Nesse documento vou tentar repassar todos os processos e logicas que foram utilizadas na criação do BI.

1. Tratamento dos dados:

Devido ao prazo do teste optei por transformar os dados via Power Query em todas as planilhas por ser mais rápido. (PS: Eu particularmente prefiro pelo SQL). Resumindo, a transformação só ocorre dentro do Power BI por conta do Power Query.

Provavelmente vai dar erro na fonte dos dados quando o arquivo for descompactado, porém basta arrumar a fonte no próprio Power Query.

Referente as transformações, alguns exemplos do que foi feito incluem:

-Trocar os "null" por resultados que faziam sentido no contexto da coluna, um exemplo seria a coluna de Status de promessa da planilha de promessas onde eu troquei o “Null” por “Não cumprida” seguindo a lógica que se está vazio é porque não foi cumprido (Possivelmente até o momento).

-Formatação de colunas de data para que possam seguir um padrão único e evitar erros.

-Precisei fazer um concat entre o nome do negociador e a região que ele atuava para poder diferenciar melhor os agentes, como a base de dados não fornecia um id de negociador ou um sobrenome, tive que diferenciar eles de alguma forma.

-Ainda no assunto dos operadores, tive que pivotar a tabela de eventos para poder calcular a produtividade dos agentes. Dessa forma eu criei uma tabela linkada na f\_eventos original que transforma as linhas em colunas e então soma as linhas para cada negociador.

2. Formulas DAX e Medidas:

-Tive que criar várias medidas para calcular as taxas de conversão e distribuição por eventos e faixas.

3. Criação dos gráficos:

- Tentei por nos gráficos tudo o que foi solicitado no briefing com um Plus, achei que seria interessante colocar um gráfico mostrando a taxa de acordos por canal de atendimento ele passa uma boa visão de quais canais são mais efetivos, com um pouco mais de tempo teria sido possível conectar com os operadores e com a faixa de atraso, para entender melhor qual tipo de comunicação se adequa melhor aos perfis de cooperados e também ao perfil do Negociador. Esse gráfico ajudou na segunda parte do teste com as recomendações operacionais.

-A paleta de cores em partes foi baseada no site da empresa, porém acredito que no dia a dia as cores sejam definidas pela cooperativa a fim de manter a identidade visual.

-Como não foi mencionada a questão de períodos no briefing eu optei por deixar de fora para ganhar tempo.