

Relatório de Análise de Indicadores da Northwind

Introdução

Este relatório visa apresentar uma análise dos indicadores de performance da NT, loja fictícia que gerencia aspectos de uma pequena empresa, como pedidos, produtos, clientes e fornecedores, dentre outros. O objetivo é fornecer insights valiosos para melhoria de resultados e a tomada de decisões estratégicas, baseadas em dados.

Fontes de Dados

A empresa utiliza um banco de dados ERP baseado em PostgreSQL, um CRM da Salesforce e um sistema de contabilidade da ContaAzul. Os dados relevantes para esta análise estão disponíveis em um arquivo zip contendo 14 tabelas do ERP da Northwind.

Metodologia

1. **Exploração de Dados:** Inicialmente, as tabelas do ERP serão exploradas para entender a estrutura e o conteúdo dos dados.
2. **Limpeza e Preparação de Dados:** Os dados serão limpos e preparados para análise, incluindo tratamento de valores ausentes, conversão de tipos de dados e eliminação de duplicatas.
3. **Análise de Indicadores de Performance:** Indicadores de performance, como receita total, ticket médio e outros, serão calculados e analisados.
4. **Visualização de Dados:** Os resultados serão visualizados em um painel de BI, utilizando gráficos e tabelas interativos para facilitar a interpretação e comunicação dos insights.
5. **Recomendações:** Com base na análise, recomendações estratégicas serão propostas para melhoria dos resultados do cliente.

Indicadores de Performance

Receita Total

- **Definição:** Soma total das vendas realizadas pela empresa.
- **Análise:** Avaliação da tendência de receita ao longo do tempo e identificação de períodos de pico e queda.
- **Ação Recomendada:** Investigar as causas de variações na receita e implementar estratégias para impulsionar vendas durante períodos de baixa.

Ticket Médio

- **Definição:** Média de valor por transação.
- **Análise:** Análise da estabilidade ou variação do ticket médio ao longo do tempo, com uma comparação entre diferentes segmentos de clientes ou produtos.
- **Ação Recomendada:** Identificar oportunidades para aumentar o ticket médio, como promoções cruzadas ou pacotes de produtos.

Produtos Mais Vendidos

- **Definição:** Identificação dos produtos mais vendidos.
- **Análise:** Análise da demanda por produtos e identificação de oportunidades para otimizar o mix de produtos.
- **Ação Recomendada:** Manter estoque adequado dos produtos mais populares e promover produtos complementares.

Análise Geográfica

- **Definição:** Avaliação do desempenho da empresa por região geográfica.
- **Análise:** Identificação de regiões com melhor desempenho e oportunidades para expansão.
- **Ação Recomendada:** Alocação de recursos para regiões de alto desempenho e desenvolvimento de estratégias específicas para regiões com baixo desempenho.

Performance dos Funcionários

- **Definição:** Avaliação das contribuições dos funcionários para as vendas e desempenho geral.
- **Análise:** Avaliação de métricas de desempenho individual e de equipe, como volume de vendas e interações com clientes.
- **Ação Recomendada:** Implementar incentivos de desempenho e programas de treinamento para aumentar a produtividade dos funcionários.

Performance das Transportadoras

- **Definição:** Análise do desempenho das transportadoras.
- **Análise:** Avaliação de métricas como tempos de entrega, custos de envio e satisfação do cliente.
- **Ação Recomendada:** Otimizar relacionamentos com as transportadoras de melhor desempenho e negociar melhores termos com as de baixo desempenho.

Média de Preço por Produto

- **Definição:** Média dos preços de venda por produto.
- **Análise:** Comparação dos preços médios entre diferentes produtos e identificação de variações de preço.
- **Ação Recomendada:** Ajustar estratégias de preços para maximizar a receita e competitividade no mercado.

Média de Vendas por País

- **Definição:** Média do volume de vendas por país.
- **Análise:** Identificação de países com maior e menor volume de vendas e análise de fatores que influenciam essas variações.
- **Ação Recomendada:** Desenvolver estratégias de marketing e vendas específicas para cada país, visando aumentar o volume de vendas em regiões de baixo desempenho.

Valor de Frete

- **Definição:** Custo total de frete para a entrega de produtos.
- **Análise:** Avaliação dos custos de frete ao longo do tempo e identificação de fatores que impactam nesses custos.
- **Ação Recomendada:** Otimizar rotas de entrega e negociar melhores taxas de frete para reduzir custos operacionais.

Conclusão

Com base na análise dos indicadores de performance da Northwind, foram identificadas áreas de oportunidade e feitas recomendações estratégicas para melhorar os resultados da empresa. Essa abordagem integrada de análise de dados ajudará a Northwind a otimizar seus processos, aumentar a satisfação do cliente e impulsionar o crescimento geral do negócio.