

# **Projeto de Portfólio: Dashboards de Vendas 2025 – Visão Geral da Performance**

Esse case, segue o processo completo de análise de dados:

## **1. Definição Do Negócio**

### **1.1 PROBLEMA DE NEGÓCIO**

Como aumentar a receita e a rentabilidade das vendas identificando os produtos, regiões e períodos que têm melhor desempenho?

### **1.2 PROBLEMA DE NEGÓCIO**

- Descobrir quais produtos mais vendem.
- Identificar os clientes que mais compram.
- Avaliar sazonalidade (melhores meses).
- Medir lucratividade por produto, vendedor e região.
- Encontrar oportunidades para reduzir custos ou aumentar ticket médio.

### **1.3 PERGUNTAS DE NEGÓCIO**

- Quais produtos geram mais receita?
- Quem São Os Top Vendedores Em Faturamento, Margem De Lucro E Ticket Médio?
- Qual região vende mais e qual tem menor lucro?
- Em que meses as vendas aumentam ou diminuem?
- Qual vendedor tem melhor conversão ou maior lucro?
- Quais produtos têm melhor margem de lucro?

# Análise de dados não se começa no Power BI, mais sim no nosso Banco.

SQL é a habilidade que dá autonomia para o analista gerar N Insights, onde Planilha é cálculo e Banco de dados é informação.

Para a Estrutura da nossa Query, usamos os seguintes Comandos:

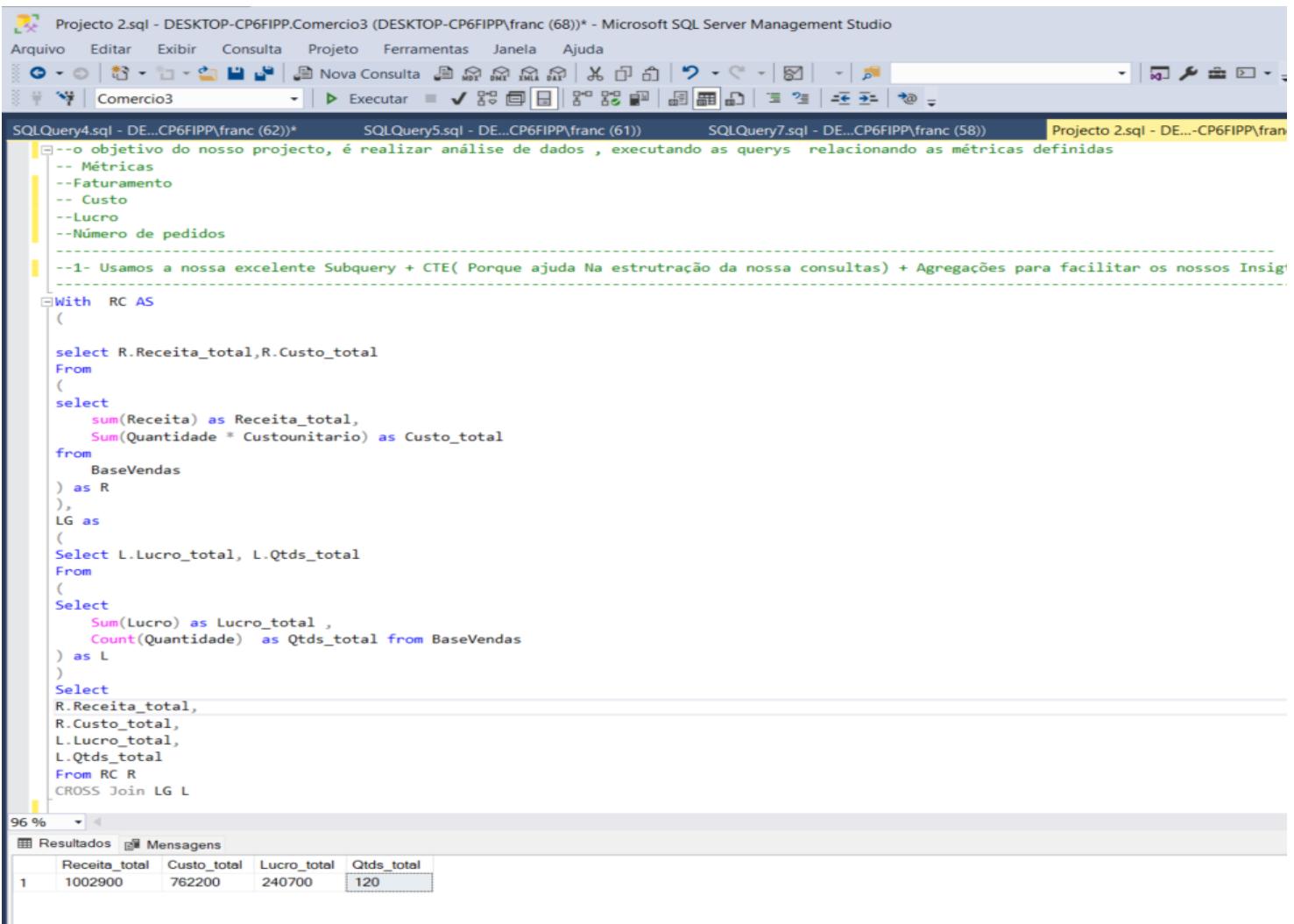
Comando de agregações

CTE com a clausula With

Funções de Janelas

Joins

Etc...



