

Dashboard de Sales Intelligence

Levantamento dos Requisitos

Prof. Anderson Nascimento
prof.anderson@ica.ele.puc-rio.br
abril, 2025

Participantes do Projeto:

Bárbara Rabello - barbararabello94@gmail.com

Histórico de Versões

Data	Versão	Descrição das Mudanças	Autor	Aprovado por
15/03/2025	1.0	Criação do documento	Bárbara	Anderson
11/05/2025	2.0	Atualização de requisitos e fonte de dados	Bárbara	Anderson

Sumário

1 Introdução	4
2 Identificação dos Stakeholders	5
2.1 Stakeholders do Cliente	5
2.2 Stakeholders da Equipe de Desenvolvimento	5
3 Levantamento de Requisitos	6
3.1 Entrevista	6
3.2 Outros métodos	6
4 Plano de Ação 5W2H	7
4.1 What?	7
4.2 Why?	7
4.3 Where?	7
4.4 Who?	7
4.5 When?	7
4.6 How?	7
4.7 How Often?	7
5 Definição de Requisitos	8
5.1 RQ-01 – Valor total em vendas	8
5.2 RQ-02 – Valor em vendas ao longo do tempo	8
5.3 RQ-03 – Quantidade de pedidos realizados	8
5.4 RQ-04 – Quantidade de pedidos realizados ao longo do tempo	8
5.5 RQ-05 – TKM por pedido	8
5.6 RQ-06 – Valor total de vendas por funcionário	8
5.7 RQ-07 – Quantidade de produtos vendidos	8
5.8 RQ-08 – Quantidade de produtos vendidos ao longo do tempo	8
5.9 RQ-09 – Venda por produto	8
5.10 RQ-10 – Venda por categoria	8
5.11 RQ-11 – Quantidade de produtos vendidos por localidade	9
5.12 RQ-12 – Gênero dos clientes	9
5.13 RQ-13 – Clientes por localidade	9
5.14 RQ-14 – Recorrência de compras por cliente	9
5.15 RQ-15 – Valor de TKM por cliente	9
5.16 RQ-16 – Receita por cliente	9
5.17 RQ-17 – Número total de clientes na base	9
5.18 RQ-18 – Abas de visualização de dados	9
6 Fontes de Dados	10
6.1 Planilha de vendas	10
6.2 Planilha de clientes	10
6.3 Planilha de produtos	10
6.4 Planilha de categorias	10
6.5 Planilha de funcionários	10

Introdução

Este documento tem como objetivo coletar, analisar e estabelecer os principais requisitos para o desenvolvimento de um dashboard voltado ao monitoramento de vendas de uma empresa de alimentos. Busca-se, por meio deste relatório, identificar os principais desafios operacionais e as dúvidas recorrentes enfrentadas pelo cliente no cotidiano, com a finalidade de orientar a elaboração de um painel analítico que ofereça respostas estratégicas e suporte à tomada de decisão.

1 Identificação dos Stakeholders

1.1 Stakeholders do Cliente

Cargo	Papel
Gerente de vendas	Maximizar performance de vendas de produtos e distribuição, identificando oportunidades de inovação.
Gerente de CRM	Desenvolvimento de estratégias junto aos clientes mais recorrentes e principais praças de atuação.

1.2 Stakeholders da Equipe de Desenvolvimento

Nome	Cargo	Papel
Bárbara Rabello	Analista de BI	Identificar necessidades do cliente e propor soluções de visualização de dados.

2 Levantamento de Requisitos

2.1 Entrevista

Data	Entrevistador(es)	Entrevistado(s)	Assunto
15/03/2025	Bárbara	Gerente de vendas e Gerente de CRM	<ol style="list-style-type: none">1. Papel de cada stakeholder no negócio;2. Objetivos gerais da empresa;3. Principais KPIs utilizados nas tomadas de decisões de negócio;4. Principais dores na análise de dados atualmente;5. Expectativa com a entrega do projeto

2.2 Outros métodos

- Análise exploratória da base de dados existente.

3 Plano de Ação 5W2H

3.1 What?

O projeto consiste na criação de um dashboard para visualização de dados referentes aos resultados de vendas de produtos e ao perfil de clientes de uma empresa de alimentos..

3.2 Why?

O contratante busca uma solução que sirva de suporte para a tomada de decisões estratégicas da gerência, referentes à performance de produtos, às vendas ao longo do tempo e à análise do perfil dos clientes.

