

# FinLogArts — Visão Executiva (One-Pager)

Projeto de portfólio (BigQuery + Looker Studio)

Fonte: `meli-bi-data.TMP.*` (dataset fictício)

---

## Objetivo

Apresentar, em **1 página**, o recorte analítico principal do painel FinLogArts: KPIs, achados e próximos passos. O foco é demonstrar **raciocínio de negócio**, **SQL limpo com CTEs** e **design de dashboard**.

## Stack

- **Dados & SQL:** BigQuery (Standard SQL, CTEs, validações de qualidade).
  - **Visualização:** Looker Studio (filtros por **Região** e **Ano**).
- 

## KPIs (snapshot do estudo)

- **Clientes ativos por ano:** 2021 **329** · 2022 **312** · 2023 **311** · 2024 **315**.  
*Leitura:* base **estável** — sugere priorizar **retenção/reativação**.
- **Ticket médio por região** (unidade monetária do dataset):  
**Sul** 36.070 · **Centro-Oeste** 35.278 · **Nordeste** 35.097 · **Norte** 33.970 · **Sudeste** 33.796.  
*Leitura:* **Sul** com ticket mais alto (perfil mais premium); **Sudeste** mais moderado.
- **Entrega vs. Cancelamento** (share de pedidos no recorte analisado):  
**Entregues** 19,50% · **Cancelados** 19,95%.  
*Leitura:* cancelamento **muito próximo** da taxa de entrega → alerta de **ineficiências operacionais** (logística, comunicação com fornecedores, CX).  
*Nota:* existem outros status além destes; usar o funil completo no painel.
- **Retenção (coorte 2024):** 47 clientes (1ª compra em 2024) · **3** recompras → **6,38%**.  
*Leitura:* recompra **baixa** → priorizar onboarding e remarketing.

- **Mix de produtos (Top 10):** distribuição **espalhada**; não há “campeão” absoluto → menor risco de concentração.

**Como ler:** aplicar os filtros de **Ano** e **Região** no painel para reconstruir estes números e acompanhar sazonalidade mensal (faturamento, funil e pagamentos por método).

---

## Achados

1. **Estagnação de clientes ativos (2021–2024)** indica que crescer dependerá de **retenção/reativação** além de aquisição.
  2. **Ticket regional:** diferença de perfil entre **Sul** (mais alto) e **Sudeste** (mais moderado) pode orientar **mix e pricing**.
  3. **Cancelamento elevado** (próximo à entrega) sugere gargalos no **pós-pedido** (SLA de envio/entrega, comunicação de atraso, políticas de trocas).
  4. **Recompra baixa** reforça gaps no **lifecycle** (boas-vindas, cross/upsell, CRM).
  5. **Mix sem concentração** dá margem para **experimentação** sem depender de um único SKU.
- 

## Recomendações (ação prática)

- **Logística/SLA:** acordos por **transportadora** e **janela de entrega**; alerta proativo de atraso; metas de % on-time.
  - **CX/Cancelamento:** revisar causas de cancelamento; padronizar **comunicação preventiva**; oferecer opções (troca, crédito).
  - **Retenção:** fluxo de **onboarding** + **cadência CRM** (D+3/D+14/D+30); ofertas por **região** guiadas por ticket; programa de fidelidade básico.
  - **Mix/Preço:** **A/B** de bundles e preço por região (especial foco no **Sul**).
  - **Medição:** funil **Criado→Enviado→Entregue→Cancelado→Refund** com **coorte mensal** e **meta trimestral**.
-

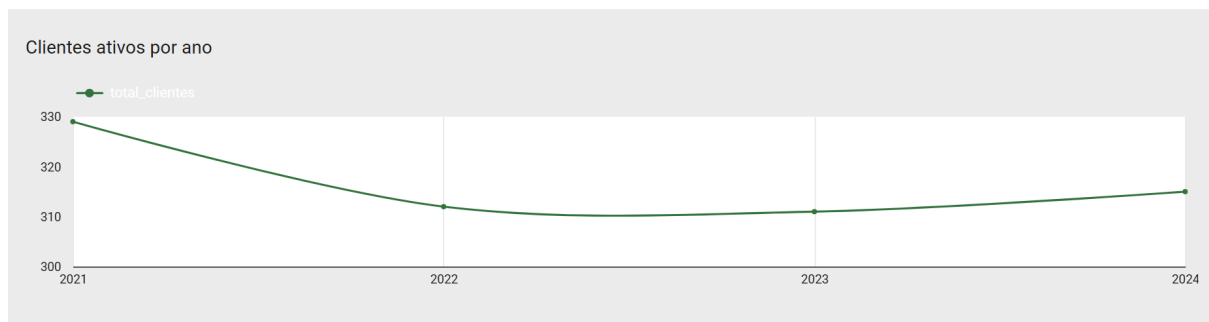
## Qualidade & Reprodutibilidade

- **Regras:** cap de **0–120 dias** para tempos; refunds ligados ao **mesmo ano** da entrega; chaves únicas por pedido.
  - **Views:** camada única para KPIs de cabeçalho; filtros padronizados (**ano\_data**, **ano\_num**, **region**).
  - **Auditoria:** checks de datas negativas, nulos críticos e duplicidades (queries no repositório).
- 

## Visuais no One-Pager (incluir prints do Looker)

Inclua **5 gráficos** (miniaturas lado a lado ou em 2 colunas), cada um com **título curto** e **1 linha de leitura**. Use prints do seu **Looker Studio**.

