Parte 1- Entendimento do problema e da solução

Ordem do que precisamos fazer:

* O que é o projeto? Previsão de crescimento 12 meses
* Como funciona a empresa, qual o problema de negócio?
* Variáveis importantes
* Coleta de dados
* Desenho da solução - (planejamento da solução)

Previsão de crescimento

Quantos (leads, clientes, receita) vamos ter projetados ao final de um período.

Para que isso nos ajuda:

* A entender como vamos crescer se mantivermos o business como é
* Alinhado com o CEO de possíveis riscos que pode acontecer

Aliado do tomador de decisão.

O que é esperado de mim?

* Aqui é previsão de um ano (12 meses)

Como funciona a empresa, qual o problema de negócio e as variáveis mais importantes?

* Previsão da geração de vendas de clientes B2B
* Como que funciona o processo de aquisição desses clientes?

Passo 0: Cliente passa por um canal de marketing ou não

* Formas pagas: Google . Conversão paga é importante
  + Custo da campanha é importante (CPC)
  + Clicks são importantes
* Forma orgânica: Busca google organica, SEO, social, PR - Conversão orgânica é importante.

Passo 1. Cliente entra no site e faz o cadastro - Site é importante na venda

-Conversão da landing page é importante

Passo 2. Ligação do Lead para agendar a consultoria- Conversão da ligação é importante

Passo 3: Ligação do representante de vendas para fechar a venda - Conversão do representante afeta a geração de clientes

Próximos passos: Analisar a taxa de ativação dos clientes adquiridos e ver quem dá mais receita

* Que fontes de dados vamos precisar?

Passo 0 : Dados de campanha:

* Google Ads Plataforma
* Linkedin Ads
* Evolução trafego orgânico.

Passo 1: Dados de website: Google analytics

Dados de conversão da página

Passo 2: Dados de conversão do sales develp. representative

Passo 3: Conversão do representante de vendas

* Assumiremos uma conversão média, já que são vários vendedores

**PARTE 1.1 Desenho da solução**

* Planilha - vencedora
* Modelo de machine learning
* Software
* Papel com a previsão escrita

Simples, fácil de entender, rápido, editável

**Desenho da planilha:**

* Descrição da planilha
  + Autor, data da última atualização, descrição
  + Controle de versão
* Dados de campanha
  + - Todos os canais
    - Investimento, cpc, conversão do site
    - Total de leads pagos
* Dados trafego orgânico + conversão no site
  + Total de leads organicos
* Desempenho do time de vendas (ligação, fechamento)
* Projeção calculada
  + Total de vendas + previsão

**Extração de dados:**

* Google Analytics > Google Ads > Campanhas

**OBTENÇÃO/MANIPULAÇÃO DE DADOS**

Opções

* SQL
* Python
* Excel

Como usar o Python:

1. Baixar o Python- OK
2. Baixar o Windows terminal - lojinha da microsoft
3. Baixar uma interface para fazer o código- Jupyter notebook

Como começar uma estrutura do notebook?

Descrição (link sobre markdown)

Importar bibliotecas

Carregar o dado

Manipular o dado