**Business Case – Gestão de Vendas**

**1. Introdução**

A empresa EmpowerStore possui 3 lojas, sendo duas filiais e uma matriz. Atualmente a empresa está buscando uma solução para automatizar a gestão dessas unidades, uma vez que o processo de elaboração de relatórios é manual e demora em média 3 dias para cada analista.

Nos próximos meses a empresa pretende abrir mais 3 filiais, e a principal preocupação da diretoria é a ineficiência no processo de análise com uma possível perda de controle durante a expansão.

Para esse primeiro momento a EmpowerStore está buscando uma solução para automatizar a elaboração dessas análises.

**2. Desafio**

A demanda definida pelo time executivo foi detalhada abaixo:

* Toda semana são extraídos 3 arquivos, um para cada unidade, contendo os registros de vendas consolidado. O novo processo de atualização precisa **consolidar todas as bases de dados de forma automática**.
* De uma forma geral as análises devem conter:
  + **% de faturamento das Filiais vs Matriz;**
  + **Total faturado para cada Unidade;**
  + **Top 1 Vendedor de cada Unidade;**
  + **Análise Faturamento Mensal e por categoria de produto;**

**3. Objetivo**

O objetivo da empresa é ter apenas 1 analista para cuidar desse processo, independentemente da quantidade de lojas. O trabalho de consolidação, análise e elaboração da apresentação resumida não pode demorar mais que um dia. Você foi contratado para apresentar uma solução com foco em organizar esses dados e apresentar os indicadores que auxiliam no entendimento do resultado. Utilize seus conhecimentos e envie junto ao business case, uma explicação resumida da lógica utilizada no processo de resolução deste cenário.