



# Roteiro

<b>1</b>	PERSONAS
<b>2</b>	DORES
<b>3</b>	NOSSA SOLUÇÃO
<b>5</b>	EXPLORAÇÃO DOS DADOS - INSIGHTS E GRÁFICOS
<b>6</b>	PRÓXIMOS PASSOS
<b>7</b>	DÚVIDAS



**Arthur Bastos**  
Vendedor

- Realizar **vendas mais assertivas** para aumentar sua renda mensal
- **Acompanhar** o seu desempenho em relação às **metas**
- Entender melhor o cálculo das comissões e da **remuneração**



**Ana Souza**  
Gerente

- **Melhorar os resultados** de sua unidade, e se destacar na região
- Motivar a sua equipe, levando a aumento de **engajamento** e de **receita**
- Acompanhar as **projeções de vendas** e o sistema de remunerações individual e da loja

# DORES

**1** Comunicação ruim entre o setor corporativo e colaboradores das lojas

**2** Modelo de remuneração complexo e pouco compreendido

**3** Alto índice de turnover

**4** Baixo engajamento e performance dos vendedores

# NOSSA SOLUÇÃO



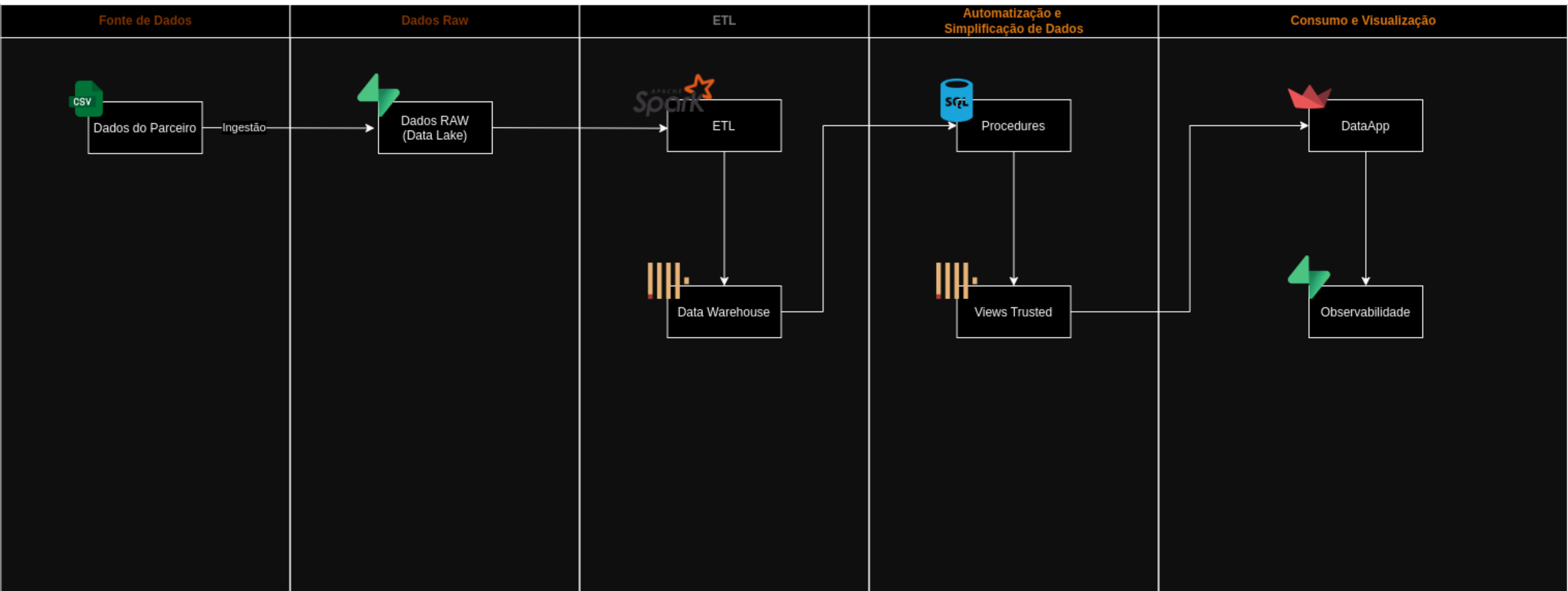
Pipeline de ETL (Extrair  
Transformar Carregar)



DataApp com visualização  
de dados personalizados:

- Projeção de vendas
- Simulador de remuneração
- Recomendações de cross-sell
- Produtos com maior margem
- Ranking de vendas
- Acompanhamento de metas

