

Relatório:

Fonte de Dados: Conjunto08.xlsx

Disponível em:

https://drive.google.com/drive/folders/1InVq691iMq-Tud4WT-czm962ohR1_3RN?usp=sharing

GitHub do autor:

<https://github.com/alvesdealmeida/MiniProjeto-PowerBI-IA-CD>

Descrição das funcionalidades e técnicas utilizadas no Power BI para criar as páginas mencionadas no dashboard.

Página 1: Distribuição dos segmentos, parceiros e produtos

Distribuição dos segmentos geograficamente, por Estado, distribuição dos parceiros por oportunidades e dos produtos por fase de vendas.

1. Visualizações Utilizadas:

Mapa de Calor (Heatmap): Utilizado para exibir a distribuição dos segmentos por estado no mapa, destacando geograficamente os dados.

Gráfico de Barras Empilhadas: Mostram a distribuição dos segmentos por estado e as oportunidades por parceiro, permitindo comparar as contribuições de cada categoria.

Gráficos de Colunas (Clustered Column): Exibem a distribuição de produtos ao longo das fases de vendas (Lead, Quality, Solution, Proposal, Finalize)

2. Interatividade

Filtros cruzados entre gráficos para detalhamento dinâmico (ex: clicar em um estado destaca os dados relacionados nos demais gráficos).

Página 2: Análise de Receita por diferentes dimensões

1. Visualização Utilizadas:

Gráfico de Colunas Agrupadas (Clustered Bar Chart): Para exibir a receita dos produtos dividida por segmento, parceiro, região e fase de vendas.

Gráfico de Linha: Usados para análises temporais, exibindo as variações de receita mês a mês.

2. Interatividade:

Análise Drill-Through para detalhamento da receita por parceiros ou meses.

Segmentações temporais para explorar Tendências.

Página 3: (Descrição sugerida): Distribuições e análises avançadas

1. Visualização Utilizadas:

Gráficos de Dispersão (Scatter Plots): Para análise da distribuição de produtos por cliente e região.

Gráfico de Linha e Barras: Para explorar variações nos produtos fatoriais ao longo do tempo.

Tabela de Resumo com Indicadores: Para média de dias e probabilidades na fase de venda.

2. Interatividade:

Uso de filtros visuais para selecionar clientes ou fases de vendas específicas.

Comparação dinâmica entre regiões e categorias.

Consultas (DAX)

Consulta 1

TOPN(100, 'Account')

Consulta 2

DISTINCT('Fact'[EstimatedCloseDate])

Consulta 3

SUMMARIZECOLUMNS("TT Product_Revenue", 'Fact'(TT Prouduct_Revenue])

