In vino, veritas: Caso Rio Largo

Disciplina:

Modelagem Informacional

Integrantes:

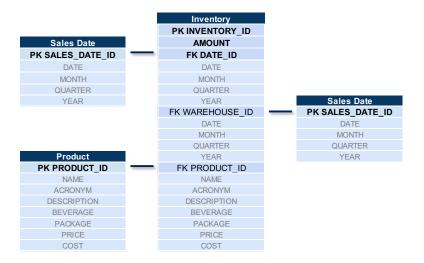
Marcelo Semerene Farah Matheus Amaral Mões

STAR SCHEMA

Vendas

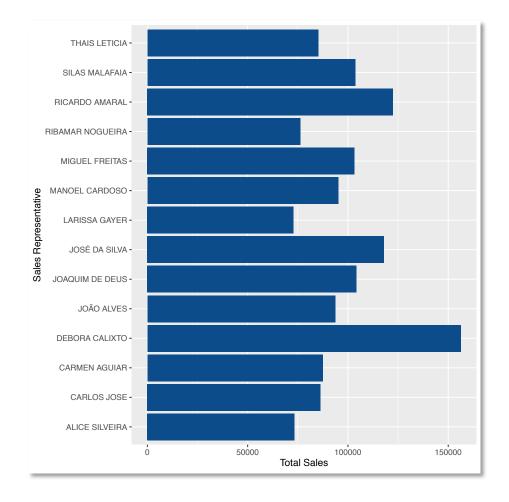
Sales Invoice PK SALES_ID PK INVOICE_ID FK INVOICE_ID INVOICE_DT INVOICE_DT BKE_DT BKE_DT DUE DT DUE DT INVOICE AMT INVOICE AMT CUSTOMER_ID CUSTOMER ID Customer FK CUSTOMER_ID PK CUSTOMER_ID NAME NAME ACRONYM ACRONYM DESCRIPTION DESCRIPTION **ADRESS** ADRESS CITY STATE STATE PK PRODUCT_ID FK PRODUCT_ID NAME NAME ACRONYM **ACRONYM** DESCRIPTION DESCRIPTION BEVERAGE BEVERAGE PACKAGE PACKAGE PRICE COST COST Warehouse FK WAREHOUSE_ID PK WAREHOUSE_ID NAME NAME **ACRONYM** ACRONYM Sales Date CITY PK SALES_DATE_ID FK SALES_DATE_ID DATE DATE MONTH MONTH QUARTER QUARTER YEAR YEAR Sales Representative FK SALES_REP_ID PK SALES_REP_ID NAME NAME ACRONYM ACRONYM MANAGER MANAGER Quantity Discount% **Total Price Total Cost** Price after discount

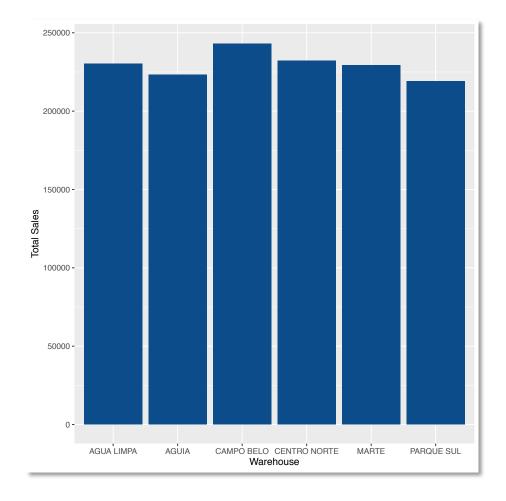
Estoque



VENDAS

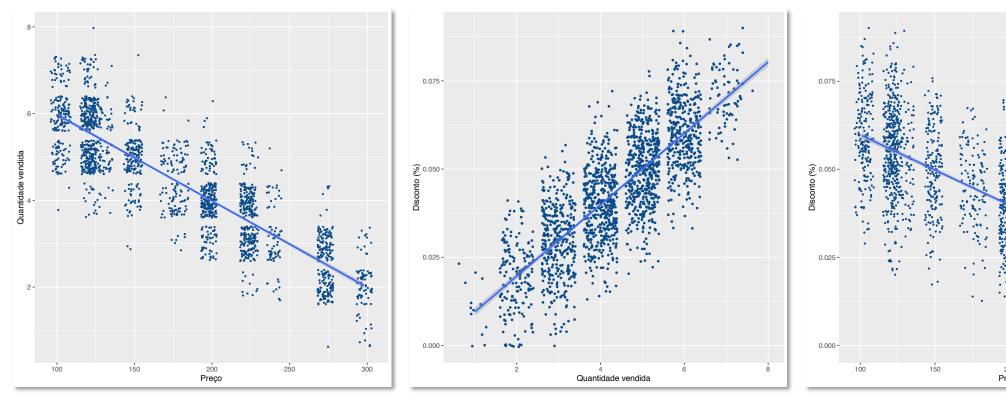
O vendedor de principal destaque na empresa durante o período foi Debora Calixto, com uma boa margem em relação ao outros. Já nos Warehouses a venda foi bem distribuída indicando uma boa alocação de pedidos no sistema.

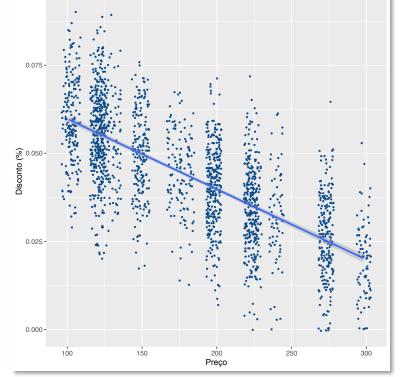




VENDAS

Pode se notar que quanto menor o preço do produto maior foi o número de unidades adquiridas a cada compra do produto. Além disso quanto maior o número de unidades compradas maior foi o desconto fornecido pelo comprador, com essas duas relações surgiu uma terceira relação indireta de que os produtos mais baratos receberam os maiores descontos no momento da compra.





ESTOQUE

Notou-se que nos warehouses houve uma tendência de acumulo de produtos ao longo do ano resultando em uma queima de estoque grande no fim do ano. Outro tendência observada foi um acumulo de estoque nos produtos mais caros, algo prejudicial para a rentabilidade da empresa. Por fim o warehouse de Centro Norte foi o que mais acumulou estoque ao longo do tempo e pode ser o foco incial para um esforço na otimização de estoques.