# ARQUITETURA

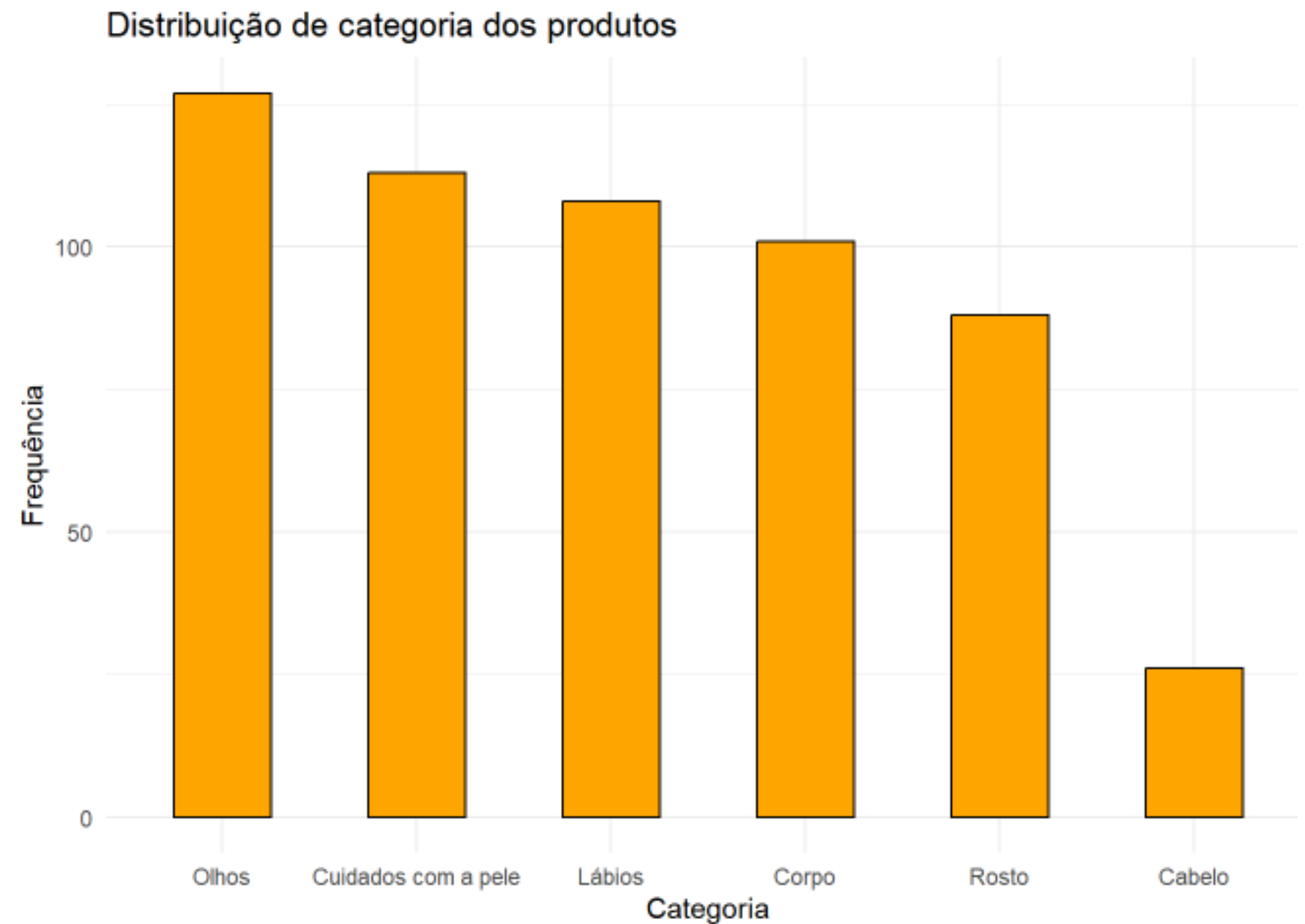


# ANÁLISE

## PRODUTOS

As lojas possuem mais produtos de olhos e cuidados com a pele em seu catálogo

**+100 produtos**

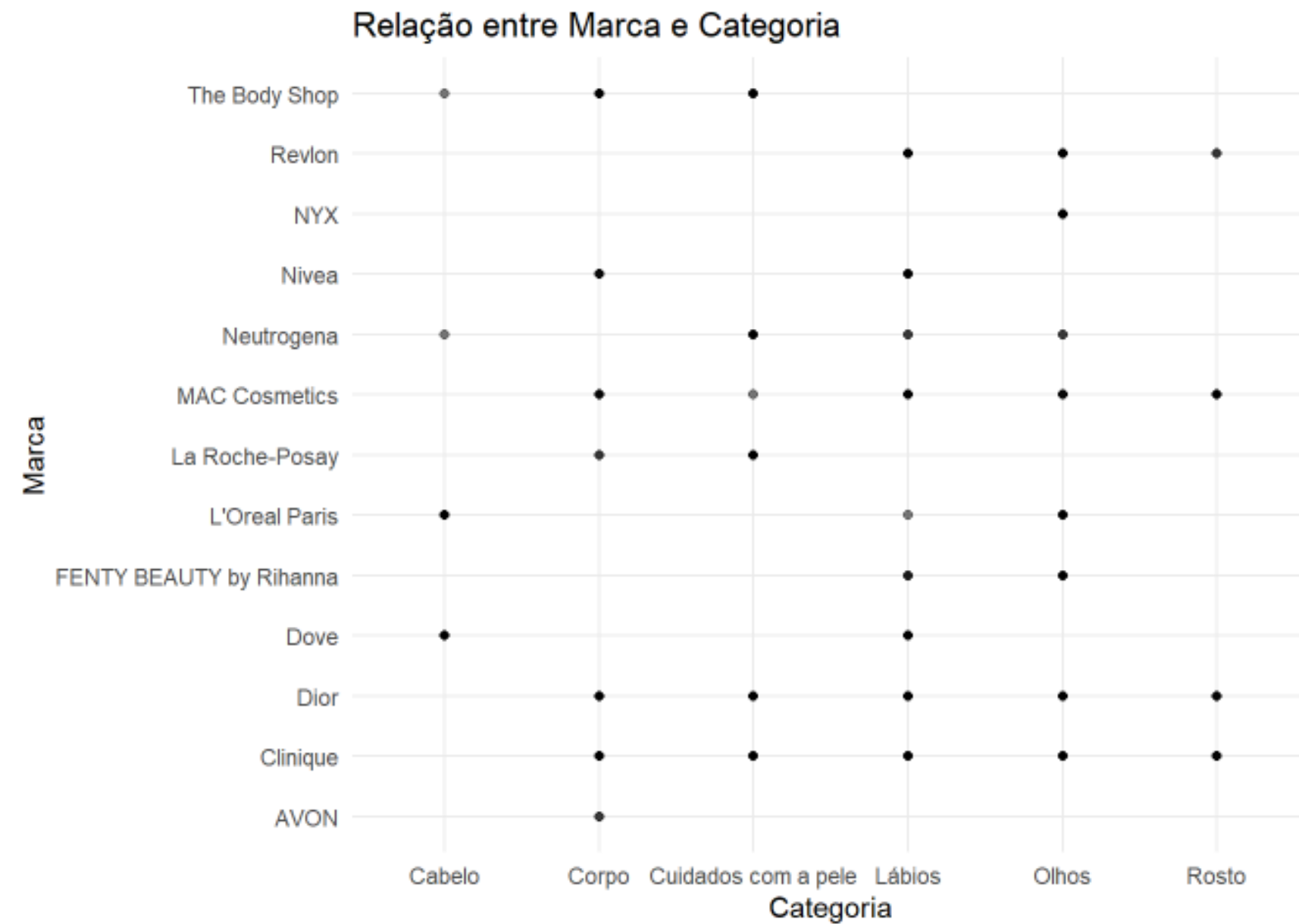


