletados.

## **2. Estudo da Utilização das Informações pelos Lojistas**

Durante a investigação com os lojistas foi possível identificar que a principal dor enfrentada se trata da falta de visibilidade e clareza sobre o desempenho das vendas diárias, as decisões estratégicas são tomadas com base em observações que nem sempre se replicam durante os demais dias do mês.

### **Dores atuais:**

- Dificuldade de visualização do desempenho diário, semanal, mensal e anual;
- Dificuldade em mensurar dias e horários com maior fluxo;
- Pouca clareza sobre o ticket médio e tendências;
- Tomada de decisões baseada em intuição e não em dados.

### **Valor gerado:**

- Permitir um melhor planejamento na escala dos colaboradores com base nos horários com maior fluxo de movimento resultando assim na redução de custos operacionais
- Possibilitar ajustes para as aplicações de promoções e campanhas de acordo com os padrões de consumo refletindo em aumento de vendas em horários ociosos
- Agilidade e assertividade nas tomadas de decisões e elaboração de estratégias

### **3. Análise de Concorrentes**

As pesquisas foram realizadas nos concorrentes iFood para Parceiros, Rappi para Aliados e Mercado Pago – Meu Negócio, foram identificadas as seguintes práticas:

- Uso de gráficos de barras e mapas de calor para facilitar a leitura de padrões.
- Disponibilização de filtros por período (diário, semanal, mensal, anual).
- Informações resumidas no topo (KPI Cards) com total de vendas, pedidos e ticket médio.
- Comparativos simples com setas ou cores indicando aumento ou queda de desempenho.

Essas práticas serão incorporadas no nosso sistema para proporcionar uma experiência intuitiva e eficiente mais completa para o lojista.

### **4. Fluxo de Funcionamento da Dashboard**

#### **4.1. Acesso ao Dashboard**

- O lojista acessa o sistema via login e, no menu principal, escolhe a opção “Dashboard de Gerenciamento”.
- Ao selecionar a opção, o sistema realiza uma requisição para coletar os dados de vendas, pedidos e horários de maior movimentação da loja referente ao período padrão dos últimos 7 dias.

#### **4.2. Aplicação de Filtros**

No topo da tela, o usuário encontra filtros que permitem alterar o período de análise: diário, semanal, mensal ou anual. Ao selecionar um novo período, todos os dados e gráficos são atualizados em tempo real com base na nova faixa temporal.

#### **4.3. Exibição dos Indicadores Principais**

Abaixo dos filtros temporais, são apresentados três cartões com indicadores principais:

- Total de Vendas
- Total de Pedidos
- Ticket Médio

#### 4.4. Visualização de Dias e Horários de Pico

Uma seção específica mostra os horários de pico em dois formatos:

- Gráfico de Barras: Com dias da semana, Com total de vendas por horário.
- Mapa de Calor: Tabela interativa com cores representando o volume de vendas por faixa horária e dia da semana.
- O usuário pode alternar entre os dois formatos por meio de um botão de troca de visualização.

#### 4.5. Comparativo de Desempenho entre Dias da Semana

- A dashboard exibe um gráfico de linhas ou colunas comparando o desempenho entre os dias da semana.
- O usuário consegue ver a média de vendas de cada dia ao longo das últimas 4 semanas, identificando padrões e anomalias.

### 5. Detalhamento das Funcionalidades

Funcionalidade	Descrição
Total de Vendas	Exibe o valor bruto vendido no período selecionado. Incluindo todos os pedidos pagos e concluídos
Total de Pedidos	Quantidade total de pedidos realizados no período selecionado. Ajuda na avaliação do volume operacional
Ticket Médio	Média de valor por pedido: $\text{Total de vendas} \div \text{Total de pedidos}$ . Indicador muito importante para entender o comportamento de compra
Dias e Horários de Pico	Gráfico que mostra no formato de calor ou barras informações de dias da semana e horários com maior volume de vendas

Comparativo de desempenho semanal	Gráfico que mostra no formato de barras ou linhas onde compara os resultados dos dias da semana. Permite ver por exemplo, se as vendas de quinta superam as de terça
Gráfico de Dias/Horários	Visual interativo: barras ou mapas de calor com filtros por dia da semana e hora. Ex: Segunda-feira de 16h às 19h tem pico de vendas

## 6. Casos de Uso

ID	Cenário	Descrição
CU01	Análise dos horários de pico	O lojista acessa a Dashboard para verificar em quais horários demandam mais colaboradores. Ex: Percebe que nas Sextas-feiras às 16h tem alto movimento.
CU02	Análise de desempenho semanal	O lojista compara o desempenho da semana atual com a anterior para entender se suas promoções e campanhas surtiram efeito.
CU03	Análise de ticket médio	O lojista percebe que o ticket médio caiu. Decide criar uma promoção de “Leve 3, pague 2” para melhorar o valor médio por pedido.
CU04	Planejamento de estoque	O lojista analisa os dias com maior volume de vendas e se programa para aumentar o estoque e logística nesses dias.
CU05	Relatórios	O lojista tem a possibilidade de exportar dados da Dashboard para apresentar para sócios, parceiros, investidores e franquias.

## 7. Benefícios da Implementação

- Melhoria nas tomadas de decisões
- Melhor planejamento e otimização de escalas da equipe
- Aumento do ticket médio por meio de insights sobre o comportamento do cliente
- Acompanhamento de crescimento da loja
- Maior satisfação dos lojistas

- Redução de custos operacionais nos horários de menor movimento
- Redução de taxa de cancelamento por oferecer maior valor agregado
- Potencial para criação de novas features baseada nos dados obtidos