

POWER BI PARA NEGÓCIOS LUCRATIVOS



ENTENDENDO COMO DADOS
TRANSFORMAM DECISÕES

01

Do achismo aos dados

Por que o Power BI importa para os negócios?

Durante muito tempo, muitas empresas tomavam decisões com base em “feeling”: o gestor olhava rapidamente para o movimento, conversava com a equipe e decidia. Hoje, com a quantidade de informação disponível, isso já não é suficiente. É aí que o Power BI entra: ele ajuda a transformar dados soltos em informações claras para o negócio.

1.1 – O que é o Power BI na prática?

De forma simples, o Power BI é uma ferramenta da Microsoft que:

- Conecta dados de diferentes fontes (planilhas de Excel, sistemas de vendas, CRM, ERP etc.);
- Organiza e trata esses dados (limpa, agrupa, calcula);
- Cria painéis visuais (gráficos, indicadores, tabelas) para apoiar decisões.

Você não precisa ser programador. Com recursos de “arrastar e soltar”, já é possível montar relatórios úteis para o dia a dia.

Por que o Power BI importa para os negócios?

1.2 - Exemplo real: loja que não sabia onde estava perdendo dinheiro

Imagine uma rede de lojas de roupas. O dono tinha acesso ao faturamento mensal total, mas não sabia:

- Quais produtos mais vendiam;
- Quais lojas eram mais lucrativas;
- Onde o desconto estava “comendo” a margem.

Com o Power BI, ele:

- Conectou os dados do sistema de vendas de todas as lojas;
- Criou gráficos mostrando faturamento por loja, por produto e por mês;
- Viu que uma loja vendia muito, mas dava desconto demais, reduzindo o lucro.

Resultado: ele mudou a política de desconto daquela loja e focou em produtos com melhor margem. Não foi mágica, foi visualização de dados.

Por que o Power BI importa para os negócios?

1.3 – Benefícios diretos para o negócio

- Visão rápida: em um painel, o gestor vê o que importa, sem abrir várias planilhas.
- Menos erros: menos digitação manual, menos risco de fórmula errada.
- Decisão mais segura: baseado em fatos, não só em opinião.

02

Indicadores que importam

O que acompanhar no Power BI?

2.1 – Veja o que realmente importa

Alguns exemplos de indicadores para a área de negócios:

- Faturamento: quanto a empresa vendeu em um período.
- Lucro: o que sobrou depois dos custos.
- Ticket médio: quanto, em média, cada cliente gastou.
- Quantidade de clientes: novos, recorrentes, inativos.
- Produtos mais vendidos: campeões de venda e “encalhados”.

No Power BI, você pode criar esses indicadores e deixar tudo visível em um único dashboard.

O que acompanhar no Power BI?

2.2 - Exemplo real: empresa de serviços que descobriu seu melhor cliente

Uma empresa de consultoria registrava todas as vendas em uma planilha: cliente, valor, data e tipo de serviço. Porém, o gestor não tinha clareza de:

- Quem eram os clientes mais importantes;
- Quais serviços eram mais lucrativos;
- Em qual período do ano vendia mais.

No Power BI, ele criou um painel com:

- Faturamento por cliente (gráfico de barras);
- Faturamento por tipo de serviço;
- Faturamento por mês (gráfico de linhas).

O que acompanhar no Power BI?

2.2 - Exemplo real: empresa de serviços que descobriu seu melhor cliente

Ele percebeu que:

- Um único cliente representava 35% do faturamento;
- Um tipo de serviço, que parecia "simples", gerava a maior margem;
- Os meses de março a junho eram os mais fortes.

Com isso, passou a cuidar melhor dos clientes estratégicos e montar campanhas específicas para os meses mais fracos.

O que acompanhar no Power BI?

2.3 – Como organizar os indicadores no painel

Uma forma simples de montar um painel de negócios no Power BI:

- Topo: indicadores gerais (faturamento, lucro, número de clientes).
- Meio: gráficos por categoria (loja, produto, serviço, região).
- Base: detalhes em tabela (lista de vendas, clientes, produtos).

Assim, o gestor começa com a visão geral e, se algo estiver estranho, aprofunda nos detalhes.

03

Do relatório à ação

Usando o Power BI para decidir melhor

O maior erro é tratar o Power BI apenas como uma “fábrica de relatório bonito”. O valor real aparece quando o painel gera ação.

3.1 – Dados que viram decisão

Algumas perguntas que o Power BI ajuda a responder de forma prática:

- Onde estou perdendo dinheiro?

Produtos com baixa margem, lojas com muitas devoluções, serviços com custo alto.

- Onde devo investir mais?

Canais de venda que dão melhor retorno, campanhas que trazem mais clientes.

- Qual cenário está piorando ou melhorando?

Comparando meses, anos, regiões e equipes.

Usando o Power BI para decidir melhor

3.2 - Exemplo real: restaurante ajustando o cardápio

Um restaurante registrava todas as vendas em um sistema simples, mas não analisava os dados. Com o Power BI, eles:

- Criaram um painel com vendas por prato;
- Compararam o custo de cada prato com o preço de venda;
- Analisaram quais pratos estavam vendendo pouco, mas usando ingredientes caros.

Resultado prático:

- Tiraram do menu alguns pratos pouco vendidos e de baixa margem;
- Criaram combos usando pratos com boa margem e boa aceitação;
- Aumentaram o lucro sem aumentar o número de clientes, apenas ajustando o cardápio.

Usando o Power BI para decidir melhor

3.3 – Pequenos passos para começar hoje

Você não precisa dominar tudo de uma vez. Um caminho simples:

1. Comece com o que você já tem: use uma planilha de vendas ou de clientes.
2. Crie 3 a 5 indicadores básicos: faturamento, lucro (ou margem), quantidade de vendas, ticket médio.
3. Monte um painel simples: um gráfico de vendas por mês, um por produto/serviço e uma tabela detalhada.
4. Use o painel em uma reunião: em vez de discutir “achismos”, analise os gráficos com a equipe.

Com o tempo, você pode:

- Integrar o Power BI ao sistema da empresa;
- Incluir metas e comparações com meses anteriores;
- Criar relatórios específicos para áreas (comercial, financeiro, diretoria).

Obrigado por ler até aqui!

Esse ebook foi gerado por IA, e diagramado por humano

Conteúdo gerado com fins didáticos, não foi realizado uma validação cuidadosa humana no conteúdo e pode conter erros gerados por uma IA