Projecto 2.sql - DESKTOP-CP6FIPP.Comercio3 (DESKTOP-CP6FIPP\franc (68)) - Microsoft SQL Server Management Studio

Arquivo Editar Exibir Consulta Projeto Ferramentas Janela Ajuda

Nova Consulta MDX DAX XMLA DAX Executar

Comercio

SQLQuery4.sql - DE...CP6FIPP\franc (62)\* SQLQuery5.sql - DE...CP6FIPP\franc (61) SQLQuery7.sql - DE...CP6FIPP\franc (58) Projecto 2.sql - DE...CP6FIPP\franc (59)

```
--o objetivo do nosso projeto, é realizar análise de dados , executando as querys relacionando as métricas definidas
-- Métricas
--Faturamento
-- Custo
--Lucro
--Número de pedidos

--1- Usamos a nossa excelente Subquery + CTE( Porque ajuda Na estruturação da nossa consultas) + Agregações para facilitar os nossos Insights

With RC AS
(
  select R.Receita_total,R.Custo_total
  From
  (
  select
    sum(Receita) as Receita_total,
    Sum(Quantidade * Custounitario) as Custo_total
  from
    BaseVendas
  ) as R
),
LG as
(
  Select L.Lucro_total, L.Qtds_total
  From
  (
  Select
    Sum(Lucro) as Lucro_total ,
    Count(Quantidade)  as Qtds_total from BaseVendas
  ) as L
)
Select
  R.Receita_total,
  R.Custo_total,
  L.Lucro_total,
  L.Qtds_total
  From RC R
  CROSS Join LG L
```

96 % Resultados Mensagens

	Receita_total	Custo_total	Lucro_total	Qtds_total
1	1002900	762200	240700	120

SQLQuery7.sql - DESKTOP-CP6FIPP.Comercio3 (DESKTOP-CP6FIPP\franc (58))\* - Microsoft SQL Server Management Studio

Arquivo Editar Exibir Consulta Projeto Ferramentas Janela Ajuda

Nova Consulta Executar

Comercio3

SQLQuery4.sql - DE...CP6FIPP\franc (62)\* SQLQuery5.sql - DE...CP6FIPP\franc (61) SQLQuery7.sql - DE...CP6FIPP\franc (58)\* Projecto 2.sql - DE...CP6FIPP\franc (

```

With Receita as
(
Select R.Produtos,R.Receita_por_categoria_de_produto
From
(
select
    Produto as Produtos,
    Sum(Receita) as Receita_por_categoria_de_produto
From BaseVendas
Group by Produto
) as R
),
Custo as
(
Select
    C.Produtos,C.Custo_dos_produtos
From
    (select
        Produto as Produtos ,
        Sum(quantidade*custounitario) as Custo_dos_produtos
    From BaseVendas
    Group by Produto
    )AS C
),
Lucro as
(
Select
    L.Produtos,L.Distribuição_de_lucro_por_Produto
From
    (select
        Produto as Produtos ,
        Sum(Lucro) as Distribuição_de_lucro_por_Produto
    From BaseVendas
    Group by Produto
    )AS L
)
Select
    R.Produtos,
    R.Receita_por_categoria_de_produto,
    C.Custo_dos_produtos,
    L.Distribuição_de_lucro_por_Produto
From Receita R
Join Custo C On R.Produtos=C.Produtos
Join Lucro L ON R.Produtos = L.Produtos;

```

87 %

Resultados Mensagens

	Produtos	Receita_por_categoria_de_produto	Custo_dos_produtos	Distribuição_de_lucro_por_Produto
1	Fone Bluetooth	49800	24900	24900
2	Notebook Pro	497000	397600	99400
3	Smartphone X	220500	176400	44100
4	Smartwatch Z	107200	67000	40200
5	Tablet Mini	128400	96300	32100

SQLQuery4.sql - DESKTOP-CP6FIPP.Comercio3 (DESKTOP-CP6FIPP\franc (62)) - Microsoft SQL Server Management Studio

Arquivo Editar Exibir Consulta Projeto Ferramentas Janela Ajuda

Nova Consulta MDX DML XML DAT Executar

Comercio3 SQLQuery5.sql - DE...CP6FIPP\franc (61) SQLQuery7.sql - DE...CP6FIPP\franc (61)

```
--Objectivo é realizar o nosso Comparativo de Crescimento Anual(YOY)

With Crescimento as
(
    Select
        year(datavenda) As Ano ,
        Sum(Receita) As Faturamento,
        (Sum(Receita)-lag(Sum(receita)) over (order by year(datavenda)))/
        Lag(sum(receita)) over(order by year(datavenda))*100 As crescimento_ano
    From
        basevendas
    Group by
        year(datavenda)
),
Faturamento as
(
    Select
        R.ANO,
        R.FATURAMENTI
    From
    (
        Select
            YEAR(datavenda) AS ANO,
            SUM(RECEITA) AS FATURAMENTI
        From
            BaseVendas
        group by
            YEAR(datavenda)
    ) AS R
),
TM AS
(
    select
        YEAR(datavenda) as anos,
        Sum(lucro)/SUM(receita)*100 as Ticket_Médio
    From
        BaseVendas
    Group by
        YEAR(datavenda)
)
Select
    C.ANO,
    C.FATURAMENTO,
    C.crescimento_ano,
    F.FATURAMENTI,
    T.Ticket_Médio
From
    Crescimento C
Join Faturamento F on C.Ano= F.ANO
Join TM t on C.Ano= t.anos;

---Gerando Insights
-- Ticket Médio e Margem de Lucro permaneceram constantes, o que indica estabilidade nos preços e na eficiência operacional.
-- Faturamento caiu 29,18% em 2025 em relação a 2024, o que é preocupante.
-- Crescimento Anual negativo confirma retracção no desempenho financeiro.
-- Pontos de Atenção
-- A queda no Faturamento pode indicar perda de clientes, redução de volume de vendas ou fatores externos como mercado ou sazonalidade.
-- Apesar da margem estável, o lucro absoluto provavelmente caiu devido à queda no faturamento.
```

