

Bootcamp IGTI

Desafio

Módulo 2

Ferramentas de Business Intelligence

Enunciado

A Sales Enterprise é uma empresa varejista. Para gerenciar e controlar as vendas diárias de sua equipe, Sebastião, o Gerente de Vendas, precisa de um dashboard de acompanhamento o que auxilie nas suas tomadas de decisão. Você ficou responsável pelo desenvolvimento desse painel, que deverá detalhar o desempenho da equipe, que é formada pelos vendedores Estevan, Julia, Carla e Gustavo.

Uma reunião de levantamento de requisitos foi feita com o Sebastião, que deixou claro que quer melhorar seus instrumentos para analisar os dados de vendas e conhecer melhor o comportamento dos próprios indicadores. Para isso, Sebastião apresentou as seguintes necessidades de informações gerenciais para analisar os indicadores de Quantidade de Vendas e Receita:

- Visão de evolução ao longo do tempo, por dia e mês.
- Visão por vendedor com comparativos e detalhamento por venda.
- **DESAFIO EXTRA:** comparação período x período mês anterior.

Sebastião é um ótimo gerente, muito analítico, mas que precisa de informações rápidas. Portanto, o dashboard precisa ser intuitivo, dinâmico, interativo e que forneça um diagnóstico fácil para que não precise de um grande esforço para analisar o cenário.

A equipe de TI extraiu as vendas do sistema e salvou como ExtracaoVendasOnline.xlsx. Todo dia, no período da noite, uma rotina vai atualizar esse arquivo, mas, para efeito de desenvolvimento, você vai trabalhar no arquivo que possui vendas de Jan/19 a Mar/19.

Atividade

Utilizando o Power BI e a planilha ExtracaoVendasOnline.xlsx como origem de dados (clique no link), construa uma solução que atenda às necessidades do Sebastião, considerando as técnicas, recursos e boas práticas de ETL no Power Query, modelagem e dashboards.

[Clique aqui para baixar o arquivo ExtracaoVendasOnline.xlsx](#)