
NOME DO CLIENTE: Adventure Works (AW)

PLANEJAMENTO DO PROJETO

1.1 Objetivos de negócio

Utilizar seus dados de forma estratégica, norteando suas decisões para se tornar uma empresa data driven

1.1.1 Background

Fundação da Empresa:	02/04/1995
Faturamento Médio: (anual)	45 Milhões
Número de Lojas/Filiais:	701 Lojas
Número de Funcionários:	209 Funcionários
Principais Produtos	AWC Logo Cap Water Bottle - 30 oz Sport-100 Helmet, Blue
Diferenciais:	Variedade de produtos, em pleno crescimento
Dificuldades:	Não estar convencida dos benefícios de uma cultura data-driven

1.1.2 Expectativas do cliente

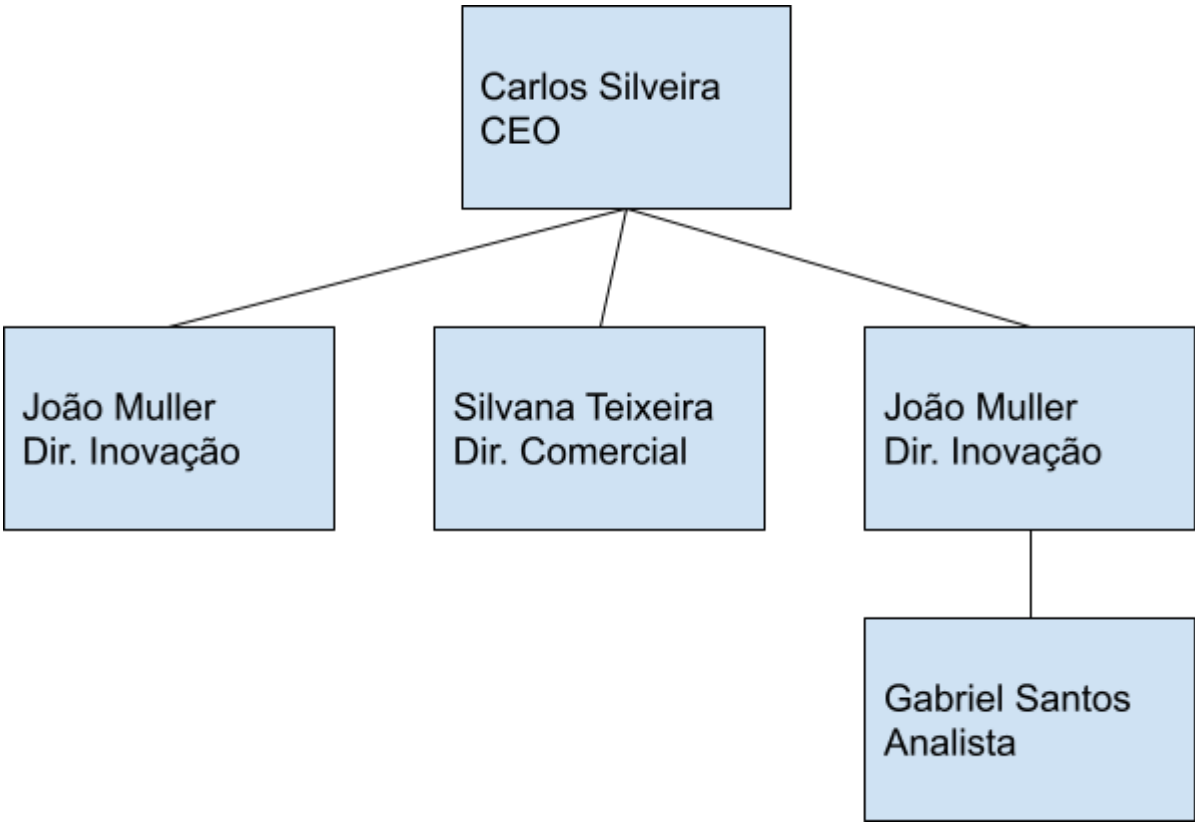
A empresa está com opiniões divididas sobre o projeto. Alguns com foco no longo prazo e na melhoria de decisões estratégicas. Outros estão querendo investir no curto prazo em outros projetos.

1.1.3 Objetivos principais de negócio

Objetivos de negócio	Área afetada	Como é resolvido hoje?	Benefício esperado (meta)	Avaliador da meta
Saber número de pedidos, quantidade comprada e valor total negociado	Vendas	Planilha Excel	Visualização de forma automática dos dados diariamente	CEO
Melhores clientes por valor total negociado	Vendas	Planilha Excel	Visualizar os melhores clientes	CEO
Melhores produtos	Vendas	Planilha Excel	Visualizar os melhores produtos	CEO
Melhores Cidades	Vendas	Planilha Excel	Visualizar as melhores cidades	CEO

1.2 Análise da situação

1.2.1 Estrutura administrativa



1.2.2 Recursos humanos disponíveis

Cargo	Nome	Email	Telefone	Disponibilidade
CEO	Carlos Silveira	carlos@aw.com.br	(xx) 2222-2223	
Dir. Inovação	João Muller	joao@aw.com.br	(xx) 2222-2224	
Dir. Comercial	Silvana Teixeira	silvana@aw.com.br	(xx) 2222-2225	
Analista	Gabriel Santos	gabriel@aw.com	(xx) 2222-2226	