64 %

Resultados Mensagens

	ANO	FATURAMENTO	crescimento_ano	FATURAMENTI	Ticket_Médio
1	2024	587100	NULL	587100	24,3059104070857
2	2025	415800	-29,1773122125703	415800	23,5690235690236

# O Nosso Power BI, Será A Consequência Da Nossa Análise Mais Visual

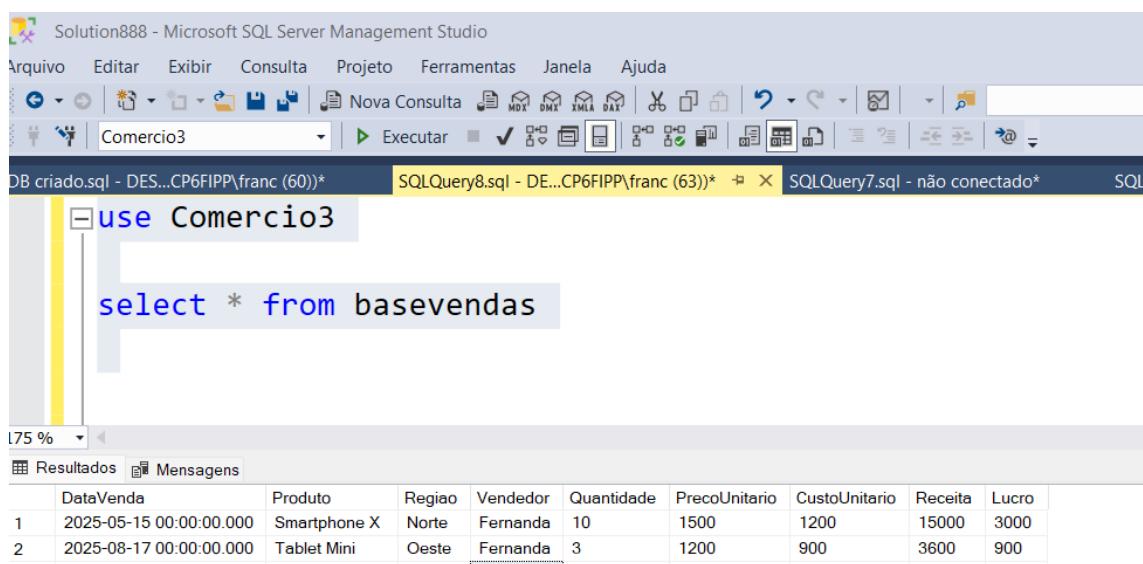
## 2. Coleta Dos Dados

### Fonte dos Dados:

Os dados foram obtidos do Banco comercio 3 onde Compõem:

A Tabela Base Venda:

Data Venda, Produto, Região, Vendedor, Quantidade, Preço Unitário, Custo Unitário, Receita e Lucro



The screenshot shows the Microsoft SQL Server Management Studio interface. The title bar reads "Solution888 - Microsoft SQL Server Management Studio". The menu bar includes Arquivo, Editar, Exibir, Consulta, Projeto, Ferramentas, Janela, Ajuda. The toolbar has various icons for database management. The object explorer shows a connection to "Comercio3". The script pane contains the following SQL code:

```
use Comercio3
select * from basevendas
```

The results pane displays the following data:

	DataVenda	Produto	Regiao	Vendedor	Quantidade	PrecoUnitario	CustoUnitario	Receita	Lucro
1	2025-05-15 00:00:00.000	Smartphone X	Norte	Fernanda	10	1500	1200	15000	3000
2	2025-08-17 00:00:00.000	Tablet Mini	Oeste	Fernanda	3	1200	900	3600	900

## 3. Ferramentas Utilizadas

Usei Power Query para:

### 3.1 Importação, Limpeza e Tratamento (ETL com Power Query)

#### Tarefas realizadas:

Remoção de linhas em branco e duplicadas

Padronização de datas e nomes

Criação de colunas calculadas:

$$\text{Custo} = \text{Quantidade} \times \text{Custo Unitário}$$

Criação de colunas de Mês e Ano

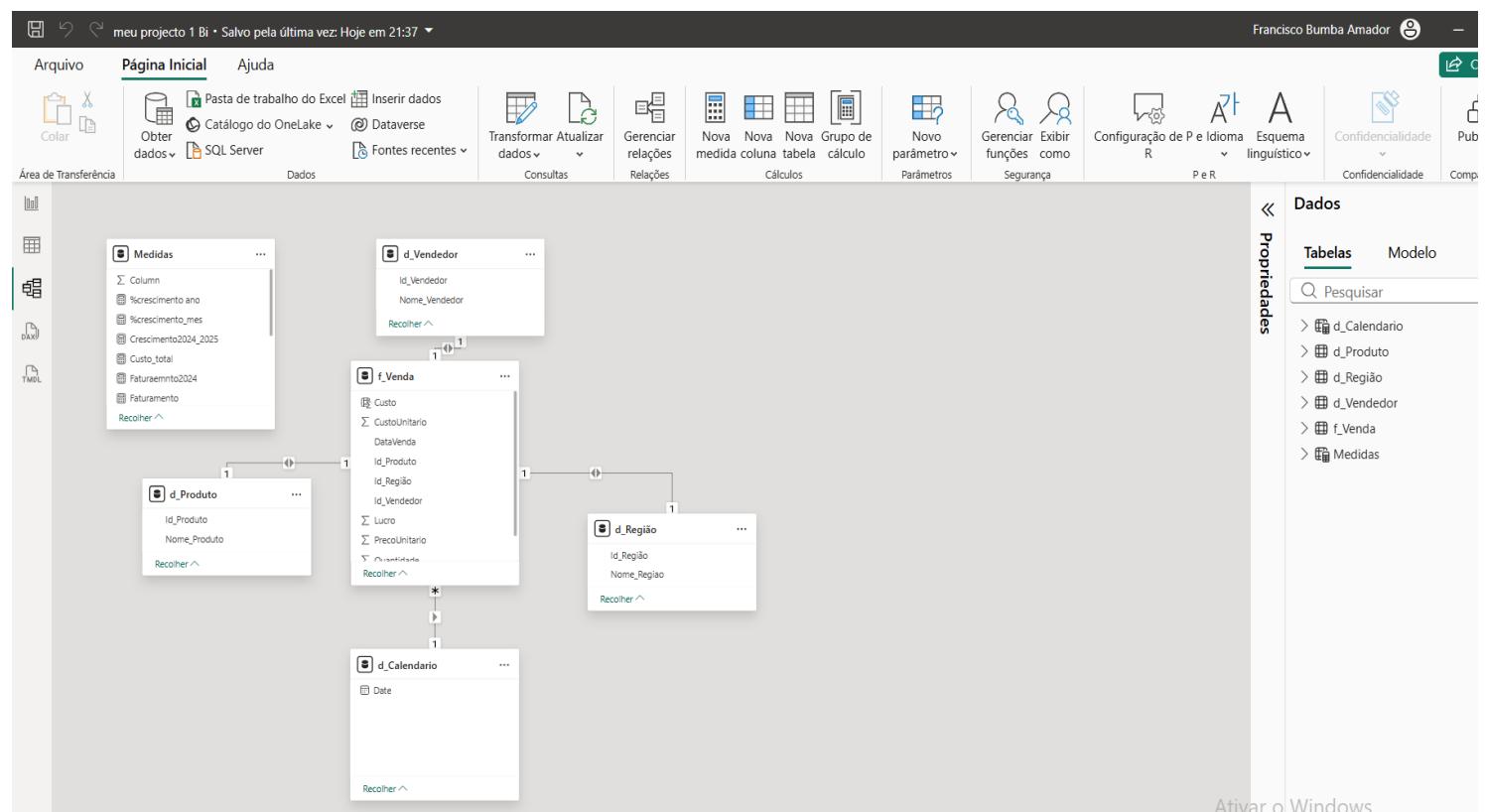
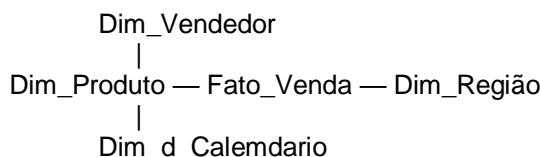
## 4. Modelagem de Dados: Relacionamentos e estrutura Star Schema.

### Explicação Clara:

Usei Modelagem Dimensional, Criando a tabela Fato e Dimensão para facilitar o nosso relacionamento entre as tabelas.

A normalização para dividir a nossa tabela, evitando assim a redundância nas nossas informações.

Modelo em estrela (Star Schema):



## 5. DAX: Medidas, indicadores e KPIs.

### 5.1 Métricas

- Total vendido (Medir tamanho do negócio)
- Total de custo
- Total de lucro (Medir eficiência)
- Quantidade vendida

### 5.2 Indicadores

- **Ticket Médio** = Receita ÷ N° pedidos (Monitorar valor de vendas por transação)
- **Margem de Lucro (%)** = Lucro ÷ Receita × 100 (Objetivo Avaliar saúde financeira)
- **Crescimento Anual (%)** :Objetivo é avaliar o crescimento ano a ano (YOY)

### 5.3 KPIs Estruturados com os Seguintes Gráficos e Tabelas

- Receita por mês e ano
- Receita por produto
- Custo por produto
- Lucro por produto
- Tabela que ilustra o comparativo anual como: ano, faturamento, crescimento ano, lucro, margem de lucro e ticket médio
- Lucro por região
- Faturamento por região
- Crescimento anual por região
- Tabela que apresenta as seguintes análises dos produtos: Faturamento, lucro, margem de lucro e ticket médio
- Tabela que ilustra a performance por vendedores: Faturamento, lucro, margem de lucro e ticket médio
- Tabela que mostra a margem de lucro por produto em cada região: Nome produtos, regiões e margem de lucro

[Compartilhar](#)dida  
idaConfidencialidade  
▼

Confidencialidade



Publicar

Preparar dados para Copilot  
IA

Copilot

**Dados** Pesquisar

&gt; d\_Calendario

&gt; d\_Produto

&gt; d\_Região

&gt; d\_Vendedor

&gt; f\_Venda

&gt; Medidas

 %crescimento\_ano     %crescimento\_mes     Column     Crescimento2024\_2025     Custo\_total     Faturaemnto2024     Faturamento     Faturamento\_2025     Faturamento\_ano\_anteriro     Faturamento\_mes\_anteriro     Lucro\_total     Magem\_Lucro     Quantidades\_vendidas     Ticket\_Médio

...

Ativando Windows

## 6. Visualização: Gráficos, tabelas dinâmicas e layout.

### Elementos do Dashboard:

Card: para mostrar um único valor criando assim impacto rápido.

Gráfico de Linha: Ideal para mostrar tendências ao longo do tempo

Gráfico de Barra: Usamos para comparar categorias

Gráfico de Coluna: Usamos para comparar categorias

Tabela dinâmica: Usamos porque resumo grande volume de dados que permite agrupar com mais eficiência.