# ANÁLISE

## PRODUTOS

80% das marcas possuem pelo menos 3 categorias de produtos no catálogo

Alta diversificação



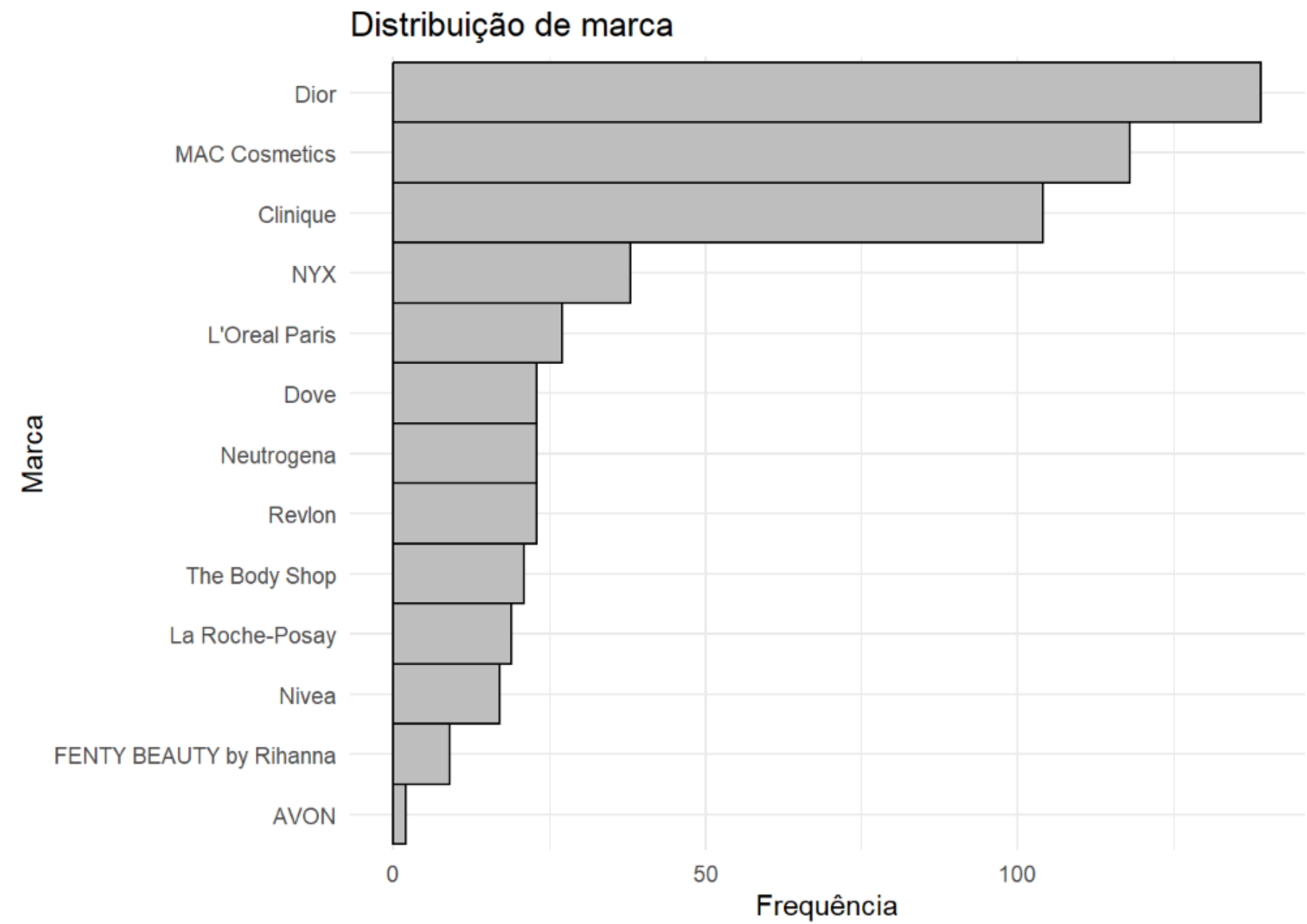


# ANÁLISE

## PRODUTOS

As marcas com maior  
catálogo de produtos são  
Dior, Mac Cosmetics e  
Clinique

