

Contexto do case:

A Flint fundou seu business e ficou conhecida no mercado pelo produto de Adquirência, intermediando as transações realizadas por meio do POS (Point of Sale - Maquininhas de cartão). A partir do volume de transações capturadas, chamado TPV (Total Payment Volume - volume financeiro), o lojista é cobrado por um percentual de cada operação a depender do modelo débito, crédito ou voucher, fator chamado MDR (Merchant Discount Rate). Parte dessa tarifa (Net MDR) é convertida como receita para Flint por prover a infraestrutura de tecnologia e pagamentos para os lojistas serem empoderados de receber pagamentos por cartão. Além disso, um produto de adquirência importante para o fluxo de caixa do empreendedor é a antecipação de recebíveis, na qual o cliente pode antecipar o recebimento das operações de crédito a partir do pagamento de uma taxa extra nas transações. No modelo do core business ainda existe uma fonte de receita alternativa por meio do aluguel das maquininhas cobrado por um modelo de assinatura.

Com o passar do tempo, implementamos também o produto de Banking. Nele o lojista pode criar uma conta digital (Conta Flint) que pode servir de domicílio bancário para os recebíveis da Adquirência e de plataforma para gestão dos recursos do negócio. Adiciona-se que na Conta o cliente pode realizar as operações padrão dos bancos PF/PJ como transferências e pagamentos (PIX, TED, etc), utilização de cartão pré-pago, emissão de boletos, saques e recargas.

Vale ressaltar que os clientes não precisam necessariamente de uma Conta Flint para transacionar com a maquininha e podem receber em outras contas bancárias de sua preferência. De forma geral, a rentabilização dos produtos para a Flint ocorre por meio das taxas nas operações de PIX, receitas de cobranças por operações como pagamentos de boletos e transferências, interchange do cartão pré-pago e floating de saldo, que nada mais é do que a rentabilização para Flint desse montante financeiro parado na conta dos clientes.

Além dos pilares de Adquirência e Banking desenvolvemos também os negócios de Crédito e Seguros, trazendo uma estratégia de ecossistema de soluções para o empreendedor. Em crédito ofertamos o produto em um modelo de quitação condicionada ao transacional do cliente e em Seguros atuamos nos segmentos Vida, Loja e Vitalício.

Solicitações do case:

A partir da base de dados disponibilizada e das informações acima, desenvolva as seguintes questões:

1. A liderança de Produtos da Flint Co. gostaria de acompanhar até cinco KPI's para entender o desempenho de seus principais negócios (Adquirência, Banking, Crédito e Seguros), tal qual possíveis correlações entre eles. Sendo assim, como um Business Analyst, mapeie os indicadores que considera mais adequados, assim como sua descrição e visualização para acompanhamento.

2. Apesar de possuir entendimento adequado dos negócios, de suas bases de dados e levantar hipóteses entre estes, o BA aprofunda suas análises em um dos produtos. Selecione então um produto específico de Banking e a partir do entendimento do Business:

1. Liste os 3 indicadores mais importantes para acompanhá-lo;
2. Descreva, se existir, outras informações que você julgue serem relevantes para sua análise e que não estão apresentadas no escopo dos dados, bem como o motivo de tal julgamento. Indique também quais seriam os outputs buscados com os novos dados disponíveis.
3. Crie um roteiro de 3 perguntas para realizar uma pesquisa com os clientes da base a respeito do produto sobre potenciais problemas identificados nos dados.