

■ Documentação do Dashboard – Vendas, Clientes e Cashback

1. Objetivo do Projeto

O projeto tem como objetivo analisar o desempenho de vendas de uma rede de lojas, com foco em:

- Monitorar resultados por unidade e cidade.
- Avaliar o impacto do programa de cashback sobre as vendas e fidelização de clientes.
- Fornecer indicadores que apoiem a tomada de decisão estratégica.

2. Fontes de Dados

- Dataset principal: vendas_2022.csv
- Campos principais:
 - ID da compra
 - Unidade da loja
 - Cidade
 - Cliente (ID)
 - Valor da compra
 - Valor de cashback
 - Data da compra

3. KPIs e Métricas Criadas

- Faturamento Total
- Número de transações
- Ticket médio por cliente
- Adesão ao cashback (% de clientes participantes)
- Receita incrementada pelo cashback
- Comparativo de vendas por loja/cidade

4. Estrutura do Dashboard

- Visão Geral: KPIs principais (faturamento, transações, ticket médio, adesão ao cashback).
- Análise por Loja e Cidade: Comparação de desempenho entre unidades e regiões.
- Clientes e Cashback:
 - Perfil dos clientes que utilizam cashback.
 - Volume de vendas gerado por esse grupo.
 - Recorrência de compras com e sem cashback.
- Tendências Temporais: Evolução mensal das vendas e participação do cashback.

5. Principais Insights

- Lojas com maior adesão ao cashback apresentaram maior crescimento de vendas recorrentes.
- O cashback influenciou positivamente no aumento do ticket médio de alguns clientes.
- Diferenças significativas de desempenho entre lojas da mesma região, sugerindo oportunidades de ajustes em campanhas locais.

6. Ferramentas Utilizadas

- Power BI para modelagem e visualização.
- DAX para criação de medidas e KPIs.
- Excel/CSV como fonte inicial de dados.

7. Conclusão

O dashboard fornece uma visão integrada sobre vendas e cashback, permitindo decisões estratégicas como:

- Expandir ou ajustar o programa de cashback.
- Identificar lojas que necessitam de reforço em campanhas.
- Mapear perfis de clientes mais engajados.