

Ferramenta de BI usada: Power BI

Os filtros estão na parte esquerda, enfileirados verticalmente. Busquei organizar dessa forma para dar mais espaço na vertical, o que se encaixou bem pros gráficos que eu escolhi.

O template/imagem de fundo, foi feito no figma.

Eu busquei organizar o dash de uma forma com que as principais KPI 's fossem visualizadas primeiro, ficando no topo do painel. Isso facilita a visualização rápida dos principais indicadores, levando em consideração que a pessoa que vai ver o dash não tem tanto tempo, por isso precisa de números bem localizados no painel.

Separei as principais KPI's:

- Quantidade Vendida (Adicionei por ser uma métrica importante para saber se as estratégias de vendas têm sido eficazes, e se a meta tem sido batida);
- Faturamento Total (Uma dos principais indicadores que vão nos dizer se as metas têm sido alcançadas ou não);
- Lucro (todo gestor quer saber quanto as vendas trouxeram de lucro pra empresa, a saúde do negócio depende muito de quando de lucro em vendas é retornado, por isso essa é uma KPI que sempre deve ser monitorada);
- Média de lucro por venda (Entender a rentabilidade de cada transação é importante para compreender a sustentabilidade do negócio, e analisar ao longo do tempo se é viável financeiramente manter a operação rodando, muitas empresas quebram pois não alcançam retorno nas vendas);
- ROI (Todo negócio precisa acompanhar o ROI, ela é a principal métrica pra mostrar o quando de retorno estamos tendo, sobre o que foi gasto, e saber se os esforços e estratégias estão surtindo em lucro);
- Produto mais vendido (Saber qual o produto mais vendido é importante para analisar o comportamento de compra do cliente, direcionar os esforços de divulgação, manter o estoque cheio, etc);

Logo abaixo das KPI's do lado esquerdo, eu adicionei uma planilha com métricas separadas por produto. Provavelmente será a segunda coisa que o usuário irá ver no painel.

Achei interessante adicionar essa planilha devido a possibilidade de comparar o resultado produto por produto, analisar os resultados por diferentes visões de métricas e identificar padrões e tendências nos resultados.

No canto superior dessa planilha temos dois botões, onde eu tenho métricas por "PRODUTO" e por "CATEGORIA".

Eu adicionei essa nova planilha justamente pra dar a possibilidade para quem vai usar o dash de ter uma análise não só por produto, mas por categoria também, levando em consideração que o usuário quer analisar os resultados por diferentes tipos de métricas.

No lado direito temos um gráfico de barras verticais, esse gráfico mostra o faturamento por cliente. Adicionei esse gráfico com o objetivo de dar uma visão geral dos clientes que mais trouxeram resultado em vendas, podendo gerar insights como tentar entender quais as características desses clientes, quais produtos foram comprados, e o que diferencia os clientes que mais trouxeram retorno com os que menos trouxeram.

No final do dash eu tenho um gráfico de barras na horizontal, mostrando o faturamento por ano, e se você passar o mouse em cima de cada barra ele vai mostrar o lucro por mês. Com esse gráfico posso ter uma ideia de quais anos e meses tiveram maior faturamento e lucro em vendas. É importante saber quais períodos do ano eu tenho os melhores e piores resultados, justamente para me preparar financeiramente, buscando os períodos com melhores oportunidades de resultado positivo.