

PAINEL GERENCIAL CASE BI

ERIC RAHONE FERNANDES

OBJETIVOS

- **DESENVOLVIMENTO DO PROJETO;**
- **DEMONSTRAÇÃO DE HABILIDADE EM ANÁLISE DE DADOS;**
- **LEVANTAMENTO DE INSIGHTS RELEVANTES PARA O NEGÓCIO;**
- **APRESENTAÇÃO DE TRAJETÓRIA PROFISSIONAL E ACADÊMICA.**

APRESENTAÇÃO PESSOAL

- **TÉCNICO EM FERROVIAS;**
- **ENGENHARIA MECÂNICA E DE PRODUÇÃO;**
- **2X MONITOR BOLSISTA EM ALGORITMOS E LINGUAGEM C;**
- **4X BOOTCAMP (IGTI, SOULCODE, POTÊNCIA TECH, ATLÂNTICO AVANTI).**

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **ESTAGIÁRIO EM INTELIGÊNCIA COMPETITIVA
(ÁGUIA FLEX);**
- **ESTAGIÁRIO EM INTELIGÊNCIA DE MERCADO
(SICOOB CENTRAL ES);**
- **TRAINEE EM ENGENHARIA DE DADOS
(BLUESHIFT BRASIL).**

HARD SKILLS

- **EXCEL INTERMEDIÁRIO/AVANÇADO**
- **LINGUAGENS C, PYTHON E SQL;**
- **VISUALIZATION COM LOOKER E POWER BI;**
- **MACHINE LEARNING.**

SOFT SKILLS

- **TRABALHO EM EQUIPE;**
- **COMUNICAÇÃO EFICAZ;**
- **RESILIÊNCIA;**
- **RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS;**
- **EMPATIA;**
- **ÉTICA PROFISSIONAL.**

APRESENTAÇÃO DO CASE

CONJUNTO DE DADOS:

- **CONJUNTO DE DADOS UTILIZADO REFERENTE
AS VENDAS DOS PRODUTOS SQUAD E SEUS
RESPECTIVOS CLIENTES;**

APRESENTAÇÃO DO CASE

PERGUNTAS DE NEGÓCIO - VENDAS:

- **Crie um dashboard, ilustrando graficamente o total de faturamento por “VERTICAL DE NEGÓCIOS” e com possibilidades de filtro por mês, comparando com a meta;**
- **Inserir no dashboard evolução de vendas mês a mês por UF;**
- **Inserir no dashboard a média do faturamento por KM.**

APRESENTAÇÃO DO CASE

PERGUNTAS DE NEGÓCIO - CLIENTES:

- **Através de gráfico, mostrar quantos clientes temos Diamante, Ouro, Prata e Bronze, informando o total de faturamento por clusterização (quantidade, porcentagem e faturamento);**
- **Quantidade de clientes por UF e NOP;**
- **Mostrar os clientes com Potencial de faturamento acima de 50Mil;**

APRESENTAÇÃO DO CASE

COLETA E PREPARAÇÃO DOS DADOS:

- **Coluna “Qnt Vendas” possuía células vazias, tais células foram substituídas por zero por se tratarem de valores numéricos e inteiros.**
- **Coluna “Atraso” referente ao número de faturas em atraso por cliente, antes era do tipo Object e foi substituída por valores numéricos Inteiros.**

APRESENTAÇÃO DO CASE

ANÁLISE E VISUALIZAÇÃO DOS DADOS:



RESULTADOS E IMPACTO

INSIGHTS:

- **“Crie seu Squad” é o produto com maior volume de vendas totalizando aproximadamente R\$ 8,2 Milhões;**
- **Petrobrás é o cliente com maior potencial de faturamento, com cerca de R\$ 2 Milhões;**
- **O montante total de vendas é de cerca de R\$ 9,10 Milhões e o total de Km é de 1,07 Milhões;**
- **A média de faturamento por Km é de R\$ 8,50;**

RESULTADOS E IMPACTO

INSIGHTS:

- **A maior quantidade de clientes estão na categoria “Prata”, cerca de 300 clientes;**
- **O maior montante de faturamento entre as categorias esta no “Diamante” com aproximadamente R\$ 6,4 Milhões;**
- **O Estado que apresenta o maior número de faturas em atraso é o Espírito Santo;**
- **E o mês que apresentou maior número de vendas foi Agosto.**

PERGUNTAS



CONSIDERAÇÕES FINAIS

