

Etapa 1

Nesta etapa, você deve calcular a meta diária dos vendedores para o mês de outubro. Considere que um vendedor só terá meta nos dias em que está escalado para trabalhar. Além disso, a meta diária varia de acordo com o canal. Os valores da meta diária de cada canal estão no arquivo **metas.xlsx** (vale lembrar que a operação de vendas não trabalha em feriados nacionais), enquanto as informações de escala e agentes estão no arquivo **vendedores.xlsx**. No final, você deverá ter uma tabela com as seguintes informações por agente: **Meta, canal, dia, nome do agente, e-mail do agente** e outras informações que julgar pertinente. obs: não se esqueça de tratar as bases de dados.

Etapa 2

O arquivo **resultados.xlsx** contém a quantidade de vendas por dia realizada por cada vendedor. Com este arquivo e **o seu arquivo da etapa 1**, construa uma tabela que relacione a meta com o resultado de vendas.

Etapa 3

Com a ferramenta de sua preferência, construa uma dashboard para apresentar os resultados da operação no mês de outubro. Crie gráficos e tabelas que julgar importantes para a análise do resultado.

Etapa 4

Sabendo que para o mês de novembro, as metas devem ser 10% maiores do que o resultado atingido pelo setor no mês anterior, crie planos de ação que viabilizem o aumento do resultado total esperado. Nesta questão você poderá apresentar ideias quantitativas e qualitativas.