

Relatório de Business Intelligence - Desafio 2

Página 1: Dashboard de Vendas

Cards Principais:

- **Faturamento Total:** Este indicador fornece uma visão imediata do volume total de vendas, sendo crucial para avaliar o desempenho financeiro global da empresa.
- **Custo Total:** Essencial para calcular o lucro, este card destaca os custos associados às vendas, ajudando a entender a eficiência operacional.
- **Lucro Total:** Um indicador-chave, fornecendo uma visão rápida da rentabilidade global. É crucial para avaliar o sucesso das operações.

Gráficos:

- **Gráfico de Barras: Lucro por Produto:** Permite identificar os produtos mais lucrativos, facilitando decisões estratégicas sobre estoque e promoções.
- **Gráfico de Linha: Quantidade Vendida por Ano:** Fornece insights sobre o desempenho de vendas ao longo do tempo, destacando padrões sazonais e tendências.

Filtros:

- **Filtro de Data:** Facilita a análise específica de intervalos temporais.

Página 2: Dashboard de Clientes

Cards Principais:

- **Total de Clientes:** Indica a base de clientes atual, essencial para avaliar o alcance do negócio.
- **Valor Médio de Compra por Cliente:** Importante para entender o comportamento de compra médio, auxiliando em estratégias de marketing e precificação.

Gráficos:

- **Gráfico de Barras: Valor Total Gasto por Cliente:** Destaca os clientes mais valiosos, orientando esforços de retenção e fidelização.
- **Gráfico de Pizza: Quantidade de Produtos Vendidos por Categoria:** Ajuda a identificar as categorias mais populares, fundamentais para decisões de estoque e marketing.

Filtros:

- **Filtros Geográficos e de Data:** Permitem análises específicas por região, país, cidade e intervalos temporais.

Página 3: Dashboard de Retenção de Clientes

Gráficos:

- Gráfico de Linha: Taxa de Retorno de Clientes: Oferece insights sobre a fidelidade dos clientes ao longo do tempo, orientando estratégias de retenção.

Filtros:

- Filtro Temporal: Permite a análise da taxa de retorno por ano, trimestre, mês ou dia.

Página 4: Dashboard de Funcionários e Fornecedores

Cards Principais:

- Total de Funcionários e Quantidade de Funcionárias: Informações básicas sobre a equipe, fundamentais para gestão de recursos humanos.
- Média de Salário Anual: Fornece uma visão geral dos custos associados à força de trabalho.
- Total de Fornecedores: Importante para avaliar a variedade.

Gráficos:

- Gráfico de Barras: Ranking de Desempenho de Vendas dos Funcionários: Permite identificar os funcionários mais eficazes em termos de vendas.
- Tabela: Relação entre Produtos e Fornecedores: Oferece uma visão detalhada da relação entre os produtos e seus fornecedores, quantidade de produtos fornecidos e lucro.

Filtros:

- Filtros Temporal e Geográfico: Permitem análises específicas por data, região, país e cidade.

Descrição

Ao projetar este dashboard, minha abordagem foi focada em criar uma ferramenta de análise que proporcionasse uma visão abrangente e rápida do desempenho do negócio. Vou explicar a lógica por trás da escolha de indicadores e gráficos, destacando a relevância de cada componente.

No primeiro painel, optei por apresentar indicadores financeiros-chave: faturamento total, custo total e lucro total. Esses indicadores fornecem uma visão imediata da saúde financeira da empresa, essencial para a tomada de decisões estratégicas. A inclusão do gráfico de barras de Lucro por Produto permite identificar produtos mais lucrativos, orientando estratégias de marketing e gerenciamento de estoque.

Na segunda página, foquei em métricas relacionadas aos clientes. O Total de Clientes e o Valor Médio de Compra por Cliente são indicadores fundamentais para entender o alcance e o comportamento dos clientes. O gráfico de barras com o Valor Total Gasto por Cliente destaca a contribuição individual de cada cliente para o faturamento. O Gráfico de Pizza, mostrando a Quantidade de Produtos Vendidos por Categoria, oferece informações importantes sobre as preferências dos clientes, podendo orientar para ações promocionais.

A terceira página é dedicada à retenção de clientes, um aspecto importante para o sucesso a longo prazo. O Gráfico de Linha exhibe a Taxa de Retorno de Clientes ao longo do tempo, permitindo a identificação de padrões ou mudanças no comportamento do cliente. Este insight pode ser usado para ajustar estratégias de retenção, como programas de fidelidade ou ofertas personalizadas.

No último painel, abordei aspectos relacionados à equipe e aos fornecedores. Os cards principais fornecem informações rápidas sobre a equipe e os fornecedores. O Gráfico de Barras com o Ranking de Desempenho de Vendas dos Funcionários destaca os membros mais eficazes da equipe de vendas. A tabela mostrando a relação entre Produtos e Fornecedores é valiosa para otimizar a gestão de fornecedores e garantir um estoque consistente.

A estrutura do dashboard foi organizada de forma lógica, começando pelos indicadores financeiros e, em seguida, abordando clientes, retenção e equipe. Isso facilita a navegação e a compreensão gradual do desempenho do negócio. A inclusão de filtros por data e região permite uma análise mais detalhada e personalizada.