**+275 produtos**

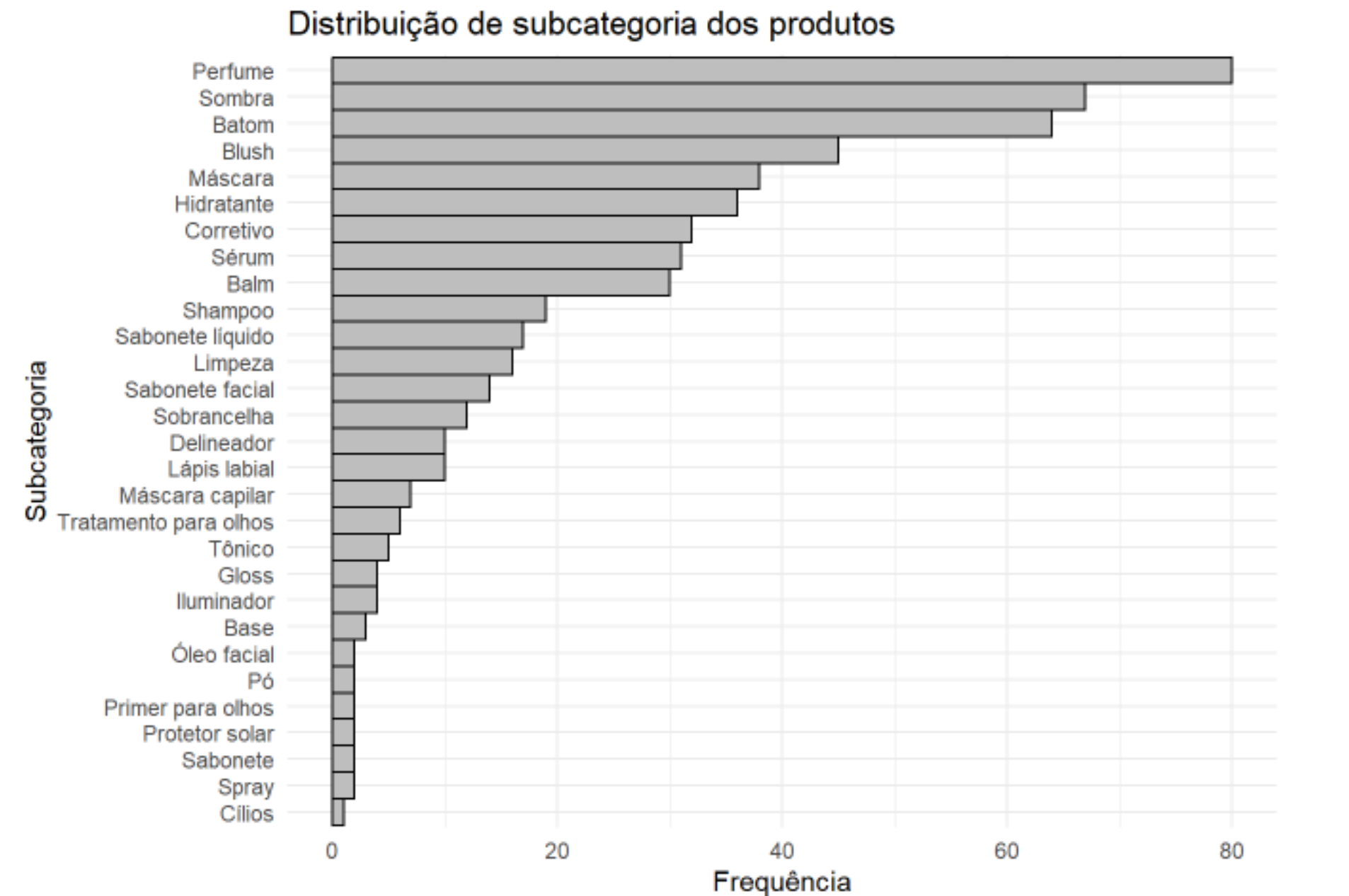


# ANÁLISE

## PRODUTOS

Perfumes, sombra e  
batom são os produtos  
com maior catálogo

**+120 produtos**

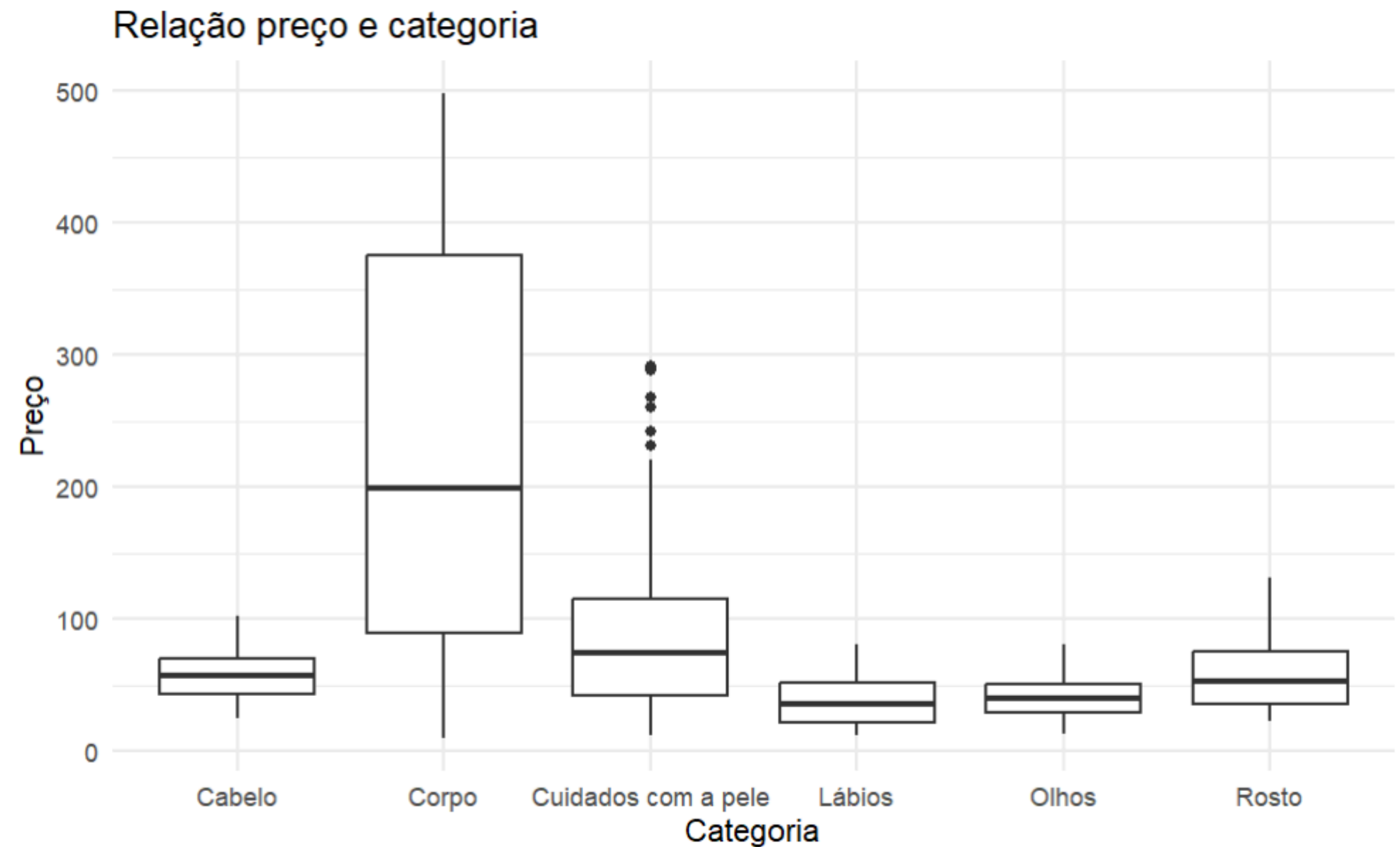


# ANÁLISE

## PRODUTOS

Distribuição de preços por categorias:

- Categoria corpo tem maior variação de preço, além de possuírem produtos mais caros.