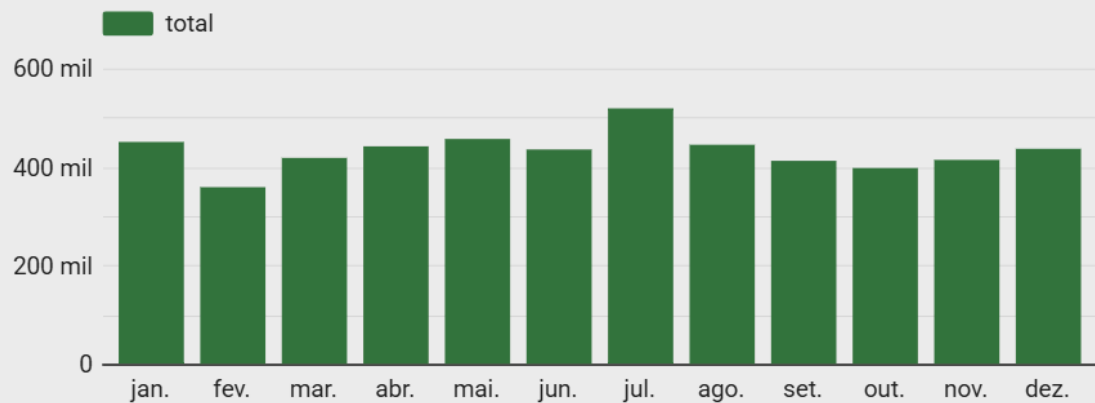
### 1. Clientes Ativos (anual):



### 2. Faturamento Mensal (2024) — colunas mensais.

*Leitura:* sazonalidade e picos.

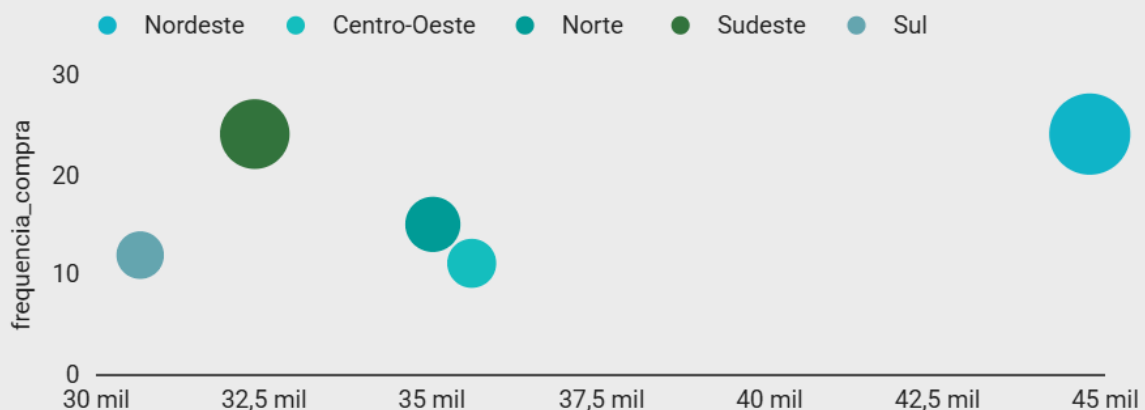
### Faturamento Mensal



### 3. Ticket Médio por Região — barras horizontais.

*Leitura:* diferença de perfil regional.

