



Data Science & Machine Learning

dnc

Instruções Deliverable

A Revolução é a Prática.

O que é o Deliverable?

Deliverable é um relatório onde deve constar tudo sobre o status do projeto, são atualizações importantes acerca do progresso do seu projeto, ou seja, neste relatório você deve incluir todo o desfecho do seu projeto desde o início até a entrega final do mesmo, constando cada detalhe!

Sendo elaborado de maneira concisa, apresentam informações relevantes sobre o progresso do projeto para que todos os stakeholders tenham informações de fácil compreensão acerca do seu andamento.

Com um relatório de status feito no momento certo, você se assegura de que toda a sua equipe e os participantes de outros departamentos possam identificar o que está em dia, onde estão os problemas e o que está por vir.

Estrutura dos Deliverables

Day 1	Day 2	Day 3	Day 4
Slot 1	Slot 2	Slot 3	Slot 4
		Deliv. 01	Deliv. 02
Day 5	Day 6	Day 7	Day 8
Slot 5	Slot 6	Slot 7	Slot 8
Deliv. 03	Deliv. 04	Deliv. 05	Deliv. 06

Day 9

Slot 9

Deliv. 07

Day 12

Slot 12

Deliv. 10

Day 10

Slot 10

Deliv. 08

Day 13

Slot 13

Deliv. 11

Day 11

Slot 11

Deliv. 09

BANCA


Regras do Jogo


Entregas do projeto que deverão ser feitas pelo grupo, valendo nota para o ranking.


 **1 entrega** por Slot.

Regras:

- 100% dos deliverables entregues
- Apenas 1 integrante do grupo deve enviar o deliverable na plataforma
- Cada dia de atraso na entrega acarreta em -50pts na nota do deliverable sendo que após 7 dias de atraso o projeto pode sofrer cancelamento
- Apenas a primeira submissão do grupo é considerada para correção

 Prazo máximo para entrega:
Sexta-feira 23h59h antes do encontro ao vivo (Days).

 **Desligamento**
Não possui critérios de desligamento para Deliverable.

 **Correção:** TODA SEXTA, na semana seguinte ao Day

 **Nota Máxima:** 350 Pontos



Exemplo de Deliverable

1. Business Understanding

Pág. x até y

1.1 Objetivos do Negócio

Nossa empresa é especializada em logística, nos últimos anos estamos atuando como um ecossistema, onde trazemos suporte físico na parte de entrega para lojas, comércios, delivery's e etc..

E no fornecimento de ferramenta para uma prospecção B2B (business to business) automatizada.

Logo, trazendo um aumento de clientes para os nossos clientes, aumentamos o nosso market share em logística.

O nosso software é uma extensão que permite a captura de potenciais prospects via web, a descoberta do e-mail e também o contato controlado e automatizado, aumentando a produtividade nas prospecções. As operações internas na ferramenta são limitadas, prezando pela assertividade e evitando tornar-se uma ferramenta de "mail marketing" ou propaganda. Existem diferentes planos (Starter e Pro), com algumas diferenças de features adicionais. Após a captura dos potenciais prospects é possível criar templates de e-mails e cadências de contato, selecionando os dias e hora desejado para o contato.

Os principais concorrentes no Brasil são a Metime e a ExactYou.

Os maiores clientes em número de usuários são: dnc.group (88), Batatinha Company (58), Mega (22), net (22), Senior (19), medCorp (18). Atualmente possuem 1389 clientes únicos, com 2799 usuários, sendo que desses 2256 usuários utilizaram a ferramenta nos últimos 3 meses.

Quanto aos objetivos, a nossa empresa espera que seus serviços continuem auxiliando seus clientes na obtenção de prospects, com cada vez mais eficiência e qualidade. Utilizam como principais indicadores o NPS (Net Promoted Score), que indica a satisfação dos seus clientes, e o NSM (North Star Metric), que indica a taxa de geração de Leads qualificados, que são prospects que efetivamente têm probabilidade real de compra.

