

Análise e tomada de decisão

Introdução

A EmpresaXYZ é uma empresa de grande porte presente em 5 países: Alemanha, França, Canadá, EUA e Chile. Atende uma ampla cadeia de mercado tendo como cliente desde pequenas empresas até empresas multinacionais. A atividade principal da empresa é o oferecimento de soluções para redes e comunicações em ambientes corporativos.

Em 2021 passou a oferecer serviços de vendas online (E-Commerce), porém sua maior estratégia de vendas é através de pontos físicos nos países em que atua.

Cenário 1

Sua função na Empresa: Analista de Dados

Você recebeu uma solicitação do Diretor Estratégico para fazer uma análise dos dados mais recentes de vendas da empresa. A base de dados disponibilizada contém informações de set/2021 à dez/2022.

Antes de responder as perguntas da próxima página, faça uma análise do cenário da empresa e seus principais números.

Sugerimos fazer primeiro em um arquivo Excel e posteriormente em um software como o Power BI. Este processo ajudará você analisar com mais cuidado a informação e aumentará o seu domínio com o processo de manipulação de dados.

CONHECENDO OS NÚMEROS

1 - A EMPRESA ANALISADA GEROU LUCRO OU PREJUÍZO NO PERÍODO?

2 - QUAL FATURAMENTO MÉDIO MENSAL DESTA EMPRESA?

3 - QUAL MÊS FOI REGISTRADO O PERÍODO DE MAIOR FATURAMENTO DA EMPRESA?

4 - QUAL É O VALOR TOTAL DE DESCONTOS SOBRE AS VENDAS NO PERÍODO?

CLIENTES E PRODUTOS

7 - QUAL TIPO DE CLIENTE REPRESENTA O MAIOR FATURAMENTO DA

EMPRESA EM TODO PERÍODO?

8 - QUAL TIPO DE CLIENTE RESULTA EM UMA MAIOR MARGEM DE LUCRO PARA A EMPRESA?

9 - ALGUM PRODUTO GEROU PREJUÍZO PARA ESTA EMPRESA NO PERÍODO ANALISADO?

10 - QUAL FATURAMENTO TOTAL E MARGEM DE LUCRO DE CADA PRODUTO?

PÁGINA 03 | CENÁRIO I

ANÁLISE GEOGRÁFICA

5 - QUAL PAÍS GERA MAIOR MARGEM DE LUCRO PARA A EMPRESA EM TODO O PERÍODO DE ANÁLISE?

6 - QUAL PAÍS REPRESENTA O MAIOR FATURAMENTO DA EMPRESA EM TODO O PERÍODO?

Cenário 2

Importante: A tomada de decisão em grandes empresas passa pela validação de diversos especialistas, portanto neste cenário não existe a resposta certa e a resposta errada. Cabe você avaliar as informações disponibilizadas e montar seu raciocínio com base nos números apresentados.

Sua função na Empresa: Diretor Estratégico

Diante da crise, você foi designado para avaliar a situação da empresa como um todo e traçar novas estratégias para garantir a sobrevivência do negócio. As decisões devem levar como base o relatório preparado pelo analista de dados do Cenário 1

VOCÊ PRECISA TOMAR PELO MENOS 4 DECISÕES:

1 – RETIRAR A EMPRESA DE UM DOS PAÍSES A FIM DE REDUZIR OS CUSTOS INDIRETOS.

2 – AVALIAR SE VALE A PENA FOCAR EM ALGUM TIPO DE CLIENTE ESPECÍFICO AO INVÉS DE ATENDER TODOS OS TIPOS DE INDÚSTRIAS. SUGESTÃO: “NÃO COLOQUE TODOS OS OVOS NA MESMA CESTA”. É MUITO IMPORTANTE TER PERFIS VARIADOS DE CLIENTES.

3 – DENTRE OS CLIENTES ESCOLHIDOS DETERMINAR UMA ESTRATÉGIA PARA POTENCIALIZAR SUAS VENDAS EM UM MERCADO AINDA POUCO EXPLORADO.

4 - AVALIAR A RETIRADA DE ALGUM DOS PRODUTOS DO MERCADO.

INFO ADICIONAL

Colocamos alguns conceitos básicos para auxiliar no cálculo de alguns indicadores. A nomenclatura utilizada é a mesma dos campos presentes na base de dados disponibilizada.

- Valor Total= Qtde de Unidades Vendidas x Preço Unitário
- Valor Total com Desconto = Valor Total - Desconto
- Lucro = Valor Total com Desconto - Custo Total
- Margem de Lucro (%) = $(\text{Lucro} / \text{Valor Total com Desconto}) * 100$
- Faturamento: refere-se a soma do Valor Total com Desconto.
- Prejuízo: lucro negativo

Instrutora: Manuela Lima Viana Senac 2023