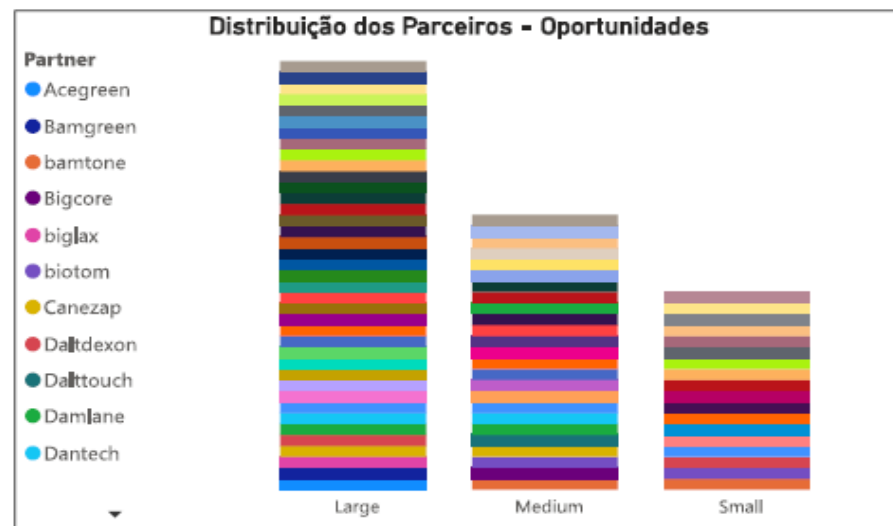
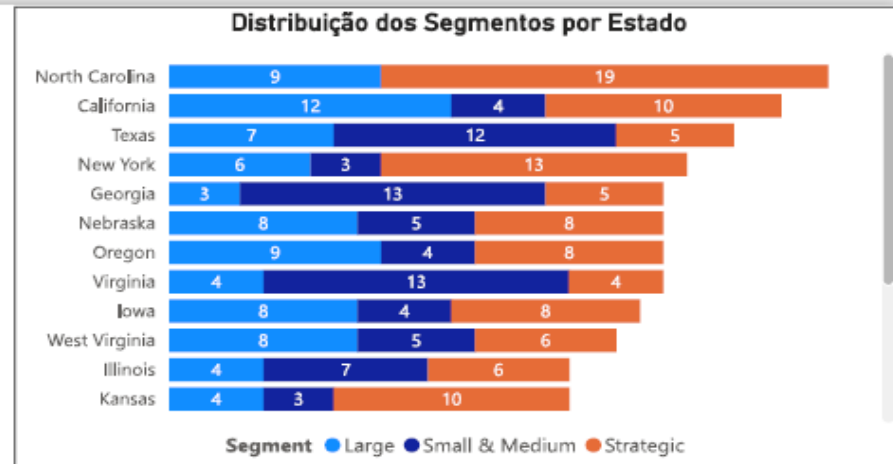
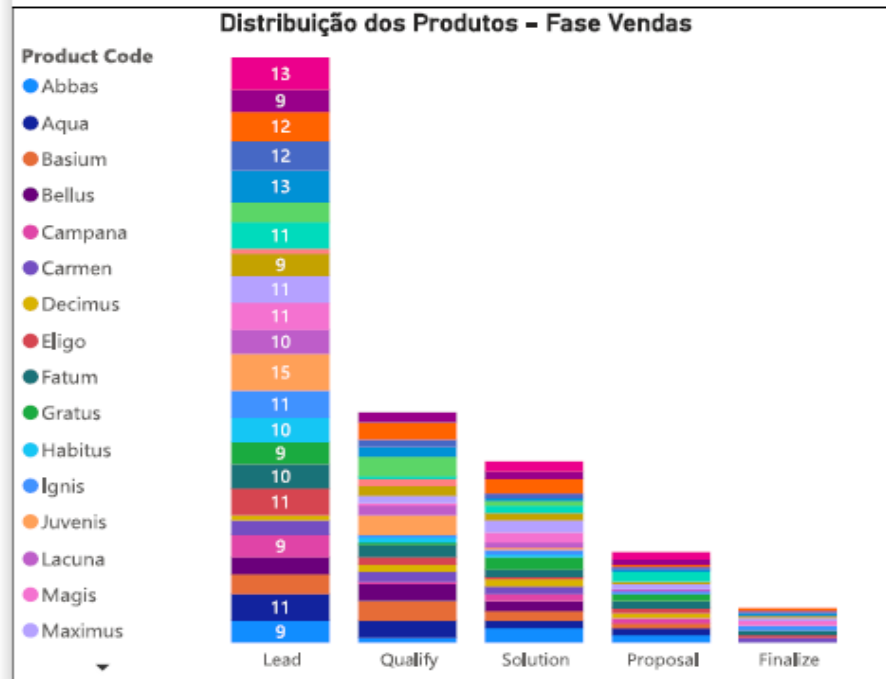
Consulta 4

DISTINCT('Fact'[Date])

