**Ambiente OLTP**

**Descrição do Ambiente OLTP**

Uma empresa de perfumaria que tem lojas, pertencentes a franqueados, espalhadas por todos os estados brasileiros. Possui um sistema de informação operacional responsável pelo controle de movimentações de toda a empresa, tais como: controle de vendas, promoções e produção da fábrica.

Cada loja deve ter um cadastro no sistema. Sendo que cada loja tem transações a serem feitas, tais como: cadastrar os produtos e em seguida a entrada dos mesmos, informando preço de venda e de compra, cadastro de funcionários com os dados pessoais e sua função especificada, cadastro de promoções existentes diariamente e em datas comemorativas, as vendas realizadas sendo informado o cliente da compra, data, produtos vendidos e a forma de pagamento (à vista ou no cartão de crédito), o cadastro de clientes é uma opção obrigatória para os clientes com compras no cartão e opcional para clientes quem comprem à vista, sendo solicitados os dados pessoais do cliente.

A fábrica de produtos terá um controle de produção, que informará no sistema a quantidade produtos que foram produzidos em um dia com a descrição do mesmo e a saída deles para as lojas.

**Definição de Indicadores e Modelagem Dimensional**

**Indicadores**

* Qual o produto mais vendido por loja em determinado período de tempo? FATO\_VENDA
* Qual o perfil (faixa etária, sexo, forma de pagamento) dos clientes de determinada linha de produtos? FATO\_VENDA
* Qual o produto mais vendido em determinado período de tempo por região (cidade, estado, região)? FATO\_VENDA
* Qual a *linha* de produtos mais vendida em determinado período, por região e por loja? FATO\_VENDA
* Quais produtos mais vendidos em determinado período por perfil de cliente? FATO\_VENDA
* Qual período de maior faturamento por loja, por região? FATO\_VENDA
* Qual a quantidade vendida de um produto em determinado período em determinada loja? FATO\_VENDA
* Qual a quantidade armazenada de um produto em determinado período? FATO\_PRODUÇÃO
* Qual a forma de pagamento mais utilizada em cada loja? FATO\_VENDA
* Qual a quantidade de um produto produzida em de determinado período? FATO\_PRODUCAO
* Quais promoções tiveram maior faturamento, por loja e por período? FATO\_PROMOÇÃO
* Quais promoções tiveram maior venda, por loja e por período?FATO\_PROMOÇÃO
* Quais promoções tiveram maior venda por data comemorativa e por loja? FATO\_PROMOÇÃO
* Quais as promoções (descrição) já ofertadas em uma determinada data comemorativa num intervalo de tempo (anos)? FATO\_PROMOÇÃO
* Qual a quantidade de promoções ofertadas por ano? FATO\_PROMOÇÃO
* Quais dias da semana existem maior numero de vendas por loja? FATO\_VENDA
* Quais funcionários têm maior número de registro de vendas por loja e por período? FATO\_VENDA
* Para quais clientes são feitas mais vendas, por loja e por período? FATO\_VENDA
* Quais clientes dão maior faturamento por loja? FATO\_VENDA
* Quais produtos apresentam maior faturamento por loja e por período? FATO\_VENDA
* Quais produtos que têm mais saída da fábrica por período?FATO\_PRODUCAO
* Quais linhas têm mais saída da fábrica por período?FATO\_PRODUCAO

**Fatos**

* Fato Venda
* Fato Promoção
* Fato Produção

**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, por cliente.
* Fato Promoção – Irá apresentar uma promoção por loja, por dia, por data comemorativa...
* Fato Produção – Irá apresentar a produção de um produto por dia, por linha, por período, por matéria prima...