**Reformulação BI – Comparin:**

**Plano Orçamentário (4)**

* **Vendas** – Mantém, apenas ajustar o “Metas mês” para em barras (usar modelo de comparativo) **OK**
* **Vendas\_dia** – Eliminaria (ocultaria) **OK**
* **Margem** - Mantém, apenas ajustar o “Metas mês” para em barras (usar modelo de comparativo) **OK**
* **Despesas** – Mantem padrão dos Dash “Margem” e “Vendas” (detalhamento em tabelas poderá agregar em drill) **OK**
* **Dre –** Apenas incluiria Cartões que destacaria % /Valores dos lucros (operacional e liquida), podemos pensar juntos **OK**

**KPI’s Comerciais (3)**

* **2-Margem** – **Reformular OK**
  + 2b e 2d estão confusos – manteria apenas o 2d
* **2.1- Margem por Produto –** faria um drill down do 2-Margem: visual 2c
* **3 – Vendas – Reformular**
  + Unificaria em uma tabela pelo drill down do 3c e 3d
  + Incluiria um visual em pizza (ou que melhor se enquadre) das receitas por forma de pagamento
* **4 – Ticket Médio:** Mantém (Dash na medida) **OK**

**KPI’s Financeiros (2)**

* **5-Recebimento** – Reformular
  + Os cartões manteriam, informações sucintas e efetivas
  + Aqui incluiria o **6-A vencer** seguindo o padrão conversado hoje 16/04, com detalhamento da evolução dos valores por dia e com uma segmentação incluídos os “vencidos”.
  + Restante eliminar
  + O visual 6.d pode se transformar num drill do novo dash (6-A vencer)
* **6-A Vencer:** detalhamento dos títulos vencidos/ a vencer (drill throught)
* **Fluxo de Caixa –** Á desenvolver
* **10-Despesas:** Reformular (colocarei ideias, mas podemos construir juntos)
  + Visual de Barras ranqueando as principais despesas
  + Visual de Barras ranqueado por filial
  + Visual mensal da evolução das despesas **OK**

**KPI’s Macro Gerenciais (2)**

* **2- DRE\_Meta -** Mantém (Dash na medida)
* **11- Caixa –** Revisar os cartões do cabeçalho (podemos pensar juntos)

**KPI’s Suprimentos (2)**

* **7-Compras** – Reformular: Talvez incluindo a evolução dos preços por Grupo, mas aqui ainda não nos aprofundamos, então manteria em stand by priorizando as demais acima **OK**
* **Estoque –** á desenvolver, porém, veremos o momento certo e construiremos juntos

**KPI’s DP e RH Estratégico (1)**

* **8-Folha** – Mantém o dash que está bem completo. Os próximos nos adentramos no departamento para entender onde temos que nos aprofundar.

**KPI’s que ocultaria pra análises futuras**

* **9-Cash –** Foi análise pontual que solicitamos, mas quem sabe se encaixe no 3-Vendas no visual de receita por formas de pagamento.
* **12-Curva ABC –** Precisa ser mais bem aprofundada, mas parece ser interessante
* **Duplicata de 10-Despesas –** provável que esse esteja em construção no 10-Despesas
* **Duplicata de 8-Folha**
* **Receita**
* **Folha Pagamento**

**Apresentação Final**

* **Possibilidade de criar um Menu com os tópicos**
  + Plano Orçamentário
  + Comerciais
  + Financeiros
  + Macro Gerenciais (esse nome inventei kkk)
  + Suprimentos
  + Departamento Pessoal e RH
* **Ordenação dos Dash – Mapeamento**
* **Layouts de cada Dashboard segue os padrões atuais, mas revisaremos juntos e vemos a necessidade de ajustes ou criação dos novos layouts**

**OBS**: A elaboração dessa análise foi baseada no que viemos debatendo e sentindo a necessidade com os nossos clientes, então após validarmos todos os pontos de ajustes, criar novos visuais e até mesmo um possível novo layout, esse BI poderá se transformar no nosso padrão de entrega ao cliente, mas claro agregando painéis conforme as particularidades de cada um.

**Plano de Ação – Gestores (á construir)**

Exemplos:

**Atto**

* Faturamento
* Preço Médio
* Estoques
* Saldos Bancários

**Operação Financeiro - Anieli**

* Contas a receber
* Contas a pagar
* Vencidos

**Operação Fiscal - Clauciane/Vanuza**

* NF de entradas
* Valor dos impostos á recuperar/pagar (validar com contabilidade)
* Valor de Estoque