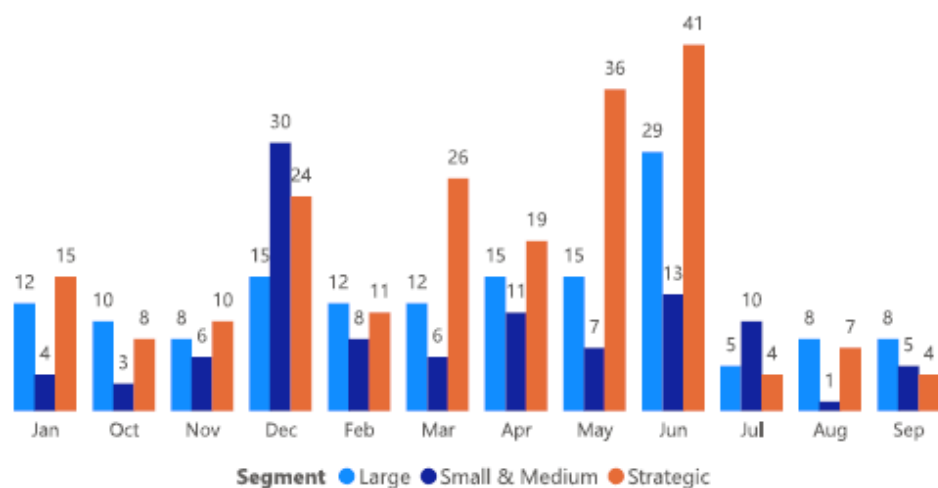
Consulta 5

SUMMARIZECOLUMNS("Média_Oport_days", 'Opportunity'[Média_Oport_days])

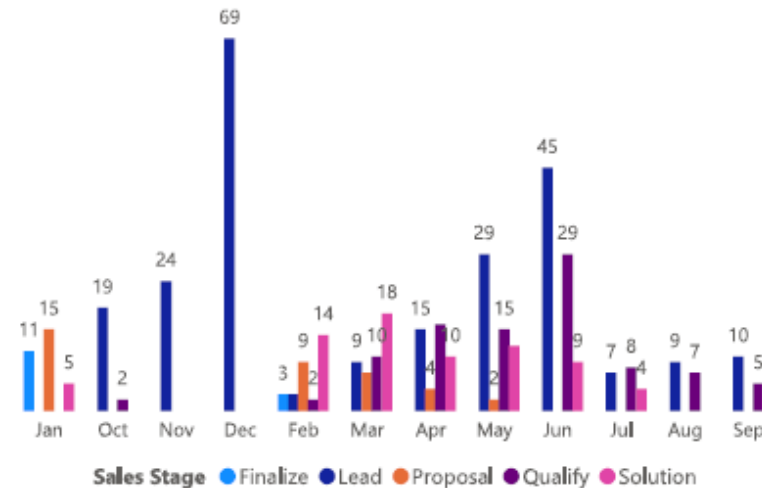
Páginas 1, 2 e 3:



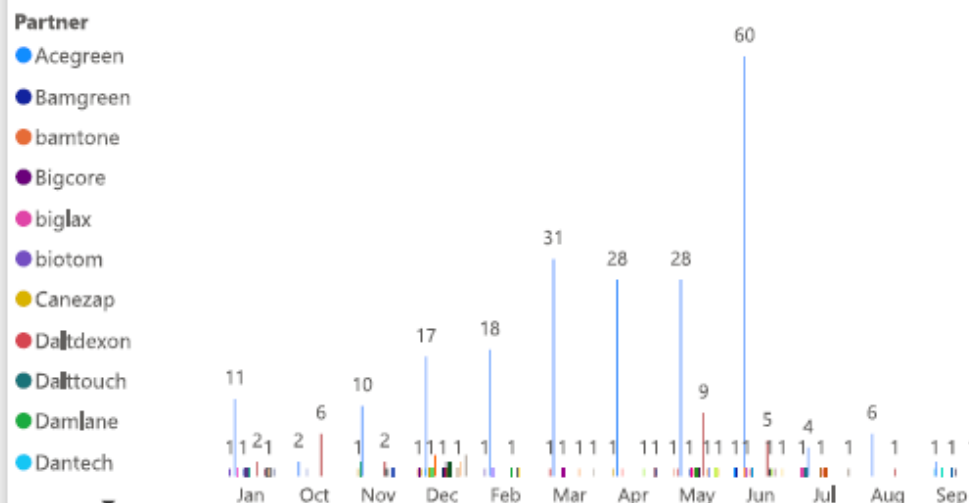
Análise da Receita dos Produtos - Segmento



