# **EBAC case**

## **Descrição do case**

**Contexto**

A empresa fictícia chamada “ConstruBem” tem dados internos oriundos de seus sistemas e deseja descobrir informações estratégicas para aumentar vendas e reter clientes.

Há necessidade de aumentar as vendas dos produtos das categorias XT660, XTZ250 e CB750.

**Objetivo**

Identificar oportunidade de acelerar vendas e controlar a perda de clientes. Para isso, você vai receber duas bases de dados (potencial por cliente, e Vendas de 2020 a 2022).

Desafios importantes:

* **Prospecção:** oportunidades para conquistar novos clientes - Identificar os clientes com maior potencial de compra.
* **Aumentar Receita em clientes atuais:** Identificar oportunidades de vender mais do mesmo produto e de agregar outros produtos.
* **Perda de clientes:** Evitar perda de clientes.

**Tarefas:**

Entender o nível de qualidade e consistência dos dados – campos missings, tipo de dados, etc.

1. Criar ambiente no Databricks e carregar dados.
2. Processar dados e fazer resumo de quantidades.
3. Transferir estruturas finais para um banco SQL e iniciar análises utilizando T-SQL com saídas gráficas em Power Point.
4. Trazer mais dinamismo para as análises criando um relatório no Power BI Desktop.
5. Apresentar descobertas insights.

Compartilhar os seguintes materiais:

1. Notebook do databricks (scripts criados no databricks) – HTML.
2. Arquivo .SQL (scripts criados no SQL)
3. Apresentação Power Point - PPTX
4. Relatório em Power BI - PBIX

## **Mapa de Dados**

**Vendas em Potencial**

* Client ID: ID único de cada cliente
* Area: área construída por ano, em metro quadrado.
* Year: ano
* BRL\_Potencial: estimativa de potencial máximo de vendas por cliente.

**Vendas**

* Client ID: ID único de cada cliente
* Categoria: categorias de produto.
* Subcategoria: indica as subcategorias de produto. São 10 ao todo. Cada subcategoria pertence a apenas uma categoria.
* Produto: produto específico sendo vendido para o cliente na transação específica.
* Year: ano
* Month: mês
* Cidade: cidade do cliente
* Valor: valor de vendas realizadas.
* Volume: volume do produto vendido (pode ser kg ou litros).