1.2 Avaliando a Situação

Para atender a demanda de mercado nossa empresa possui cerca de 160 funcionários, divididos nas seguintes áreas:

Revenue; Inside Sales; Marketing; Customer Success; Enterprise; Canais; Financeiro; Growth; Pessoas e Cultura; Produto e Tecnologia.

Nenhum dos colaboradores trabalham com foco em análise de dados.

Para auxiliar no projeto, teremos o acompanhamento de 6 deles, onde a maioria possui foco em desenvolvimento de produto.

A solução da empresa é voltada para facilitação de Vendas, portanto utilizam termos específicos da área, como por exemplo LEADS, CHURN, PROSPECTS.

Relataram coletar dados brutos do uso da ferramenta com o Mixpanel, já possuindo um relatório interno com métricas, como por exemplo quantidade de e-mails enviados, o percentual de e-mails abertos e percentual de e-mails respondidos.

Estão atualmente utilizando MySQL e MongoDB para armazenamento dos dados coletados da ferramenta.

E utilizamos como premissa o nosso acesso aos dados armazenados pela ferramenta.

A média mensal geral do NPS da nossa empresa é de 40, onde buscaremos elevar essa média em 10% através da análise dos dados e criação de modelos e algoritmos de classificação e predição para aumentar a assertividade da ferramenta na busca por leads qualificados para seus clientes.

Os principais riscos encontrados até o momento no projeto são: o prazo, uma vez que temos a data limite da duração do curso para desenvolvimento, validação e implementação das soluções propostas; o indicador NPS, que trata-se de uma avaliação subjetiva, onde o aumento do percentual de assertividade da ferramenta pode não ser refletido em melhores notas no curto prazo de avaliação do projeto.

1.3 Data Mining Goals

Para a nossa empresa continuar seu crescimento e atingir seus objetivos é necessário a melhoria de assertividade e qualidade de sua ferramenta, analisando não só os indicadores finais de NPS e NSM, como também as porcentagem de e-mails entregues e porcentagem de e-mails abertos, por exemplo.

Atualmente não existe um estudo para avaliar quais características no envio de e-mails possuem uma maior taxa de abertura e resposta.

Nossa proposta é analisar os melhores cenários com relação a data e hora de envio do e-mail, para uma resposta positiva do prospect, ou seja, identificaremos o melhor dia, hora e tipo de e-mail cuja probabilidade de ser aberto pelo prospect é maior.

Esperamos um aumento de pelo menos 5% na média de respostas e que com isso, tenhamos um retorno positivo no indicador final do negócio, o NPS.

1.4 Plano do Projeto

A organização interna do grupo, utilizaremos o Whatsapp, Slack e Trello para comunicação e controle das atividades, nos reunindo semanalmente para acompanhamento da evolução das atividades.

Para realização do projeto utilizaremos a metodologia CRISP-DM, onde seguiremos o seguinte cronograma para realização das etapas:

1. Business e Data Understanding: finalização até 27/08/2021

Nesta etapa entendemos juntamente à nossa empresa o funcionamento do negócio e da ferramenta, além de alinharmos as expectativas para o projeto.

Combinamos como seriam disponibilizados os dados (através do MongoDB) e discutimos o significado de algumas variáveis, conhecendo melhor a estrutura e conteúdo do banco de dados.

Reuniões semanais permitem que esses pontos sejam realinhados e dúvidas sejam sanadas frequentemente.



dnc



dnc



dnc

Qual a Importância do Deliverable?

- Relatórios eficazes de status de projeto são a melhor forma de manter os participantes alinhados e informados durante o progresso do seu projeto.
- Essas atualizações de alto nível feitas proativamente ajudam a sua equipe a saber se um projeto está em dia, em risco ou atrasado, para que você possa corrigir o curso sempre que necessário para cumprir os prazos todas as vezes



OBRIGADO!



©dnc group. Todos os direitos reservados.