

Dados e objetivos bem alinhados

Você pode obter insights poderosos e tirar conclusões precisas quando os dados estão bem alinhados aos objetivos de negócios. Como analista de dados, o alinhamento é algo que você precisará julgar. Um bom alinhamento significa que os dados são relevantes e podem ajudá-lo a resolver um problema de negócios ou determinar um curso de ação para atingir um determinado objetivo de negócios.

Nesta leitura, você revisará os objetivos de negócios associados a três cenários. Você explorará como dados limpos e objetivos de negócios bem alinhados podem ajudá-lo a chegar a conclusões precisas. Além disso, você aprenderá como novas variáveis descobertas durante a análise de dados podem fazer com que você configure restrições de dados para manter os dados alinhados a um objetivo de negócios.

DADOS LIMPOS + ALINHAMENTO AO OBJETIVO DE NEGÓCIOS = CONCLUSÕES PRECISAS

OBJETIVO DE NEGÓCIOS

Os gerentes de contas do Impress Me, um serviço de assinatura de conteúdo online, querem saber quando os usuários visualizam o conteúdo depois que suas assinaturas são ativadas.



Para começar, o analista de dados verifica se os dados exportados para planilhas estão limpos e confirma se os dados necessários (quando os usuários acessam o conteúdo) estão disponíveis. Sabendo disso, o analista decide que há um bom alinhamento dos dados com o objetivo do negócio. Tudo o que falta é descobrir exatamente quanto tempo cada usuário leva para visualizar o conteúdo após a ativação da assinatura. Aqui estão as etapas de processamento de dados que o analista executa para um usuário de uma conta chamada **V&L Consulting**. (Essas etapas seriam repetidas para cada conta assinante e para cada usuário associado a essa conta.)

ETAPA 1

Etapa de processamento de dados	Fonte de dados
Procure a data de ativação da V&L Consulting	Planilha da conta

Dados relevantes na planilha:

C	D
Account Name	Activation Date
V&L Consulting	10/21/2019
Berg Associates	11/29/2019
Up Advertising	3/30/2020

Resultado: 21 de outubro de 2019

ETAPA 2

Etapa de processamento de dados	Fonte de dados
Procure o nome de um usuário pertencente à conta da V&L Consulting	Planilha da conta (guia de usuários)

Dados relevantes na planilha:

Account Name	Users
V&L Consulting	Maria Ballantyne
V&L Consulting	Carol Sander
V&L Consulting	Sam Rubio

Resultado: Maria Ballantyne

ETAPA 3

Etapa de processamento de dados	Fonte de dados
Encontre a primeira data de acesso ao conteúdo de Maria B.	Planilha de uso de conteúdo

Dados relevantes na planilha:

E	F
Users	Access Dates
Maria Ballantyne	10/31/2019
	11/1/2019
	11/5/2019

Resultado: 31 de outubro de 2019

ETAPA 4

Etapa de processamento de dados	Fonte de dados
Calcule o tempo entre a ativação e o primeiro uso de conteúdo para Maria B.	Cálculo da nova planilha

Dados relevantes na planilha:

A	B	C	D	E
Account	Users	Activation Date	First Access Date	Number of Days
V&L Consulting	Maria Ballantyne	10/21/2019	10/31/2019	10

Resultado: 10 dias

DICA PROFISSIONAL 1

No processo acima, o analista pode usar **VLOOKUP** para pesquisar os dados nas Etapas 1, 2 e 3 para preencher os valores na planilha na Etapa 4.

VLOOKUP

é uma função de planilha que procura um determinado valor em uma coluna para retornar uma informação relacionada. Usar **VLOOKUP** pode economizar muito tempo; sem ele, você precisa procurar datas e nomes manualmente.

CONSULTE A PÁGINA **VLOOKUP**

na Central de Ajuda do Google para saber como usar a função no Planilhas Google.
Dica profissional 2

Na Etapa 4 do processo acima, o analista pode usar a função **DATEDIF** para calcular automaticamente a diferença entre as datas na coluna C e na coluna D. A função pode calcular o número de dias entre duas datas.

CONSULTE A PÁGINA DO MICROSOFT SUPPORT **DATEDIF**

para saber como usar a função no Excel. A função
DAYS360

faz a mesma coisa em planilhas contábeis que usam um ano de 360 dias (doze meses de 30 dias).

Consulte a página
DATEDIF

na Central de Ajuda do Google para saber como usar a função no Planilhas Google.
Alinhamento ao objetivo de negócios + limpeza de dados adicional = conclusões precisas

OBJETIVO DE NEGÓCIOS

A **Cloud Gate**, uma empresa de software, organizou recentemente uma série de webinars públicos como apresentações gratuitas de produtos. O analista de dados e o gerente de programa de webinar desejam identificar empresas que tiveram cinco ou mais pessoas participando dessas sessões. Eles querem dar essa lista de empresas aos gerentes de vendas que podem acompanhar as vendas em potencial.



