



**Empowerdata**  
Business Intelligence & Analytics

INVESTIMENTOS  
ECONOMIA

## CASE 1

# TOMADA DE DECISÃO



## SUGESTÃO

Você pode utilizar qualquer software de análise de dados para fazer este exercício. Sugerimos fazer primeiro em um arquivo Excel e posteriormente em um software como o Power BI. Este processo ajudará você analisar com mais cuidado a informação e aumentará o seu domínio com o processo de manipulação de dados.

**Importante:** Este é apenas um exercício prático para desenvolver sua capacidade analítica. Todos os dados utilizados são fictícios.

Disponibilizamos um documento word para auxiliar o preenchimento das respostas. Qualquer dúvida, entre em contato conosco.

## INTRODUÇÃO

A XSales é um empresa de grande porte presente em 5 países: Alemanha, França, Canadá, EUA e Chile. Atende uma ampla cadeia de mercado tendo como cliente desde pequenas empresas até empresas multinacionais. A atividade principal da empresa é o oferecimento de soluções para redes e comunicações em ambientes corporativos.

Em 2018 passou a oferecer serviços de vendas online (E-Commerce), porém sua maior estratégia de vendas é através de pontos físicos nos países em que atua.

## CENÁRIO I

### Sua função na Empresa: Analista de Dados

Você recebeu uma solicitação do Diretor Estratégico para fazer uma análise dos dados mais recentes de vendas da empresa. A base de dados disponibilizada contém informações de set/2018 à dez/2019.

Antes de responder as perguntas da próxima página, faça uma análise do cenário da empresa e seus principais números.

## CONHECENDO OS NÚMEROS

**1 - A EMPRESA ANALISADA GEROU LUCRO OU PREJUÍZO NO PERÍODO?**

**2 - QUAL FATURAMENTO MÉDIO MENSAL DESTA EMPRESA?**

**3 - QUAL MÊS FOI REGISTRADO O PERÍODO DE MAIOR FATURAMENTO DA EMPRESA?**

**4 - QUAL É O VALOR TOTAL DE DESCONTOS SOBRE AS VENDAS NO PERÍODO?**

## ANÁLISE GEOGRÁFICA

**5 - QUAL PAÍS GERA MAIOR MARGEM DE LUCRO PARA A EMPRESA EM TODO O PERÍODO DE ANÁLISE?**

**6 - QUAL PAÍS REPRESENTA O MAIOR FATURAMENTO DA EMPRESA EM TODO O PERÍODO?**

## CLIENTES E PRODUTOS

**7 - QUAL TIPO DE CLIENTE REPRESENTA O MAIOR FATURAMENTO DA EMPRESA EM TODO PERÍODO?**

**8 - QUAL TIPO DE CLIENTE RESULTA EM UMA MAIOR MARGEM DE LUCRO PARA A EMPRESA?**

**9 - ALGUM PRODUTO GEROU PREJUÍZO PARA ESTA EMPRESA NO PERÍODO ANALISADO?**

**10 - QUAL FATURAMENTO TOTAL E MARGEM DE LUCRO DE CADA PRODUTO?**



## CENÁRIO II

**Importante:** A tomada de decisão em grandes empresas passa pela validação de diversos especialistas, portanto neste cenário não existe a resposta certa e a resposta errada. Cabe você avaliar as informações disponibilizadas e montar seu raciocínio com base nos números apresentados.

### Sua função na Empresa: Diretor Estratégico

Diante da crise, você foi designado para avaliar a situação da empresa como um todo e traçar novas estratégias para garantir a sobrevivência do negócio. As decisões devem levar como base o relatório preparado pelo analista de dados do **Cenário I**

### **VOCÊ PRECISA TOMAR PELO MENOS 4 DECISÕES:**

**1 - RETIRAR A EMPRESA DE UM DOS PAÍSES A FIM DE REDUZIR OS CUSTOS INDIRETOS.**

**2 - AVALIAR SE VALE A PENA FOCAR EM ALGUM TIPO DE CLIENTE ESPECÍFICO AO INVÉS DE ATENDER TODOS OS TIPOS DE INDÚSTRIAS.**

SUGESTÃO: “NÃO COLOQUE TODOS OS OVOS NA MESMA CESTA”. É MUITO IMPORTANTE TER PERFIS VARIADOS DE CLIENTES.

**3 - DENTRE OS CLIENTES ESCOLHIDOS DETERMINAR UMA ESTRATÉGIA PARA POTENCIALIZAR SUAS VENDAS EM UM MERCADO AINDA POUCO EXPLORADO.**

**4 - AVALIAR A RETIRADA DE ALGUM DOS PRODUTOS DO MERCADO.**

**ESCREVA UM PARÁGRAFO RESUMINDO TODAS AS SUAS DECISÕES**



## INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Colocamos alguns conceitos básicos para auxiliar no cálculo de alguns indicadores. A nomenclatura utilizada é a mesma dos campos presentes na base de dados disponibilizada.

- **Valor Total = Qtde de Unidades Vendidas x Preço Unitário**
- **Valor Total com Desconto = Valor Total - Desconto**
- **Lucro = Valor Total com Desconto - Custo Total**
- **Margem de Lucro (%) = (Lucro/Valor Total com Desconto)\*100**
  
- **Faturamento:** refere-se a soma do **Valor Total com Desconto**.
- **Prejuízo:** lucro negativo



**Empowerdata**

Business Intelligence & Analytics

