**Manual do Usuário - Projetos de B.I.**

**Versão**: 1.0  
**Data de Criação**: 21/11/2024  
**Autor**: Equipe de B.I.

**1. Introdução**

Este manual descreve os principais elementos do projeto de Business Intelligence (B.I.), incluindo as funcionalidades, dados utilizados, e como navegar pelo sistema para extrair insights.

**Objetivo do Documento**

* Fornecer instruções claras sobre como usar o projeto.
* Garantir que os usuários compreendam os indicadores e relatórios apresentados.

**2. Descrição Geral do Projeto**

**Nome do Projeto**: Dashboard de Vendas por Região  
**Ferramenta Utilizada**: Power BI  
**Público-Alvo**: Gerentes de vendas e diretores.

**3. Estrutura do Dashboard**

**3.1 Tabelas de Dados Utilizadas**

As principais tabelas utilizadas no projeto estão descritas abaixo:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nome da Tabela** | **Descrição** | **Fonte** | **Frequência de Atualização** |
| tbl\_vendas | Registro de vendas. | Banco de Dados SQL. | Diário |
| tbl\_clientes | Informações de clientes. | CRM interno. | Mensal |
| tbl\_produtos | Dados de produtos. | Sistema ERP. | Semanal |

**3.2 Indicadores Principais**

* **Faturamento Total (R$)**: Valor total das vendas.
* **Ticket Médio (R$)**: Média de vendas por cliente.
* **Meta de Vendas (%)**: Percentual do objetivo alcançado por região.
* **Quantidade de Vendas**: Total de pedidos realizados.

**4. Navegando no Dashboard**

**4.1 Visão Geral**

Ao acessar o Dashboard, a página inicial apresenta os seguintes elementos:

1. **Filtros Dinâmicos**: Localizados no painel lateral esquerdo.
   * Exemplo: Selecione uma região (Norte, Sul, etc.) para filtrar dados.
2. **Gráficos**:
   * Gráfico de barras: Comparação de vendas por produto.
   * Mapa de calor: Volume de vendas por região.

**Exemplo Visual**:

**Figura 1 - Tela Inicial do Dashboard (Placeholder para imagem).**

**4.2 Principais Funcionalidades**

1. **Filtro por Período**:  
   Permite selecionar dados por intervalo de datas.
   * **Passo a Passo**:
     1. Clique no ícone de calendário.
     2. Escolha uma data de início e fim.
     3. Clique em **Aplicar**.
2. **Exportação de Dados**:
   * Na parte superior direita, clique em **Exportar Dados** para baixar os relatórios em formato Excel ou PDF.

**5. Glossário de Indicadores**

|  |  |
| --- | --- |
| **Indicador** | **Descrição** |
| Faturamento (R$) | Soma total das vendas no período selecionado. |
| Ticket Médio (R$) | Divisão do faturamento pelo número de clientes atendidos. |
| % Meta Alcançada | Percentual comparando o faturamento atual com a meta estipulada. |
| Taxa de Retenção | Proporção de clientes que realizaram mais de uma compra em um intervalo. |

**6. Exemplos Práticos**

**6.1 Cenário 1: Analisando vendas por região**

* **Pergunta**: Qual região teve o maior crescimento no último trimestre?
* **Passos**:
  1. Acesse a aba **"Regiões"**.
  2. Verifique o gráfico de barras com a comparação trimestral.
  3. Filtre pela data correspondente (últimos 3 meses).

Resultado esperado: O Norte apresentou crescimento de **15%** no trimestre.

**7. Contatos para Suporte**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Setor** | **Responsável** | **Contato** |
| Suporte Técnico | José Silva | suporte@empresa.com.br |
| Time de B.I. | Maria Oliveira | bi@empresa.com.br |

**8. Atualizações Futuras**

* Integração com nova API do sistema financeiro.
* Adição de indicadores personalizados por equipe.