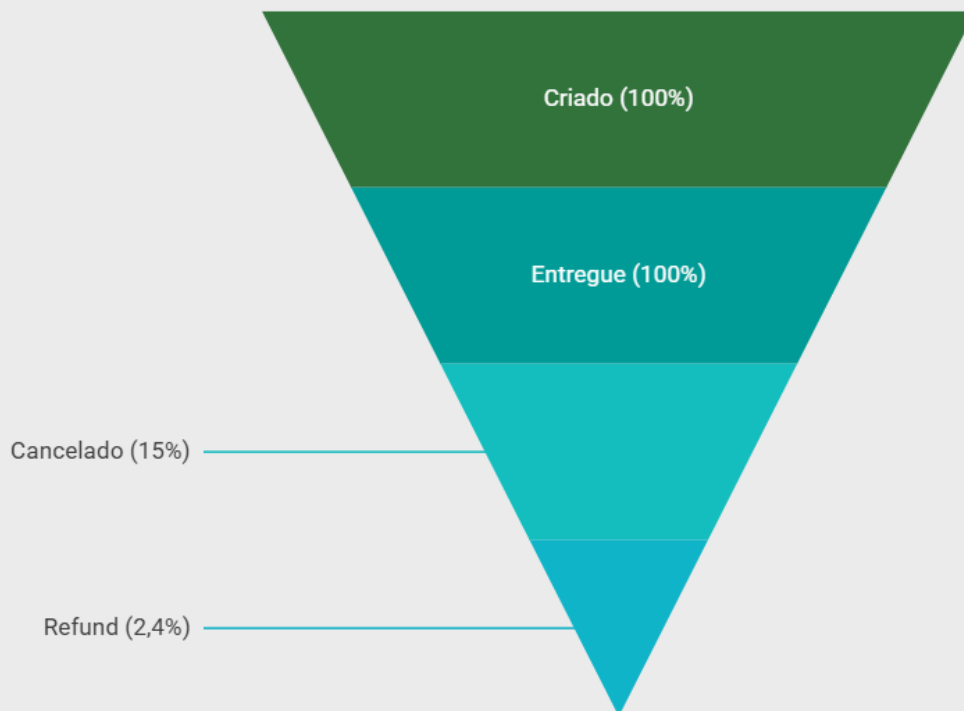
### Dispersão: Ticket Médio × Frequência



### 4. Funil Criado→Enviado→Entregue→Cancelado→Refund — barras empilhadas ou step funnel.

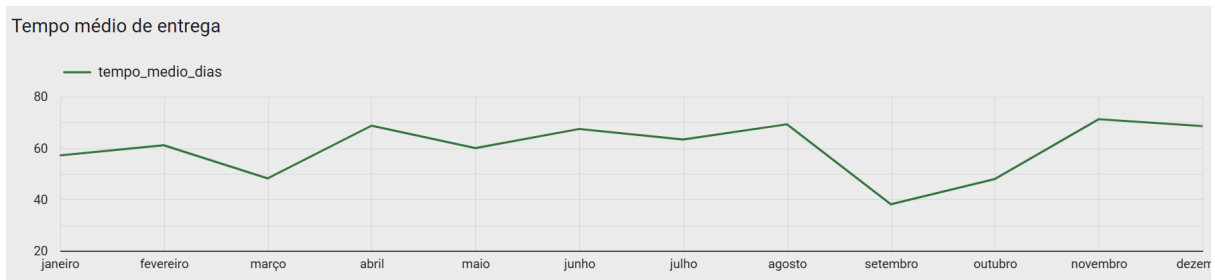
*Leitura:* onde há maior perda.

Funil: Criado → Entregue → Cancelado → Refund



##### 5. Tempo Médio de Entrega (mês a mês) — linha.

*Leitura:* tendência de SLA.



Dica: coloque **legendas curtíssimas** (“Como ler”) logo abaixo de cada print e mantenha a mesma paleta do painel.

## Reprodutibilidade & Repo (checklist)

- **Estrutura de tabelas:** dicionário breve por tabela (chaves, tipos e 10 linhas de amostra).

- **Scripts SQL end-to-end:**
    - `01_base_quality_checks.sql` — datas negativas, nulos críticos, duplicidades.
    - `02_views_kpis.sql` — KPIs de cabeçalho (fonte única).
    - `03_views_funil.sql` — funil completo por ano/região.
    - `04_views_sla_logistica.sql` — tempos, caps (0–120 dias), percentis.
    - **Parâmetros no topo:** `ano`, `regiao` (ou ambos) via CTE `params`.
  - **Prints do dashboard:** uma pasta `/docs/prints` com as 5 imagens usadas no one-pager.
  - **README:** como reproduzir (passo a passo) + links (Looker, PDFs).
  - **Anexos curtos (opcional):** *Dictionary & Regras* (2 págs) e *Walkthrough do Painei* (2 págs).
- 

## Gancho para recrutador (topo da página)

“Modelei KPIs de vendas e logística (BigQuery + Looker) e converti em decisões: onde perdemos no funil, quanto custa por região e como reduzir cancelamentos em X p.p.”

---

## Links

- **Dashboard (Looker Studio):**  
<https://lookerstudio.google.com/u/0/reporting/2ef16139-c9fe-48fa-9a90-f62e3603fcd7/page/ZBcYF>
  - **Repositório (GitHub):** <https://github.com/keqito0/finlogarts-portfolio/tree/main>
- 

**Contato:** Kaik A. F. Dantas · Analista de Dados / BI  
*Projeto educacional — base fictícia para prática de portfólio.*

