

Estudo de Caso - Case 2

Desenvolvido por: Marcelo Dozzi Barbugli

Empresa: Porto

Data: 15/10/2024

Dataset: dados da camada 'Trusted', contendo o resultado do Cenário 1.

Com base na análise inicial dos dados fornecidos, informações relevantes podem ser extraídas para realizar um estudo mais profundo, são elas:

1. Taxa de Conversão de Leads em Negociações:

- A coluna *negociado* nos mostra quantos leads foram negociados após passarem por diferentes fases do processo de venda, como trabalhado, abordado, *rec_orcamento*, e cotado.
- Analisando a **taxa de conversão** entre as fases (%Trabalhado, %Abordado, %Cotado, %Conversão_Bruta, %Conversão_Líquida), podemos identificar gargalos no processo de vendas. Por exemplo, se muitos leads são abordados, mas poucos são cotados ou negociados, isso pode indicar a necessidade de otimizar as abordagens ou revisar estratégias de orçamento.

Observação: Saber onde o funil de vendas perde eficiência pode ajudar a otimizar o processo e aumentar a conversão de leads.

2. Eficiência dos Operadores:

- A coluna %Eficiência mede a eficiência geral do processo. Além disso, colunas como *tempo_logado* e *Status_Meta* indicam a performance dos operadores em relação às metas.
- Uma análise detalhada da eficiência dos operadores pode identificar aqueles que estão abaixo ou acima da meta, permitindo intervenções direcionadas, como treinamentos para operadores menos eficientes ou incentivos para aqueles que superaram suas metas.

Observação: Maximizar a eficiência dos operadores é crucial para melhorar os resultados globais da operação de vendas e suporte.

3. Impacto do Orçamento nas Negociações:

- As colunas *rec_orcamento* (orçamento recebido) e *cotado* indicam o número de leads que solicitaram e receberam cotações. Comparar essas colunas com o número de leads efetivamente negociados pode fornecer insights sobre o impacto de cotações nos fechamentos de negócios.
- Isso pode nos mostrar se os orçamentos oferecidos estão competitivos o suficiente para fechar negócios ou se há oportunidades de melhorar as cotações para aumentar o número de negociações.

Observação: Compreender o impacto das cotações pode ajudar a ajustar as estratégias de preços e maximizar o número de negócios fechados. Abaixo seguem três áreas que são fundamentais para analisar o desempenho geral do processo de conversão de leads e sugerir melhorias baseadas em dados.

Análise e Modelagem de Dados

análises preditivas baseadas nos dados:

1. Previsão da Taxa de Conversão de Leads:

- Prever a probabilidade de um lead avançar por cada etapa (por exemplo, de "trabalhado" para "negociado") com base em dados históricos.
- Um modelo de classificação pode estimar a probabilidade de conversão, ajudando a priorizar os leads que merecem mais atenção.

2. Previsão de Receita:

- Usar variáveis como "transm_bru" (transmissão bruta) e "premio_transm" (prêmio transmitido) para prever receitas futuras.
- Isso pode envolver análise de séries temporais, prevendo receita bruta e líquida com base nas tendências dos meses anteriores.

3. Sugestões para Melhoria de Desempenho:

- Prever os principais fatores que influenciam se um operador atinge ou não suas metas (por exemplo, com base nas colunas "Status_Meta" e "%Eficiência").
- Isso pode envolver a análise de padrões para recomendar ações que melhorem o desempenho dos operadores (por exemplo, aumentar as porcentagens de "leads" ou "cotado").

4. Otimização da Carga de Trabalho e Alocação de Tempo dos Operadores:

- Prever a alocação de tempo ideal para os operadores com base no desempenho histórico ("tempo_logado" e "monitoria").
- Isso ajudaria a distribuir a carga de trabalho de forma adequada, otimizando a eficiência dos operadores e melhorando os resultados.

5. Análise da Relação entre Cotação e Conversão:

- Analisar e prever a relação entre "cotado" (cotado) e "%Conversão_Bruta" (conversão bruta).
- Isso ajudaria a identificar as estratégias de cotação mais eficientes, prevendo quais leads irão se converter em vendas.

Cada uma dessas sugestões pode ser implementada usando técnicas de modelagem preditiva, como regressão, classificação ou análise de séries temporais, dependendo do problema e das variáveis-alvo.