3.3 Where?

O dashboard e os dados serão disponibilizados localmente.

3.4 Who?

O produto será utilizado principalmente pelo gerente de vendas e pelo gerente de CRM, mas também estará disponível para os analistas da operação, a fim de servir como base para a tomada de decisões das equipes.

3.5 When?

O projeto deverá ser entregue até o final de maio de 2025.

3.6 How?

Ao final do projeto, estarão disponíveis as seguintes tecnologias:

- Modelo multidimensional dos dados
- Área de stage no PostgreSQL
- Processo ETL de transformação no PDI
- Data Warehouse (DW) no PostgreSQL
- Dashboard em Power BI

3.7 How Often?

A atualização de dados ocorrerá diariamente.

4 Definição de Requisitos

Esta seção apresenta os requisitos essenciais identificados por meio das entrevistas e reuniões conduzidas com o cliente.

4.1 RQ-01 – Valor total em vendas

Apresentar o valor total das vendas realizadas durante o período definido no filtro de data.

4.2 RQ-02 – Valor em vendas ao longo do tempo

Exibir a evolução histórica do valor das vendas, com visualização comparativa por mês e ano para cada período selecionado.

4.3 RQ-03 – Quantidade de pedidos realizados

Número total de pedidos realizados durante o período selecionado no filtro de data.

4.4 RQ-04 – Quantidade de pedidos realizados ao longo do tempo

Exibir a evolução histórica da quantidade de pedidos realizados, com visualização comparativa por mês e ano, de acordo com o período selecionado.

4.5 RQ-05 – TKM

Apresentar o valor do ticket médio por pedido no período definido pelo filtro de data.

4.6 RQ-06 – Valor total de vendas por funcionário

Apresentar o valor total das vendas realizadas por funcionário durante o período definido no filtro de data.

4.7 RQ-07 – Quantidade de produtos vendidos

Quantidade total de produtos vendidos no período selecionado.

4.8 RQ-08 – Quantidade de produtos vendidos ao longo do tempo

Exibir a evolução histórica da quantidade de produtos vendidos, com visualização comparativa por mês e ano, conforme o período selecionado.

4.9 RQ-09 – Venda por produto

Apresentar a lista dos produtos mais vendidos no período definido, possibilitando análise individual por item.

4.10 RQ-10 – Venda por categoria

Exibir a distribuição das vendas por categoria de produto.

4.11 RQ-11 – Quantidade de produtos vendidos por localidade

Exibir a distribuição das vendas por país.

4.12 RQ-12 – Gênero dos clientes

Apresentar a distribuição percentual por gênero de todos os clientes que realizaram compras, considerando a base total de dados disponíveis.

4.13 RQ-13 – Clientes por localidade

Exibir a quantidade de clientes por país, com base nos registros da base de compras, permitindo análise geográfica da distribuição de clientes.

4.14 RQ-14 – Recorrência de compra por cliente

Exibir a quantidade de pedidos realizados por cada cliente, permitindo análise do nível de recorrência.

4.15 RQ-15 - Valor de TKM por cliente

Apresentar o valor do ticket médio por cliente, com base nas compras realizadas.

4.16 RQ-16 – Receita por cliente

Apresentar o valor total em vendas por cliente, conforme o período definido.

4.17 RQ-17 – Número total de clientes na base

Exibir a quantidade total de clientes registrados na base de dados de compras.

4.18 RQ-18 – Abas de visualização de dados

O dashboard deverá conter três abas de visualização:

- **Aba 1:** Visão geral dos dados e análise temporal;
- **Aba 2:** Visão detalhada por produto;
- **Aba 3:** Visão segmentada por perfil de cliente.

5 Fontes de Dados

Esta seção apresenta uma análise preliminar das fontes de dados atualmente disponíveis na organização.

5.1 *Planilha de vendas*

Dados locais disponibilizados em formato de planilha com o detalhamento das vendas realizadas nos anos de 2014, 2015 até março de 2016.

5.2 *Planilha de clientes*

Arquivo local contendo as informações cadastrais dos clientes.

5.3 *Planilha de produtos*

Arquivo local com os dados referentes aos produtos disponíveis na loja.

5.4 *Planilha de categorias*

Arquivo local com as informações das categorias associadas aos produtos da loja.

5.5 *Planilha de funcionários*

Arquivo local contendo os dados dos funcionários da loja.