Dashboard de Vendas 2025 - Visão Geral da Performance

Faturamento\_Total: R\$ 1.0029 Mi

Custo\_Total: 762,20 Mil

Lucro\_Total: 240,70 Mil

Quantidade\_Vendas: 120

Evolução do Faturamento por Mês

Mês	Faturamento
janeiro	R\$ 192,50 Mil
fevereiro	R\$ 36,50 Mil
março	R\$ 190,20 Mil
abril	R\$ 14,50 Mil
maio	R\$ 141,70 Mil
junho	R\$ 85,80 Mil
julho	R\$ 66,50 Mil
agosto	R\$ 74,10 Mil
setembro	R\$ 67,10 Mil
outubro	R\$ 61,70 Mil
novembro	R\$ 63,30 Mil
dezembro	R\$ 9,00 Mil

Receita por Categoria de Produto

Categoria	Receita
Notebook...	R\$ 497 Mil
Smartpho...	R\$ 220,5 Mil
Tablet Mini	R\$ 128,4 Mil
Smartwat...	R\$ 107,2 Mil
Fone Bluet...	R\$ 49,8 Mil

Custo dos Produtos

Produto	Custo
Notebook...	R\$ 397,6 Mil
Smartpho...	R\$ 176,4 Mil
Tablet Mini	R\$ 96,3 Mil
Smartwat...	R\$ 67 Mil
Fone Bluet...	R\$ 24,9 Mil

Distribuição de Lucro por Produto

Produto	Lucro
Notebook...	99,4 Mil
Smartpho...	44,1 Mil
Smartwat...	40,2 Mil
Tablet Mini	32,1 Mil
Fone Bluet...	24,9 Mil

Comparativo de Crescimento Anual (YOY)

Ano	Faturamento	%crescimento ano	Lucro_total	Magem_Lucro	Ticket_Médio
2024	R\$ 587.100,00	0,00%	142.700,00	24,31%	8.269,01
2025	R\$ 415.800,00	-29,18%	98.000,00	23,57%	8.485,71
Total	R\$ 1.002.900,00	70,82%	240.700,00	24,00%	8.357,50

meu projeto 1 Bi \* Salvo pela última vez: Hoje em 21:37 Francisco Bumba Amador

Arquivo Página Inicial Inserir Modelagem Exibição Otimizar Ajuda Formato Dados / Analisar

Recortar Copiar Pincel de formatação Ótimo Página Inicial Ótimo Inserir Modelagem Ótimo Exibição Ótimo Otimizar Ótimo Ajuda Ótimo Formato Ótimo Dados / Analisar Ótimo

Área de Transferência Dados Consultas Inserir Cálculos Confidencialidade Compartilhar Preparar dados para Copilot IA Copilot

### Dashboard de Vendas 2025 - Visão Geral da Performance

**Faturamento\_Total** R\$ 1.0029 Mi **Custo\_Total** 762,20 Mil **Lucro\_Total** 240,70 Mil **Quantidade\_Vendidas** 120

**Evolução do Faturamento por Mês**

Mês	Faturamento
jun 2024	R\$ 145,10 Mil
jul 2024	R\$ 64,00 Mil
ago 2024	R\$ 63,00 Mil
set 2024	R\$ 25,20 Mil
out 2024	R\$ 67,10 Mil
nov 2024	R\$ 63,30 Mil
dez 2024	R\$ 9,00 Mil
janeiro 2025	R\$ 47,40 Mil
fevereiro 2025	R\$ 17,60 Mil
março 2025	R\$ 126,20 Mil
abril 2025	R\$ 7,60 Mil
maio 2025	R\$ 78,70 Mil
junho 2025	R\$ 41,30 Mil

**Receita por Categoria de Produto**

Categoria	Receita
Notebook...	R\$ 497 Mil
Smartpho...	R\$ 220,5 Mil
Tablet Mini	R\$ 128,4 Mil
Smartwat...	R\$ 107,2 Mil
Fone Bluet...	R\$ 49,8 Mil

**Custo dos Produtos**

Categoria	Custo
Notebook...	R\$ 397,6 Mil
Smartpho...	R\$ 176,4 Mil
Tablet Mini	R\$ 96,3 Mil
Smartwat...	R\$ 67 Mil
Fone Bluet...	R\$ 24,9 Mil

**Distribuição de Lucro por Produto**

Categoria	Lucro
Notebook ...	99,4 Mil
Smartpho...	44,1 Mil
Smartwat...	40,2 Mil
Tablet Mini	32,1 Mil
Fone Bluet...	24,9 Mil

**Comparativo de Crescimento Anual (YOY)**

Ano	Faturamento	%crescimento ano	Lucro_total	Magem_Lucro	Ticket_Médio
2024	R\$ 587.100,00	0,00%	142.700,00	24,31%	8.269,01
2025	R\$ 415.800,00	-29,18%	98.000,00	23,57%	8.485,71
Total	R\$ 1.002.900,00	70,82%	240.700,00	24,00%	8.357,50

Limpar Filtro

Dashboard de Vendas 2025 - Visão Geral ... Painel de Desempenho Regional e Indicado... +

meu projeto 1 Bi \* Salvo pela última vez: Hoje em 21:37 Francisco Bumba Amador

Arquivo Página Inicial Inserir Modelagem Exibição Otimizar Ajuda Formato Dados / Analisar

Recortar Copiar Pincel de formatação Ótimo Página Inicial Ótimo Inserir Modelagem Ótimo Exibição Ótimo Otimizar Ótimo Ajuda Ótimo Formato Ótimo Dados / Analisar Ótimo

