

to Dashboard

Objetivo

Criar um dashboard no Excel desde o zero

Responder as seguintes perguntas:

Quantidades de produtos vendidas por mês e filtro por ano

Distribuição de vendas por método de pagamento

Total das receitas

Ticket médio

Top 10 produtos mais vendidos

Porcentagem de produto com atraso

Desafio

Você é um analista de marketing em um e-commerce e precisa ajudar o gerente geral a entender o desempenho do negócio.

A empresa está em fase de crescimento absoluta > Startup. Se for para desempatar, preferem vender mais do que ganhar mais.

Audiência: Gerente Geral

Ele busca: Simplicidade, métrica mais de alto nível e métricas objetivas

Toda a métrica pode gerar um plano de ação

O desempenho que a empresa quer saber é o desempenho financeiros e de produtos

Receita

Quantidade de produtos vendidos

Top produtos mais vendidos

Ticket médio

Além disso, a empresa está preocupada com a operação logística, já que produtos com atraso geram reclamação

% produtos em atraso

Tempo de entrega (?)

A empresa também está cogitando suspender pagamentos por boleto e deixar só cartão.

Distribuição de vendas por método de pagamento

Projeto Dashboard

1. Objetivo

- 1.1. Criar um dashboard no Excel desde o zero
- 1.2. Responder as seguintes perguntas:
 - 1.2.1. Quantidades de produtos vendidas por mês e filtro por ano
 - 1.2.2. Distribuição de vendas por método de pagamento
 - 1.2.3. Total das receitas
 - 1.2.4. Ticket médio
 - 1.2.5. Top 10 produtos mais vendidos
 - 1.2.6. Porcentagem de produto com atraso

2. Desafio

- 2.1. Você é um analista de marketing em um e-commerce e precisa ajudar o gerente geral a entender o desempenho do negócio.
 - 2.1.1. A empresa está em fase de crescimento absoluta> Startup. Se for para desempatar, preferem vender mais do que ganhar mais.
 - 2.1.2. Audiência: Gerente Geral
 - 2.1.2.1. Ele busca: Simplicidade, métrica mais de alto nível e métricas objetivas
 - 2.1.2.1.1. Toda a métrica pode gerar um plano de ação
 - 2.1.3. O desempenho que a empresa quer saber é o desempenho financeiros e de produtos
 - 2.1.3.1. Receita
 - 2.1.3.1.1. Quantidade de produtos vendidos
 - 2.1.3.1.1.1. Top produtos mais vendidos
 - 2.1.3.1.2. Ticket médio

2.1.4. Além disso, a empresa está preocupada com a operação logística, já que produtos com atraso geram reclamação

2.1.4.1. % produtos em atraso

2.1.4.2. Tempo de entrega (?)

2.1.5. A empresa também está cogitando suspender pagamentos por boleto e deixar só cartão.

2.1.5.1. Distribuição de vendas por método de pagamento