**Ambiente OLTP**

**Descrição do Ambiente OLTP**

A **Perfumes S.A.** é uma empresa de perfumaria que possui franquias espalhadas por todos os estados brasileiros.

A empresa realiza promoções, principalmente em datas comemorativas, tendo estas um período de validade que varia de um dia até um mês, no máximo. Também são realizadas promoções quando há lançamento de novos produtos, estimulando os clientes a conhecerem as novidades da empresa.

Em promoções de lançamento o preço do produto é reduzido a no máximo 15% e nas promoções de datas comemorativas são oferecidos pacotes, chamados kits, de produtos. Cada pacote é direcionado a um dos perfis de clientes que mais compram nestas datas.

Na realização de uma venda são solicitados a idade e o sexo do cliente, e o nome do vendedor. As formas de pagamento que a empresa oferece são: à vista ou no cartão de crédito.

( o cadastro de clientes ...)

O sistema da empresa é online e recebe estas as informações assim que a transação é efetivada.

As informações que a fábrica disponibiliza no sistema as informações são sobre a produção: a quantidade de produtos que foram produzidos em um dia e a descrição de cada um, e a quantidade que saiu para cada loja, com o nome e localização da loja.

*Vai ter uma dimensão perfil cliente? Quando recebe a idade e sexo do cliente, cadastrado ou não já vai p/ ela.*

**Definição de Indicadores e Modelagem Dimensional**

**Indicadores**

**Fato Venda**

* Qual o produto mais vendido por loja em determinado período de tempo?
* Qual o perfil (faixa etária, sexo, forma de pagamento) dos clientes de determinada linha de produtos?
* Qual o produto mais vendido em determinado período de tempo por região (cidade, estado, região)?
* Qual a *linha* de produtos mais vendida em determinado período, por região e por loja?
* Quais produtos mais vendidos em determinado período por perfil de cliente?
* Qual período de maior faturamento por loja, por região?
* Qual a quantidade vendida de um produto em determinado período em determinada loja?
* Quais funcionários têm maior número de registro de vendas por loja e por período?
* Para quais clientes são feitas mais vendas, por loja e por período?
* Quais clientes dão maior faturamento por loja?
* Quais produtos apresentam maior faturamento por loja e por período?
* Qual a forma de pagamento mais utilizada em cada loja?
* Quais dias da semana existem maior numero de vendas por loja?
* Quais produtos são mais vendidos em uma estação do ano por loja?

**Fato Produção**

* Qual a quantidade de um produto produzida em de determinado período?
* Quais produtos mais produzidos por período?
* Quais linhas mais produzidas por período?

**Fato Promoção**

* Quais promoções tiveram maior faturamento, por loja e por período?
* Quais promoções tiveram maior venda por data comemorativa e por loja?
* Quais as promoções (descrição) já ofertadas em uma determinada data comemorativa num intervalo de tempo (anos)?
* Qual a quantidade de promoções ofertadas por ano?

**Fato Saída**

* Quais produtos que têm mais saída da fábrica por período?
* Quais linhas têm mais saída da fábrica por período?

**Fatos**

* Fato Venda
* Fato Promoção
* Fato Produção
* Fato Saída

**Granularidade**

* Fato Venda – Irá apresentar a venda de um produto por dia, por loja, por região, por cliente (perfil), por linha, por forma de pagamento, por funcionário e por cliente.
* Fato Promoção – Irá apresentar uma promoção por loja, por dia e por data comemorativa.
* Fato Produção – Irá apresentar a produção de um produto por dia, por linha e por período.
* Fato Saída – Irá apresentar a saída de um produto da fábrica, por loja e por período.

USAR HISTORICO

DIM\_PRODUTO >> GUARDAR O VALOR