Área de Transferência Dados Consultas Inserir Cálculos Confidencialidade Compartilhar Preparar dados para Copilot IA Copilot

### Dashboard de Vendas 2025 - Visão Geral da Performance

**Faturamento\_Total** R\$ 1.0029 Mi **Custo\_Total** 762,20 Mil **Lucro\_Total** 240,70 Mil **Quantidade\_Vendidas** 120

**Evolução do Faturamento por Mês**

Ano	Faturamento
2024	R\$ 587,10 Mil
2025	R\$ 415,80 Mil

**Receita por Categoria de Produto**

Categoria	Receita
Notebook...	R\$ 497 Mil
Smartpho...	R\$ 220,5 Mil
Tablet Mini	R\$ 128,4 Mil
Smartwat...	R\$ 107,2 Mil
Fone Bluet...	R\$ 49,8 Mil

**Custo dos Produtos**

Categoria	Custo
Notebook...	R\$ 397,6 Mil
Smartpho...	R\$ 176,4 Mil
Tablet Mini	R\$ 96,3 Mil
Smartwat...	R\$ 67 Mil
Fone Bluet...	R\$ 24,9 Mil

**Distribuição de Lucro por Produto**

Categoria	Lucro
Notebook ...	99,4 Mil
Smartpho...	44,1 Mil
Smartwat...	40,2 Mil
Tablet Mini	32,1 Mil
Fone Bluet...	24,9 Mil

**Comparativo de Crescimento Anual (YOY)**

Ano	Faturamento	%crescimento ano	Lucro_total	Magem_Lucro	Ticket_Médio
2024	R\$ 587.100,00	0,00%	142.700,00	24,31%	8.269,01
2025	R\$ 415.800,00	-29,18%	98.000,00	23,57%	8.485,71
Total	R\$ 1.002.900,00	70,82%	240.700,00	24,00%	8.357,50

Limpar Filtro

Dashboard de Vendas 2025 - Visão Geral ... Painel de Desempenho Regional e Indicado... +

meu projeto 1 BI \* Salvo pela última vez: Hoje em 21:37

Arquivo Página Inicial Inserir Modelagem Exibição Otimizar Ajuda Compartilhar

Recortar Copiar Pincel de formatação Área de Transferência

Obter Pasta de trabalho do Excel Catálogo do OneLake SQL Inserir Dataverse Fontes recentes Transformar Atualizar dados Consultas Novo cálculo do visual Mais visual, texto, visuais Inserir Cálculos Confidencialidade Publicar Preparar dados para Copilot IA Copilot

## Dashboard de Vendas 2025 - Visão Geral da Performance

### Painel de Desempenho Regional e Indicadores

**Faturamento\_Total** R\$ 1.000.000,00

**Custo\_Total**

**Lucro\_Total**

**Quantidade\_Vendidas**

**Evolução do R\$ 587,10 Mil**

**Comparativo YOY** R\$ 1,00 Mi %LY 70,82% LY 587,10 Mi

**Ticket\_Médio** R\$ 8,36 Mil

**Margem\_Lucro** 24,00%

**Receita por Categoria**

- Notebook Pro
- Smartphone X
- Tablet Mini
- Smartwatch Z
- Fone Bluetooth

**Comparativo Anual**

Ano	Faturamento
2024	R\$ 1.000.000,00
2025	R\$ 1.050.000,00
Total	R\$ 2.050.000,00

**Limpar Filtro**

**Lucro Total por Região**

Oeste: R\$ 72,05 Mil, Sul: R\$ 57,15 Mil, Leste: R\$ 56,9 Mil, Norte: R\$ 54,6 Mil

**Faturamento por Região**

Oeste: R\$ 305,4 Mil, Leste: R\$ 251 Mil, Sul: R\$ 236,9 Mil, Norte: R\$ 209,6 Mil

**Crescimento Anual por Região**

Sul: 109,09%, Norte: 78,84%, Oeste: 71,00%, Leste: 41,01%

**Resumo de Vendas e Lucro por Produto**

Nome_Produto	Faturamento	Lucro_total	Magem_Lucro	Ticket_Médio
Notebook Pro	R\$ 497.000	R\$ 99.400	20,00%	R\$ 22.590,91
Smartphone X	R\$ 220.500	R\$ 44.100	20,00%	R\$ 8.820,00
Tablet Mini	R\$ 128.400	R\$ 32.100	25,00%	R\$ 7.133,33
Smartwatch Z	R\$ 107.200	R\$ 40.200	37,50%	R\$ 3.573,33
Fone Bluetooth	R\$ 49.800	R\$ 24.900	50,00%	R\$ 1.992,00
Total	R\$ 1.002.900	R\$ 240.700	24,00%	R\$ 8.357,50

**Análise de Performance dos Vendedores**

Nome_Vendedor	Faturamento	Lucro_total	Magem_Lucro	Ticket_Médio
Pedro	R\$ 187.100,00	R\$ 43.850	23,44%	R\$ 8.909,52
Maria	R\$ 158.800,00	R\$ 38.100	23,84%	R\$ 7.990,00
João	R\$ 144.900,00	R\$ 35.700	24,64%	R\$ 9.056,25
Fernanda	R\$ 194.700,00	R\$ 45.750	23,50%	R\$ 9.735,00
Carlos	R\$ 154.700,00	R\$ 38.350	24,79%	R\$ 6.726,09
Ana	R\$ 161.700,00	R\$ 38.950	24,09%	R\$ 8.085,00
Total	R\$ 1.002.900,00	R\$ 240.700	24,00%	R\$ 8.357,50

