Qual o problema de negócio ?

Quais as premissas ? Devido ao sucesso e crescimento acelerado da empresa, o CEO quer informações específicas a respeito de 5 áreas da empresa ( pedidos, produtos, clientes, pagamentos e vendedores) para saber se estão bem ou não, e direcionar novas estratégias para manter o que está bom, e melhorar o que está ruim.

Qual a solução de estratégia ?

Top’s data insigths

Quais os resultados de negócio ?

Conclusões ?

Lessons Learned ?

Next step’s to improve ?

Questões de negócios:

Pedidos/

Quantos pedidos foram feitos para cada tipo de pagamento?

Quais são os top 10 pedidos com os maiores valores?

Quais são os últimos 10 pedidos com os menores valores?

Produtos ?  
  
  
Quais os 10 produtos mais caros?  
Quais os 10 produtos mais baratos?

Quais as 10 categorias mais compradas?

Quais os 5 produtos com maior número de reviews?

Quais os top 10 produtos sem nenhum review?

Quantos produtos são comprados, em média, por pedido?

Clientes ?

1. Quais os top 5 clientes com os maiores valores de pagamento no boleto?
2. Quais os top 5 clientes com os maiores valores de pagamento no cartão de crédito?
3. Quais os 10 clientes com maior quantidade de pedidos?
4. Quais os 10 clientes com a menor quantidade de pedidos?
5. Qual a distribuição de clientes por estado?

Pagamentos ?

Quantos pedidos foram feitos para cada tipo de pagamento?

1. Qual o número máximo e mínimo de parcelas nos pagamentos?
2. Qual a média do valor de pagamento por tipo de pagamento?

Vendedores ?

Quais vendedores existem na base?

Qual a distribuição de vendedores por estado?

Quais são os top 10 vendedores que mais receberam pagamentos por boleto?

Quais são os 10 piores vendedores em termos de número de vendas?