

PUC_MasterBI_Projeto_Final_Publico

Título: Business Intelligence Aplicada à Gestão de Vendas B2B

Aluno: [Guilherme Saraiva](https://github.com/guilherme-saraiva)

Matrícula: 191.671.058 - Turma: 2019-1

Orientador: [Felipe Borges](https://github.com/FelipeBorgesC)

Trabalho apresentado ao curso [BI MASTER](https://ica.puc-rio.ai/bi-master) como pré-requisito para conclusão de curso e obtenção de crédito na disciplina "Projetos de Sistemas Inteligentes de Apoio à Decisão".

- [Link para a monografia – Readme – Acesso Público](https://github.com/guilherme-saraiva/PUC_MasterBI_Projeto_Final_Publico)

- [Link para o código – Acesso Privado Somente ao Autor e ao Orientador](https://github.com/guilherme-saraiva/PUC_MasterBI_Projeto_Final)

Resumo

Projeto final do curso Master BI da PUC, considerando a área de vendas empresariais (B2B - business to business). O trabalho compreende um conjunto de dashboards em Power BI e a segmentação de clientes em Python, usando os métodos k-means e hierárquico por aglomeração.

Parte 1: Dashboards para a gestão de vendas de serviços de telecomunicações e tecnologia para empresas (B2B business to business) elaborados em Power BI

Objetivos:

1. Visualizar a performance em termos de faturamento: total, por cliente, por área de vendas, por gerente de conta.
2. Visualizar o volume de vendas: total, por cliente, por área de vendas, por gerente de conta.
3. Visualizar o funil de vendas: total, por cliente, por área de vendas, por gerente de conta.
4. Visualizar a evolução das receitas e vendas dos serviços.

Parte 2: Segmentação de clientes usando os métodos k-means e hierárquico por aglomeração

Objetivos: importar, preparar e analisar uma base de dados contendo o faturamento de serviços de telecomunicações e tecnologia para clientes empresariais (B2B), com o objetivo de entender e segmentar estes clientes, considerando o valor e a frequência das faturas, serviços contratados e tendência de crescimento ano a ano.

Conteúdo do Notebook Jupyter:

1. Importação de bibliotecas
2. Importação, limpeza e análise inicial da base de faturamento
3. Análise dos valores e volumes das faturas
4. Análise das receitas por serviços
5. Clusterização usando k-means
6. Clusterização usando o método hierárquico por aglomeração
7. Comparação entre os resultados usando os métodos K-means e Hierárquico

Matrícula: 191.671.058

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

Curso de Pós Graduação *Business Intelligence Master*