**Margem de Lucro por Produto em Cada Região**

Nome_Produto	Leste	Norte	Oeste	Sul	Total
Tablet Mini	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Smartwatch Z	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%
Smartphone X	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Notebook Pro	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Fone Bluetooth	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%
Total	22,67%	26,05%	23,59%	24,12%	24,00%

meu projeto 1 BI \* Salvo pela última vez: Hoje em 21:37

Arquivo Página Inicial Inserir Modelagem Exibição Otimizar Ajuda Compartilhar

Recortar Copiar Pincel de formatação Área de Transferência

Obter Pasta de trabalho do Excel Catálogo do OneLake SQL Inserir Dataverse Fontes recentes Transformar Atualizar dados Consultas Novo cálculo do visual Mais visual, texto, visuais Inserir Cálculos Confidencialidade Publicar Preparar dados para Copilot IA Copilot

## Dashboard de Vendas 2025 - Visão Geral da Performance

### Painel de Desempenho Regional e Indicadores

**Faturamento\_Total** R\$ 1.000.000,00

**Custo\_Total**

**Lucro\_Total**

**Quantidade\_Vendidas**

**Evolução do R\$ 587,10 Mil**

**Comparativo YOY** R\$ 1,00 Mi %LY 70,82% LY 587,10 Mi

**Ticket\_Médio** R\$ 8,36 Mil

**Margem\_Lucro** 24,00%

**Receita por Categoria**

- Notebook Pro
- Smartphone X
- Tablet Mini
- Smartwatch Z
- Fone Bluetooth

**Comparativo Anual**

Ano	Faturamento
2024	R\$ 1.000.000,00
2025	R\$ 1.050.000,00
Total	R\$ 2.050.000,00

**Limpar Filtro**

**Lucro Total por Região**

Oeste: R\$ 72,05 Mil, Sul: R\$ 57,15 Mil, Leste: R\$ 56,9 Mil, Norte: R\$ 54,6 Mil

**Faturamento por Região**

Oeste: R\$ 305,4 Mil, Leste: R\$ 251 Mil, Sul: R\$ 236,9 Mil, Norte: R\$ 209,6 Mil

**Crescimento Anual por Região**

Sul: 109,09%, Norte: 78,84%, Oeste: 71,00%, Leste: 41,01%

**Resumo de Vendas e Lucro por Produto**

Nome_Produto	Faturamento	Lucro_total	Magem_Lucro	Ticket_Médio
Notebook Pro	R\$ 497.000	R\$ 99.400	20,00%	R\$ 22.590,91
Smartphone X	R\$ 220.500	R\$ 44.100	20,00%	R\$ 8.820,00
Tablet Mini	R\$ 128.400	R\$ 32.100	25,00%	R\$ 7.133,33
Smartwatch Z	R\$ 107.200	R\$ 40.200	37,50%	R\$ 3.573,33
Fone Bluetooth	R\$ 49.800	R\$ 24.900	50,00%	R\$ 1.992,00
Total	R\$ 1.002.900	R\$ 240.700	24,00%	R\$ 8.357,50

**Análise de Performance dos Vendedores**

Nome_Vendedor	Faturamento	Lucro_total	Magem_Lucro	Ticket_Médio
Pedro	R\$ 187.100,00	R\$ 43.850	23,44%	R\$ 8.909,52
Maria	R\$ 158.800,00	R\$ 38.100	23,84%	R\$ 7.990,00
João	R\$ 144.900,00	R\$ 35.700	24,64%	R\$ 9.056,25
Fernanda	R\$ 194.700,00	R\$ 45.750	23,50%	R\$ 9.735,00
Carlos	R\$ 154.700,00	R\$ 38.350	24,79%	R\$ 6.726,09
Ana	R\$ 161.700,00	R\$ 38.950	24,09%	R\$ 8.085,00
Total	R\$ 1.002.900,00	R\$ 240.700	24,00%	R\$ 8.357,50

**Margem de Lucro por Produto em Cada Região**

Nome_Produto	Leste	Norte	Oeste	Sul	Total
Tablet Mini	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Smartwatch Z	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%
Smartphone X	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Notebook Pro	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Fone Bluetooth	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%
Total	22,67%	26,05%	23,59%	24,12%	24,00%

## **7. Interatividade: Segmentadores, Filtros, Drill Down e Bookmarks**

### **Segmentações (Slicers)**

- Análise Ano
- Análise Vendedor
- Análise Produto
- Análise Região

### **Informações Extras:**

- Botões de Paginação
- Botões para limpar a segmentação de dados
- Tooltip no Card de Faturamento Total
- Drill Down, usei no gráfico de Linha

## 8. Insights

### 8.1. Quais Produtos Geram Mais Receita?

1. **Notebook pro** — R\$ 248,5 mil
2. **Smartphone x** — R\$ 61,5 mil
3. **Smartwatch Z** — R\$ 46,4 mil

Esses três estão no topo da lista, com os notebooks liderando disparado.

### 8.2. Quem São Os Top Vendedores Em Faturamento, Margem De Lucro E Ticket Médio?

Os **top vendedores em faturamento** são:

1. **Fernanda** — R\$ 194.700,00
2. **Pedro** — R\$ 187.100,00
3. **Ana** — R\$ 161.700,00

Esses três lideram em receita gerada, com Fernanda no topo. Ela faturou quase R\$ 8 mil a mais que Pedro, o segundo colocado.

#### Top 3 em Margem de Lucro

1. **Carlos** — 24,79%
2. **João** — 24,64%
3. **Ana** — 24,09%

Carlos lidera com a maior eficiência na geração de lucro sobre o faturamento.

