UFABC

Universidade Federal do ABC

Disciplina: Visualização de Dados e Informações - Prática #02

Professor: João Marcelo Borovina Josko

Instruções

• Essa prática deve ser resolvida em **pares** ou **individualmente**, sem exceção;

- A resolução das questões devem ser estar presentes em um arquivo PDF com as imagens e discussões pertinentes.
 Templates, scripts, programas e outros materiais devem ser submetidos em separado ou mesmo como um *link* (de leitura) do seu Github ou Google Drive (ou similares);
- Resolução submetida exclusivamente por meio da atividade correspondente no Moodle;
- Dados reais nem sempre se enquadraram às regras das questões dessa prática. Contudo, esses dados não devem ser eliminados (ou filtrados), mas sim consumidos e destacados como tais;
- Fique à vontade de realizar todas as transformações necessárias sobre os arquivos, caso ache necessário;
- O plágio implicará na nota ZERO a todos os envolvidos.

Objetivo de Aprendizagem

O intuito dessa pratica é ambientá-lo no uso de uma plataforma de VIS por meio de problemas envolvendo questões precisas de análise sobre dados reais.

Necessidades

Você ainda trabalha naquela enorme organização varejista, mas agora atende a área de planejamento de vendas e financeiro que utiliza intensivamente a plataforma **Tableau**. No último contato com as mesmas, você identificou um conjunto de necessidades (listadas abaixo) relativas às vendas realizadas e a correspondência dessas em outras moedas atividade (arquivos *Superstore* e *euro_cotacao_*99_22, respectivamente). Enquanto o arquivo de vendas é auto-descritivo (pelo nomes das colunas empregadas), os metadados do segundo arquivo podem ser encontrados aqui.

N1. (6,0) O pessoal de planejamento está muito em ter um painel (dashboard) para acompanhar o trabalho dos gerentes regionais (pasta people no arquivo de vendas). Após o seu levantamento, você identificou as seguintes perguntas a serem respondidas:

- Como estão as vendas brutas (Sales) e o percentual de lucratividade ($\frac{Profit-(Sales*Discount)}{Sales}$) por gerente de vendas? Sabe-se que se o percentual for negativo, deve-se considerar zero.
- Como estão os valores de desconto (*Discount*) e a quantidade de pedidos (*Orders*) que recebem desconto por categoria de produto (*Category*) e gerente gerente regional?
- Como estão as vendas brutas e receitas (Profit) no último ano por gerente de vendas dispostas geograficamente?

N2. (4,0) Já o pessoal de finanças está analisando o mercado global para, possivelmente, abrir filiais. Assim, finanças gostaria de analisar as vendas brutas e as receitas trimestrais, contrastando-as em dólar americano (moeda utilizada nas vendas), Euro e Yuan chinês por categoria do produto. Sabe-se que o arquivo com cotações tem dados diários, mas você pode considerar a média das cotações por trimestre

Critério de Referência:

Para essa prática, o critério de referência para avaliação de sua resposta irá considerar a cobertura funcional, isto é, quais funções forma (ou não) realizadas para atender as questões (Tabela 1).

Tabela 1: Critério de referência aplicado a cada questão

Item	Observação
Completude	100% Contempla todos requisitos e execução correta 90% Contempla todos requisitos e execução parcialmente correta 80% Não contempla um requisito e execução correta 70% Não contempla um requisito e execução parcialmente correta 50% Não contempla dois ou mais requisitos e execução correta 40% Não contempla dois ou mais requisitos e execução parcialmente correta 10% Não executou por erro de sintaxe ou incompletude