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.

1. 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

1. 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.

1. Fluxo de Funcionamento da Dashboard
   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.
  1. **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.

* 1. **Exibição dos Indicadores Principais**

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

* Total de Vendas
* Total de Pedidos
* Ticket Médio
  1. **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.
  1. **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.

1. 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: Total de vendas ÷ 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 |

1. 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. |

1. 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