#### Top 3 em Ticket Médio

1. **Fernanda** — R\$ 9.735,00
2. **João** — R\$ 9.056,25
3. **Pedro** — R\$ 8.909,52

Fernanda também se destaca aqui, indicando que suas vendas têm maior valor por transação.

### **8.3. Qual região vende mais e qual tem menor lucro?**

A região que **vende mais** é a **Oeste**, com um faturamento de **R\$ 305,4 mil**.

Aqui está o ranking completo:

1. **Oeste** — R\$ 305,4 mil
2. **Leste** — R\$ 251 mil
3. **Sul** — R\$ 236,9 mil
4. **Norte** — R\$ 209,6 mil

A região Oeste lidera com folga, representando a maior contribuição para o faturamento total

A região com **menor lucro** é a **Norte**, com um total de **R\$ 54,6 mil**.

Aqui está o ranking completo do lucro por região:

1. **Oeste** — R\$ 72,05 mil
2. **Sul** — R\$ 57,15 mil
3. **Leste** — R\$ 56,9 mil
4. **Norte** — R\$ 54,6 mil

Apesar de não estar muito distante das demais, a região Norte apresenta o menor desempenho em termos de lucro total.

### **8.4. Em que meses as vendas aumentam ou diminuem?**

#### **Meses com aumento de vendas**

- **Fevereiro → Março**: salto de R\$ 17,60 mil para R\$ 126,20 mil (maior crescimento do período)
- **Abril → Maio**: recuperação de R\$ 7,60 mil para R\$ 78,70 mil
- **Junho → Agosto**: crescimento gradual de R\$ 59,60 mil → R\$ 41,30 mil (com leve queda em julho)

#### **Meses com queda de vendas**

- **Janeiro → Fevereiro**: queda de R\$ 47,40 mil para R\$ 17,60 mil
- **Março → Abril**: queda brusca de R\$ 126,20 mil para R\$ 7,60 mil (maior queda do período)

- **Maio → Junho → Julho:** queda contínua de R\$ 78,70 mil → R\$ 59,60 mil → R\$ 37,40 mil

**Destaque:** Março foi o pico de faturamento, enquanto Abril foi o fundo do poço. Isso pode indicar sazonalidade, problemas operacionais ou falta de campanhas nesse mês.

## 8.5. Qual vendedor tem melhor conversão ou maior lucro?

### Melhor Conversão (Maior Margem de Lucro)

A margem de lucro indica a eficiência na conversão de faturamento em lucro. Os líderes são:

1. **Carlos** — 24,79%
2. **João** — 24,64%
3. **Ana** — 24,09%

Carlos é o mais eficiente em transformar vendas em lucro.

### Maior Lucro Total

Aqui vemos quem gerou mais dinheiro líquido:

1. **Fernanda** — R\$ 45.750
2. **Pedro** — R\$ 43.850
3. **Ana** — R\$ 38.950

Fernanda lidera em lucro absoluto, mesmo com uma margem um pouco menor que Carlos.

## 8.6. Quais produtos têm melhor margem de lucro?

Os produtos com **melhor margem de lucro** são:

1. **Fone Bluetooth** — 50,00%
2. **Smartwatch Z** — 37,50%
3. **Tablet Mini** — 25,00%

Esses três se destacam por gerar mais lucro proporcionalmente ao faturamento. O **Fone Bluetooth**, apesar de ter o menor faturamento, é o mais lucrativo em termos percentuais.

## 9. Recomendação (o que fazer agora?)

### 9.1. Foco nos Produtos com Alta Margem de Lucro

- **Fone Bluetooth** (50%) e **Smartwatch Z** (37,5%) têm margens muito superiores à média.
- Apesar do faturamento menor, eles são extremamente rentáveis.

**Recomendação:** Invista em campanhas de marketing e volume para esses produtos. Aumentar vendas pode escalar o lucro rapidamente.

### 9.2. Potencial de Escala com Produtos de Alto Faturamento

- **Notebook Pro** lidera em faturamento (R\$ 497 mil) e lucro absoluto (R\$ 99.400), mesmo com margem de 20%.

**Recomendação:** Mantenha esse produto como carro-chefe, mas avalie formas de reduzir custos ou agregar valor para melhorar a margem.

### 9.3. Vendedores com Maior Eficiência

- **Carlos** tem a melhor margem de lucro (24,79%), enquanto **Fernanda** lidera em faturamento e lucro total.

**Recomendação:** Use Carlos como referência em treinamento para conversão eficiente e Fernanda como modelo de volume de vendas.

### 9.4. Regiões com Maior Potencial

- **Oeste** lidera tanto em faturamento (R\$ 305,4 mil) quanto em lucro (R\$ 72,05 mil).

**Recomendação:** Priorize investimentos logísticos, estoque e ações comerciais nessa região para maximizar retorno.

### 9.5. Equilíbrio Estratégico

- Produtos como **Tablet Mini** têm boa margem (25%) e faturamento intermediário — são ideais para manter equilíbrio entre volume e rentabilidade.

**Recomendação:** Use esses produtos como apoio em combos ou promoções para sustentar o mix de vendas.

Obs: vamos Precisar montar um plano de ação com metas por vendedor, produto e região para facilitar a execução

## 10. Publicação e Compartilhamento

Link do meu Dashboard

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiMDU2MDA5NzAtNjY2Ny00OGUzLTk5ODgtNDEwYmU2NjZhYzY0liwidCI6IjJmMDIyNDJjLTgzZWUtNGU1NC1hNTUxLTc3Yjl5OWFhMDMwNyJ9>