1.2.3 Softwares utilizados

Área	Sistema	Software	Tipo de aplicação
Comercial	CRM	Salesforce	SaaS
Gestão	ERP	SAP	Sob Demanda
Dados	Web analytics	Google Analytics	Web
Dados	Site	Wordpress	Web

1.2.4 Fonte de dados e conhecimento

Área	Dados	Armazenado	Base de dados
RH	Funcionários	Banco de dados	Postgresql
Vendas	Financeiro	Banco de dados	Postgresql
Produção	Produtos	Banco de dados	Postgresql

1.3 Escopo do projeto

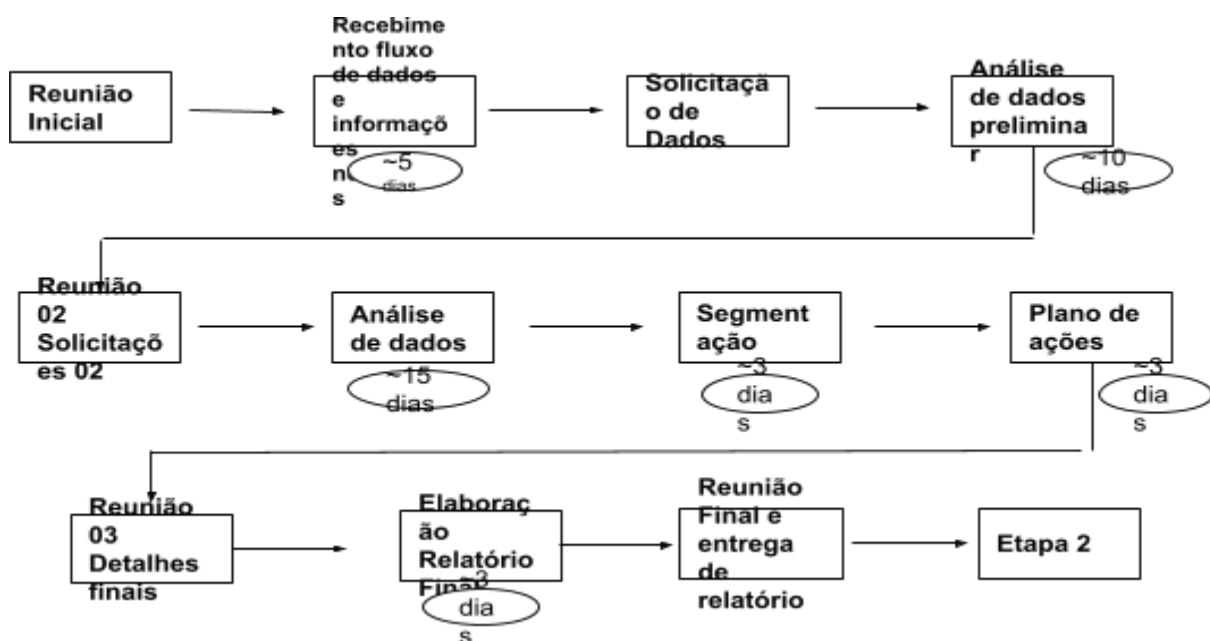
1.3.1 Escopo do projeto

Será entregue um BI com indicadores da área de vendas. O BI deve responder as seguintes perguntas:

- Qual o número de pedidos, quantidade comprada, valor total negociado por produto, tipo de cartão, motivo de venda, data de venda, cliente, status, cidade, estado e país?
- Quais os produtos com maior ticket médio por mês, ano, cidade, estado e país?
- Quais os 10 melhores clientes por valor total negociado filtrado por produto, tipo de cartão, motivo de venda, data de venda, status, cidade, estado e país?
- Quais as 5 melhores cidades em valor total negociado por produto, tipo de cartão, motivo de venda, data de venda, cliente, status, cidade, estado e país?
- Qual o número de pedidos, quantidade comprada, valor total negociado por mês e ano (dica: gráfico de série de tempo)?
- Qual produto tem a maior quantidade comprada para o motivo "Promotion"?

1.3.2 Fluxo do projeto

(Exemplo de fluxo de projeto)



1.3.3 Entregas do projeto

1. Planejamento do projeto de dados
2. Diagrama conceitual e lógico do data warehouses

3. Configuração de um data warehouse
4. Pipeline de E-L (extract-load)
5. Transformação de dados
6. Painéis de BI
7. Vídeo

1.3.4 Ferramentas sugeridas

(Descreva as ferramentas que poderemos utilizar, resumindo o custo estimado de cada uma e os benefícios de utilização. Você pode consultar no site de cada ferramenta, no fórum do curso etc.)

1. Extração usando Airbyte (Free)
2. Transformação de dados usando o Dbt Cloud (Free)
3. Armazenamento de dados no Big Query (Free)
4. BI usando Metabase (Free)

1.3.5 Riscos e contingências

Risco	Contingência
Demora na entrega dos dados	Definir quando os dados serão entregues com os executivos