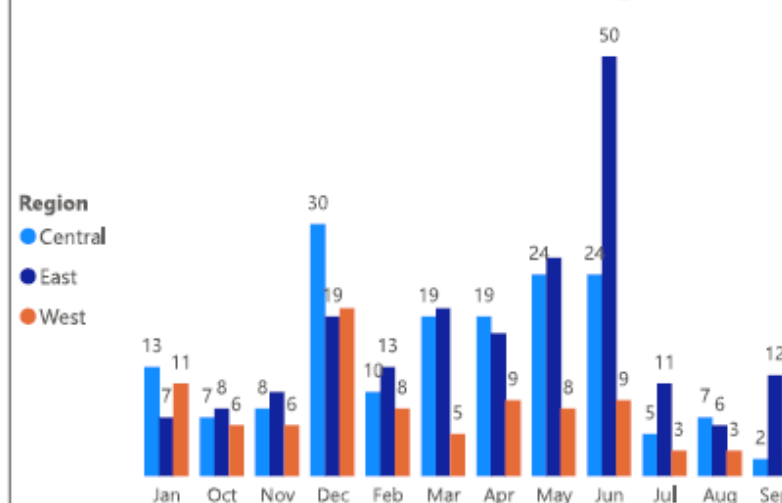
Análise da Receita dos Produtos - Fase Vendas



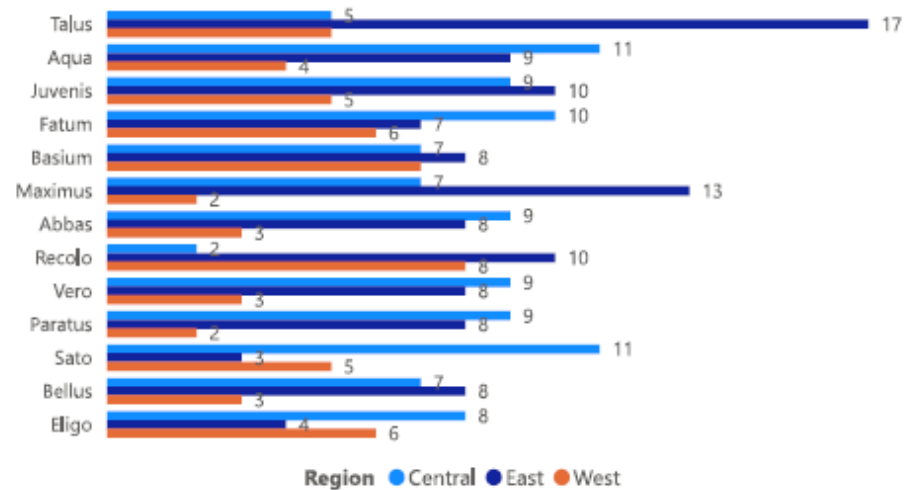
Análise da Receita dos Produtos - Parceiro