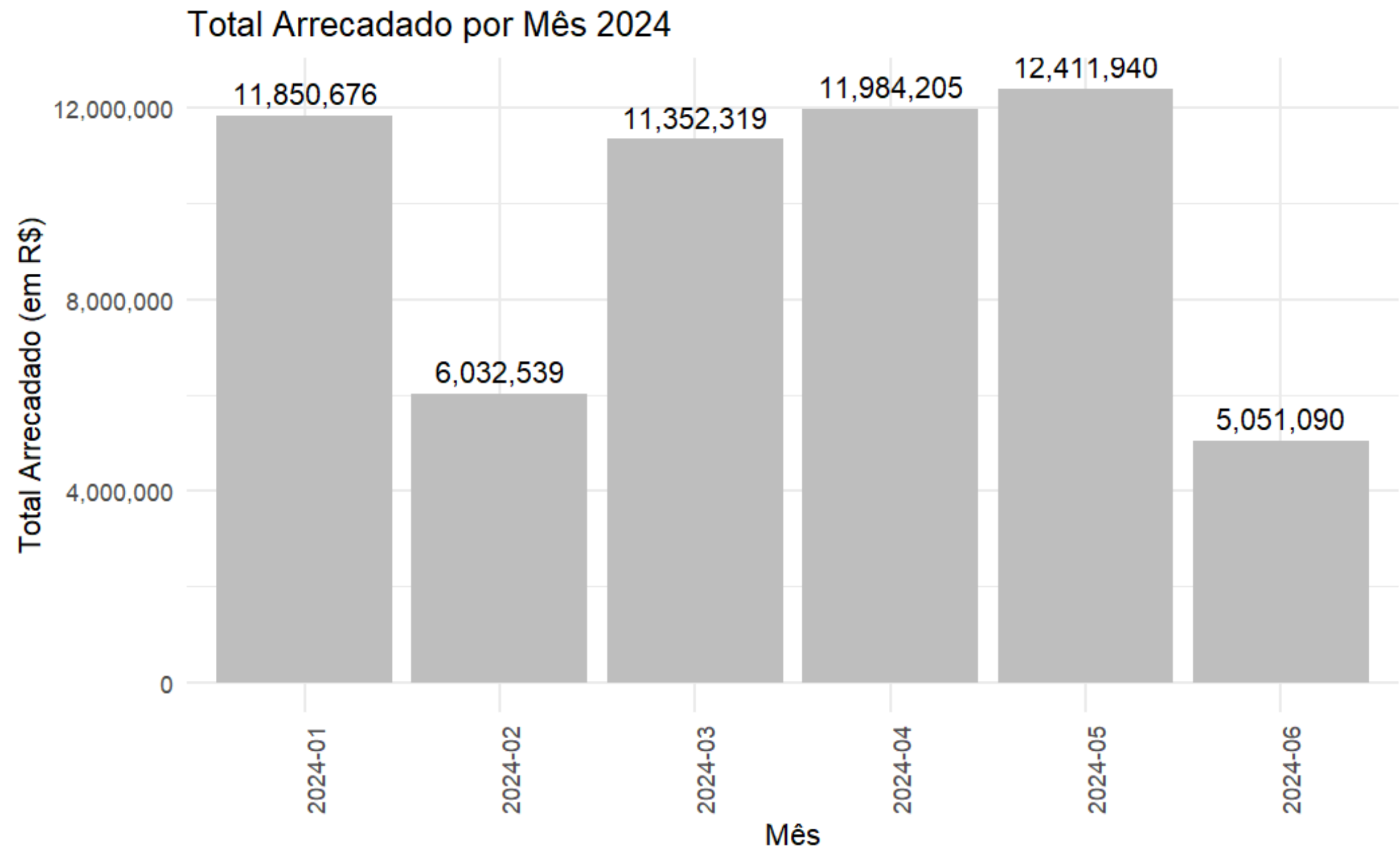


# ANÁLISE

## PRODUTOS

No ano de 2024, até o mês de junho, o arrecadamento total da empresa foi de:

**R\$ 58.682.763**



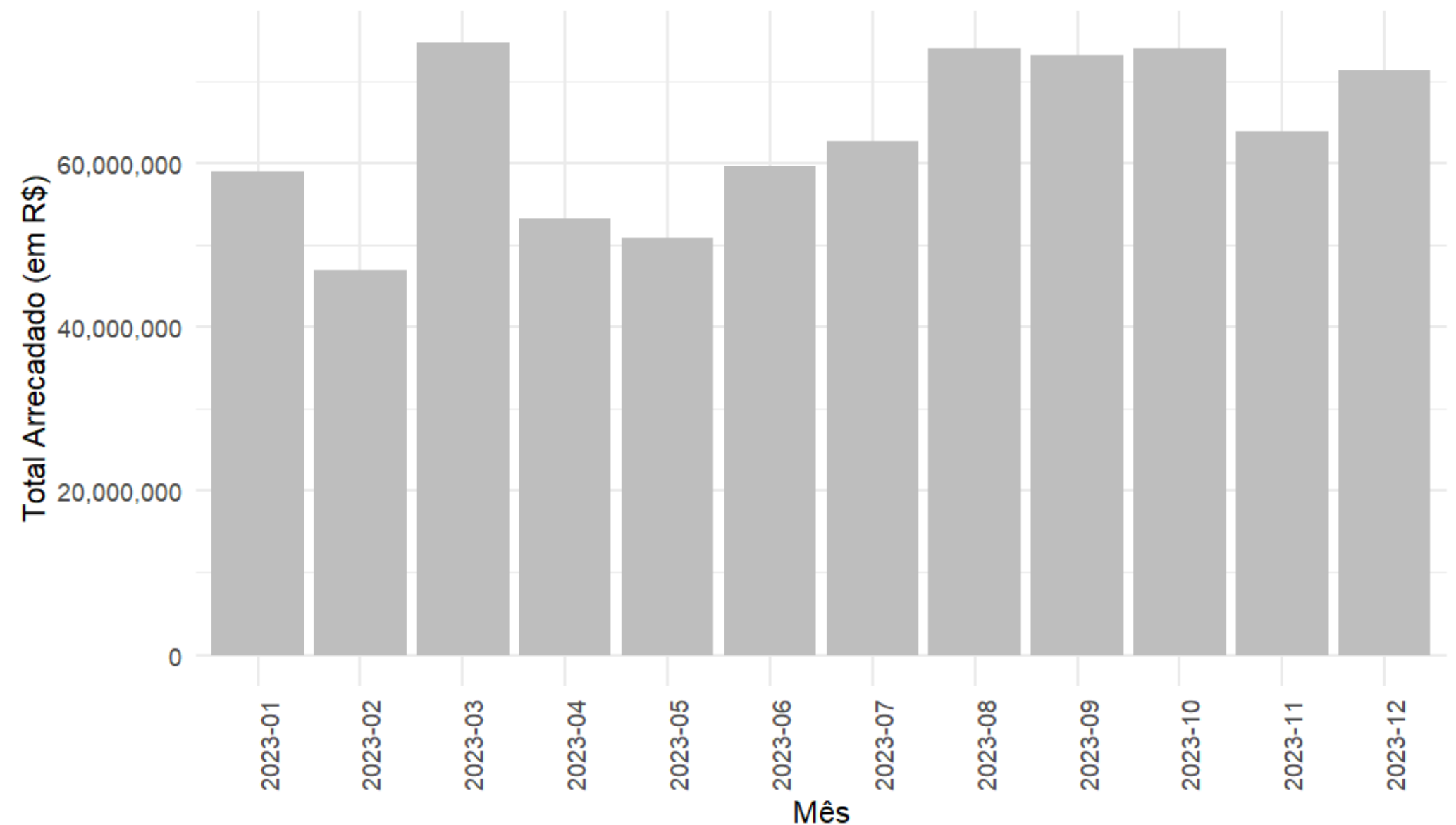
# ANÁLISE

## VENDAS

No ano de 2023, o  
arrecadamento total  
da empresa foi de:

**R\$ 763.427.265**

Total Arrecadado por Mês 2023

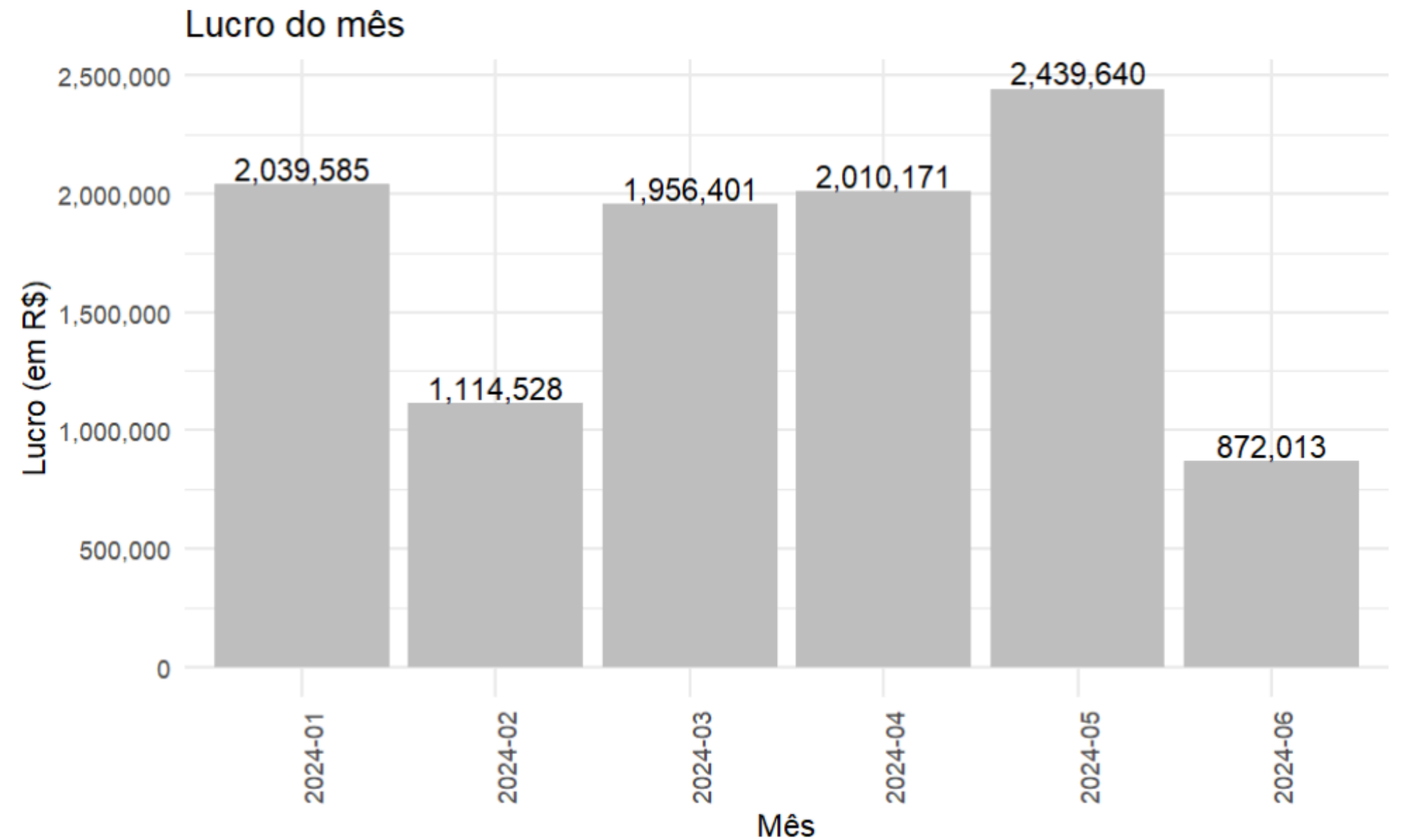


# ANÁLISE

## VENDAS

Produtos com maior margem de lucro são perfumes da Dior.

R\$ 10.432.338



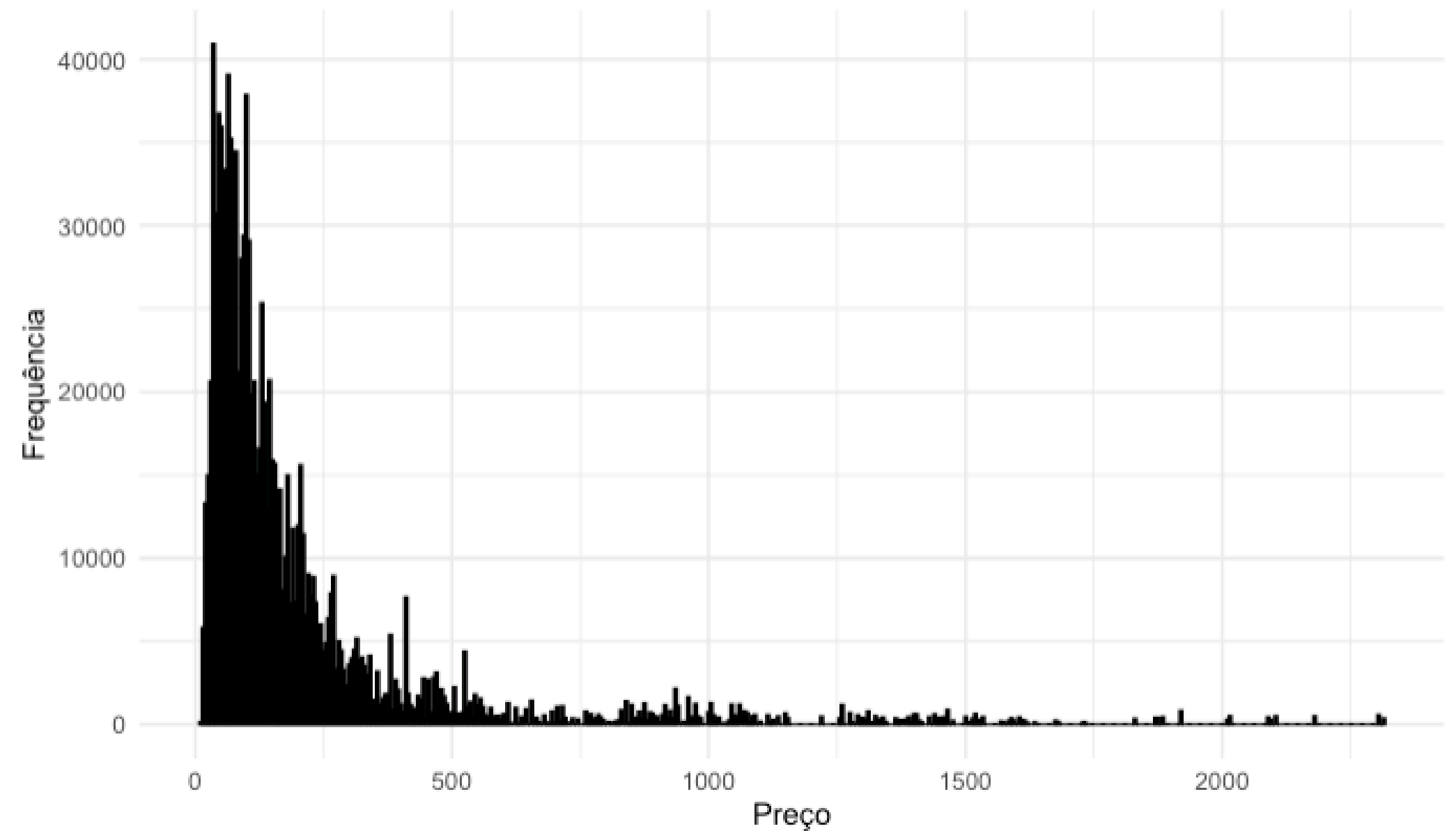
# ANÁLISE

## LOJAS

Os clientes costumam  
fazer compras de até  
R\$ 250

**Valor focal**

Distribuição dos gastos em produtos pelos clientes



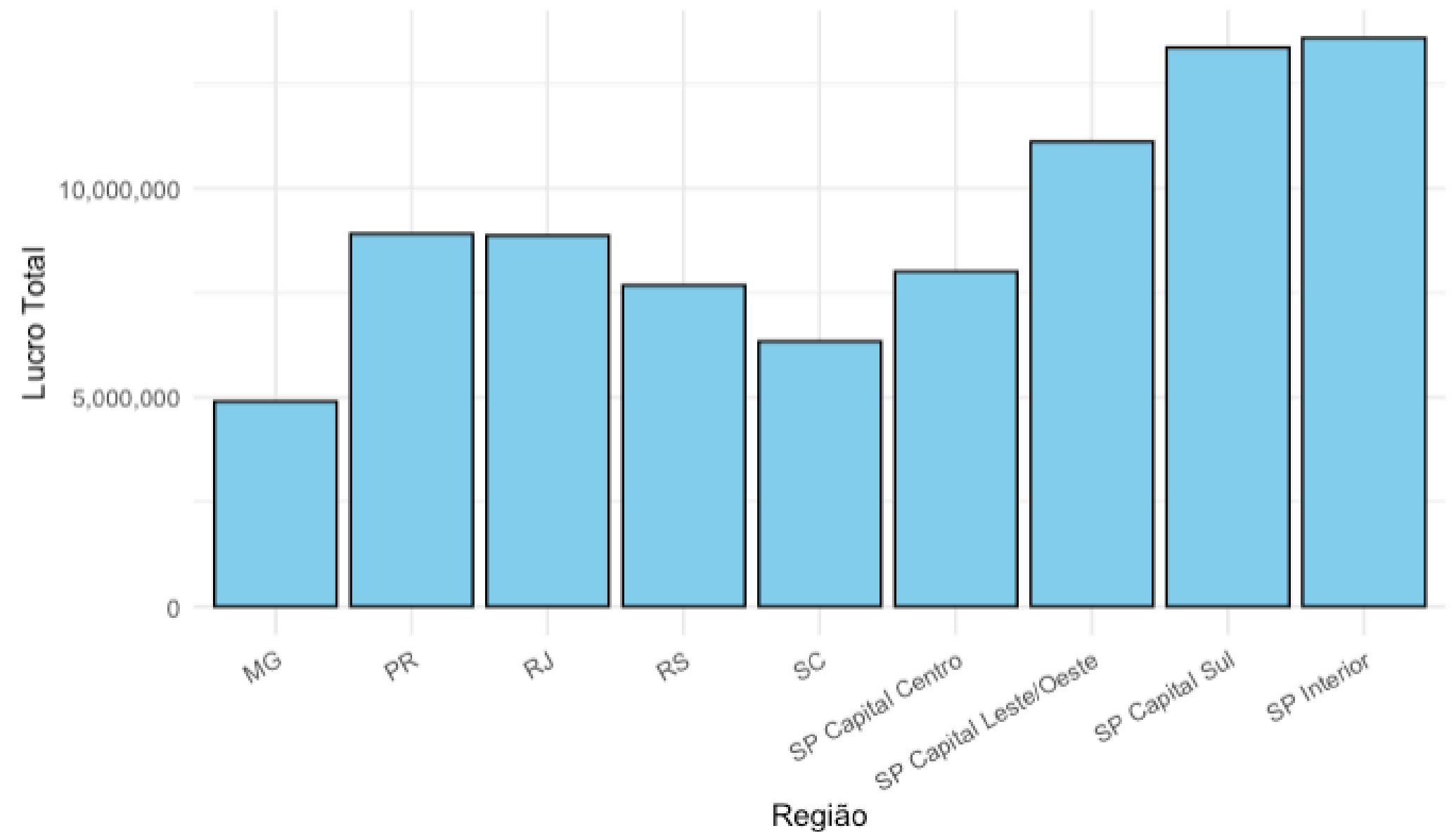
# ANÁLISE

## LOJAS

No ano de 2024, a região com o maior lucro é:

**São Paulo**

Lucro Total por Região

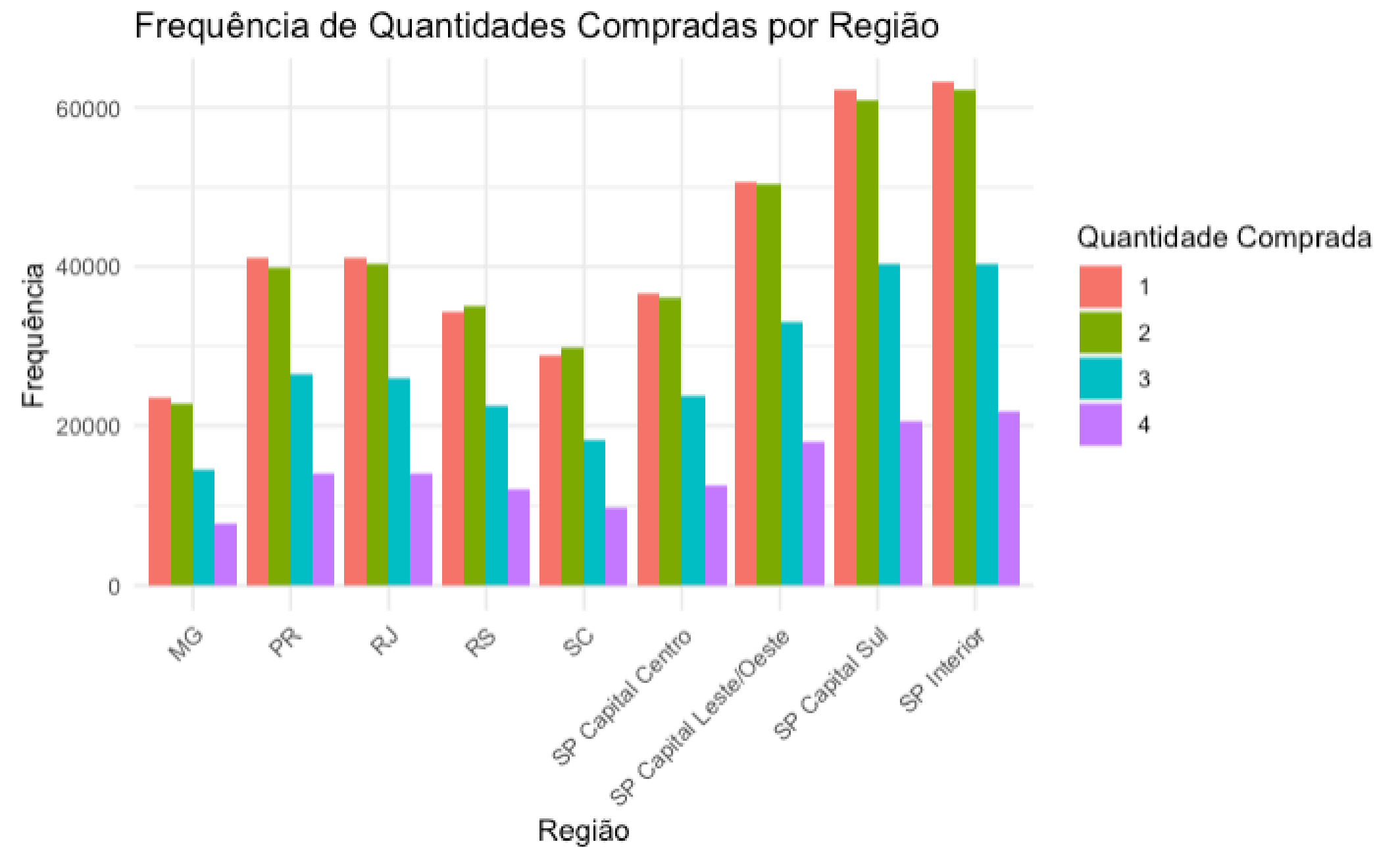




# ANÁLISE

## LOJAS

Todas as regiões  
possuem frequências  
proporcionais.



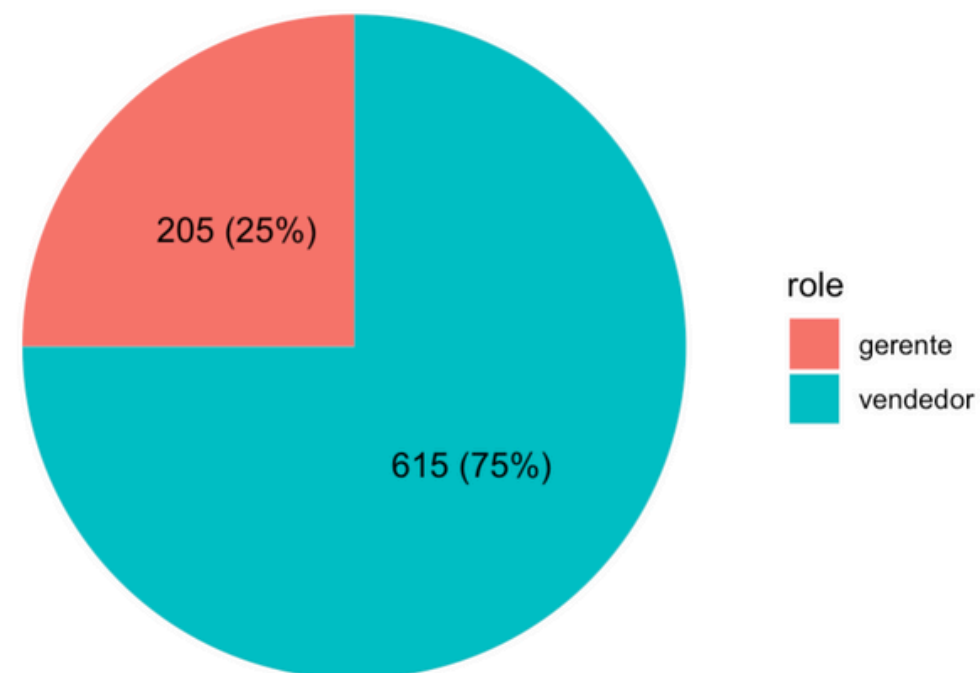
# EXPLORAÇÃO

## VENDEDORES

Com um total de **820** colaboradores ativos, cada loja contém exatamente

**3 vendedores e 1 gerente**

Distribuição do cargo do colaborador



feature: vendas do colaborador em um  $x$  período de tempo

**VENDEDORES**

**R Studio**

# PRÓXIMOS PASSOS



- Exploração dos dados
- Análise de negócios
- Mapeamento de RFs e RNFs
- Arquitetura v01

- Módulo de Ingestão de dados
- Criação do DataLake
- Transformação de Dados
- Modelagem de dados
- Aprimoramento da arquitetura

...

...

...

# Dúvidas

1

Os gerentes também realizam vendas? é desejável que eles também acompanhem suas vendas? eles também tem metas de venda individuais?

2

Por que as transações só ocorrem nos dias 13, 29, 30 e 31 do mês em 2024?

3

Existe algum motivo para o preço dos produtos na tabela de price ser diferente dos preços da tabela transaction?

4

O valor registrado na transaction inclui a comissão do vendedor?

5

A tabela de transactions de 2024 tem apenas 810 colaboradores, mas são 820 ativos. quer dizer que 10 ainda não realizaram nenhuma venda em 2024?

# OBRIGADO!



Praticidade, clareza e acessibilidade com seu melhor parceiro de vendas