Os dados de participação no webinar incluem os campos e dados mostrados abaixo.

Nome	<Nome> <Sobrenome>	Esta era a informação necessária que os participantes tinham que enviar
Endereços de e-mail	xxxxx@company.com	Esta era a informação necessária que os participantes tinham que enviar
Empresa	<Nome da empresa>	Esta era uma informação opcional que os participantes poderiam fornecer

LIMPEZA DE DADOS

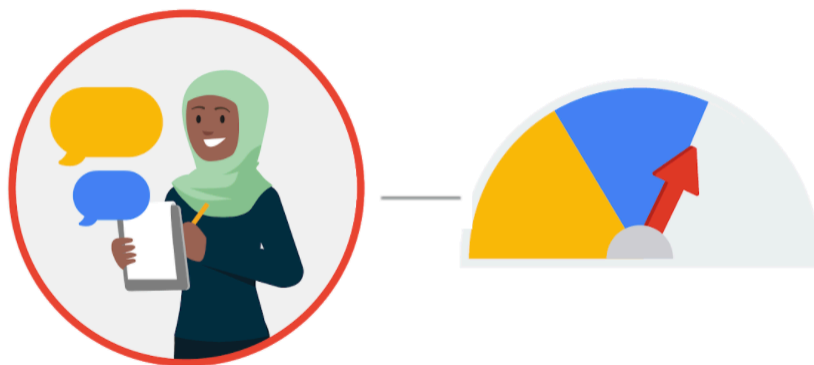
Os dados de participação no webinar parecem estar alinhados com o objetivo de negócios. Mas o analista de dados e o gerente de programa decidem que alguma limpeza de dados é necessária antes da análise. Eles acham que a limpeza de dados é necessária porque:

- O nome da empresa não era um campo obrigatório. Se o nome da empresa estiver em branco, pode ser encontrado no endereço de e-mail. Por exemplo, se o endereço de e-mail for username@google.com, o campo da empresa pode ser preenchido com o Google para a análise dos dados. Essa etapa de limpeza de dados pressupõe que as pessoas com endereços de e-mail atribuídos à empresa participaram de um webinar para fins comerciais.
- Os participantes podiam digitar qualquer nome. Como a participação em uma série de webinars está sendo analisada, eles precisam validar nomes em relação a endereços de e-mail exclusivos. Por exemplo, se Joe Cox participasse de dois webinars, mas assinasse como Joe Cox para um e Joseph Cox para o outro, ele seria contado como duas pessoas diferentes. Para evitar isso, eles precisam verificar o endereço de e-mail exclusivo dele para determinar que ele era a mesma pessoa. Após a validação, Joseph Cox pode ser alterado para Joe Cox para corresponder à outra instância.

ALINHAMENTO AO OBJETIVO DE NEGÓCIOS + VARIÁVEIS RECÉM-DESCOBERTAS + RESTRIÇÕES = CONCLUSÕES PRECISAS

OBJETIVO DE NEGÓCIOS

Uma empresa de tutoria extra curricular, A+ Education, quer saber se há um número mínimo de horas de tutoria necessárias antes que os alunos tenham pelo menos 10% de melhoria em suas notas de avaliação.



O analista de dados acredita que há um bom alinhamento entre os dados disponíveis e o objetivo dos negócios porque:

- Os alunos entram e saem de um sistema para cada sessão de tutoria e o número de horas é rastreado
- As pontuações da avaliação são registradas regularmente

RESTRIÇÕES DE DADOS PARA NOVAS VARIÁVEIS

Depois de analisar os dados, o analista de dados descobre que existem outras variáveis a serem consideradas. Alguns alunos tiveram sessões semanais consistentes, enquanto outros alunos agendaram sessões de forma mais aleatória, embora o número total de horas de tutoria fosse o mesmo. Os dados não se alinham tão bem com o objetivo de negócios original como se pensava inicialmente, então o analista adiciona uma restrição de dados para se concentrar apenas nos alunos com sessões semanais consistentes. Essa modificação ajuda a obter uma imagem mais precisa sobre o tempo de inscrição necessário para obter uma melhoria de 10% nas pontuações da avaliação.

PRINCIPAIS CONCLUSÕES

Esperamos que esses exemplos lhe deem uma noção do que procurar para saber se seus dados estão alinhados com seu objetivo de negócios.

- Quando há dados limpos e um bom alinhamento, você pode obter insights precisos e tirar conclusões que os dados suportam.
- Se houver um bom alinhamento, mas os dados precisarem ser limpos, limpe os dados antes de realizar sua análise.
- Se os dados estiverem apenas parcialmente alinhados com um objetivo, pense em como você pode modificar o objetivo ou use restrições de dados para garantir que o subconjunto de dados se alinhe melhor ao objetivo de negócios.
-