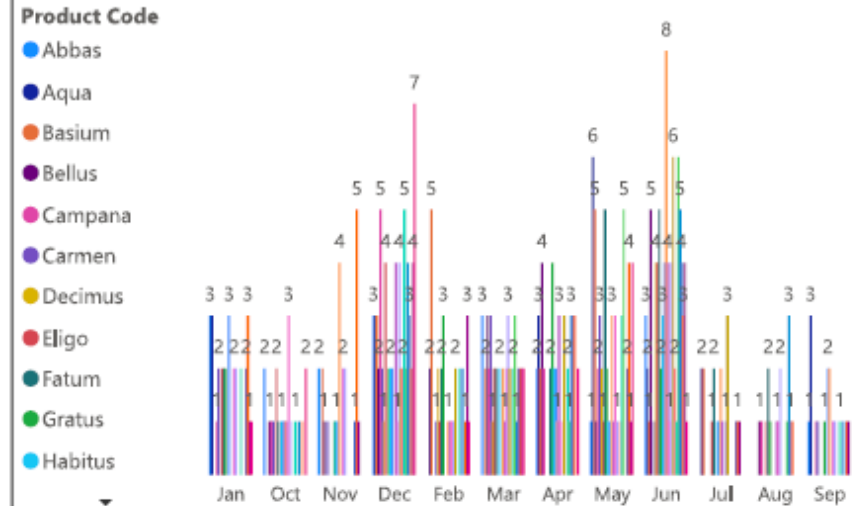
Análise da Receita dos Produtos - Região



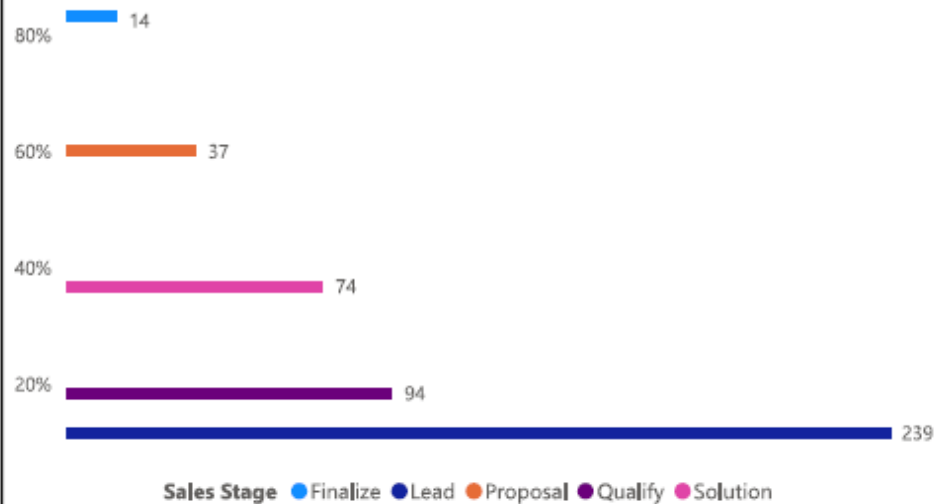
Distribuição dos Produtos - Clientes x Região



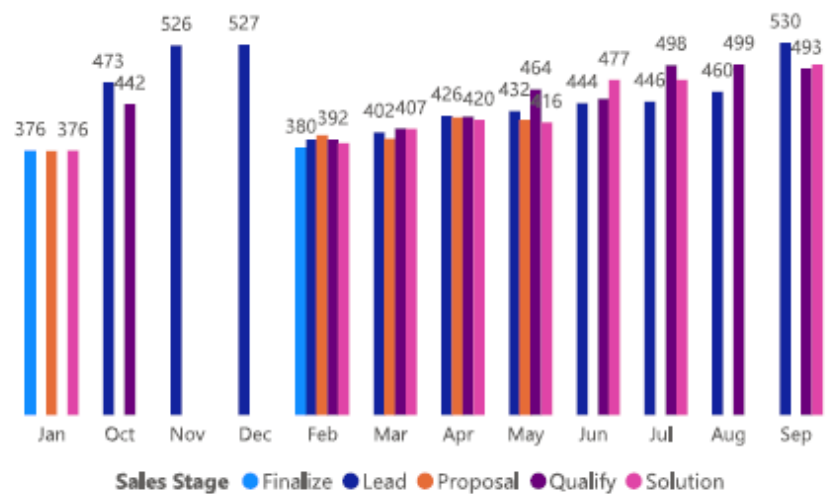
Análise dos Produtos Fatorados- Período



Análise das Probabilidades - Fase de Venda



Análise da Média dos Dias de Oportunidade - Fase Venda



Modelo Relacional:

