

Análise de consultas e insights

Consultas de Agregação

Consulta 1: Aquisição de Clientes por Ano

- **Objetivo:** Verificar a taxa de crescimento da base de clientes ao longo do tempo.
- **Resultados:** A consulta mostra uma contagem de quantos novos clientes foram cadastrados em cada ano.
- **Insight Prático:** Permite avaliar a eficácia de campanhas de marketing e o crescimento da empresa. Se o número de novos clientes em 2024 for significativamente maior que em 2023, indica que as estratégias estão funcionando. Um crescimento lento pode sinalizar a necessidade de investir mais em divulgação.

Consulta 2: Distribuição de Funcionários por Cargo

- **Objetivo:** Entender a estrutura da equipe da concessionária.
- **Resultados:** Apresenta uma lista de cargos e a quantidade de funcionários em cada um.
- **Insight Prático:** Ajuda a gestão de RH a identificar se a equipe está bem distribuída. Por exemplo, um número baixo de vendedores em comparação com atendentes pode indicar um problema no processo de locação. Também auxilia no planejamento de novas contratações.

Consulta 3: Status da Frota e Preço Médio

- **Objetivo:** Ter uma visão geral e imediata do estado da frota e da estratégia de precificação.
- **Resultados:** Agrupa os veículos por status ('Disponível', 'Alugado', 'Em Manutenção'), mostrando a quantidade em cada estado e a média do valor da diária para cada grupo.
- **Insight Prático:** Essencial para a operação do dia a dia. Um alto número de veículos 'Em Manutenção' pode impactar diretamente a receita e sugere uma investigação sobre a qualidade dos ativos ou a eficiência dos processos de reparo. A média de preço ajuda a entender se os valores estão competitivos e balanceados entre as categorias.

Consulta 4: Custo de Manutenção por Veículo

- **Objetivo:** Identificar quais veículos geram mais despesas com manutenção.
- **Resultados:** Lista cada veículo (pelo id) e a soma de todos os custos de manutenção já registrados para ele.
- **Insight Prático:** Ferramenta para a gestão da frota. Veículos que aparecem no topo da lista com custos elevados podem ser candidatos à substituição, pois o custo para mantê-los pode superar o lucro que geram. Isso fundamenta a decisão de renovar a frota de forma mais inteligente.

Consulta 5: Faturamento Mensal com Aluguéis

- **Objetivo:** Acompanhar a performance financeira da empresa mês a mês.
- **Resultados:** Mostra o valor total faturado com aluguéis em cada mês/ano.
- **Insight Prático:** É um indicador-chave de desempenho. Permite identificar meses de alta e baixa procura, planejar o fluxo de caixa e estabelecer metas de faturamento realistas para o futuro.

Consulta 6: Métodos de Pagamento Preferidos

- **Objetivo:** Descobrir quais formas de pagamento os clientes mais utilizam.
- **Resultados:** Soma o total de dinheiro recebido através de 'Cartão de Crédito', 'Pix', 'Boleto', etc.
- **Insight Prático:** Informação valiosa para o setor financeiro. Se 'Pix' for o método mais popular, a empresa pode priorizar a divulgação dessa opção e garantir que o sistema funcione sem falhas. Se um método como 'Boleto' for pouco usado e gerar custos, a empresa pode considerar descontinuí-lo.

Consultas com Relacionamentos (JOINS)

Consulta 7: Monitoramento de Aluguéis Ativos

- **Objetivo:** Obter uma lista detalhada de todos os veículos que estão atualmente com clientes, incluindo os atrasados.
- **Resultados:** Apresenta uma lista clara com o nome do cliente, o modelo e a placa do veículo, a data de início e a data prevista para devolução.
- **Insight Prático:** Relatório operacional crítico para o controle diário. A equipe do balcão pode usar esta lista para contatar clientes cujos aluguéis estão próximos do vencimento ou já estão atrasados, facilitando a cobrança e a logística de devolução dos veículos.

Consulta 8: Controle de Manutenção da Frota

- **Objetivo:** Identificar quais veículos estão há mais tempo sem passar por uma manutenção.
- **Resultados:** Mostra todos os veículos da frota e a data da última manutenção registrada. Veículos que nunca tiveram manutenção aparecem com a data em branco (NULL), destacando-os.
- **Insight Prático:** Fundamental para a segurança e a manutenção preventiva. O "Coordenador de Frota" pode usar este relatório para agendar proativamente as próximas manutenções, priorizando os veículos que estão há mais tempo sem revisão. Isso evita quebras inesperadas, reduz custos corretivos e aumenta a segurança dos clientes.