

In vino, veritas: Caso Rio Largo

Disciplina:

Modelagem Informacional

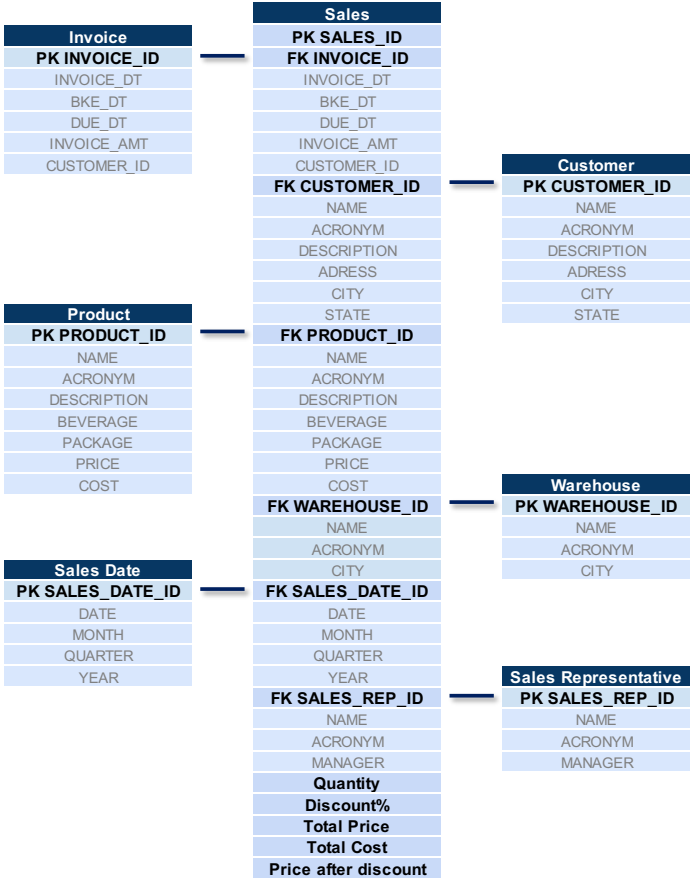
Integrantes:

Marcelo Semerene Farah

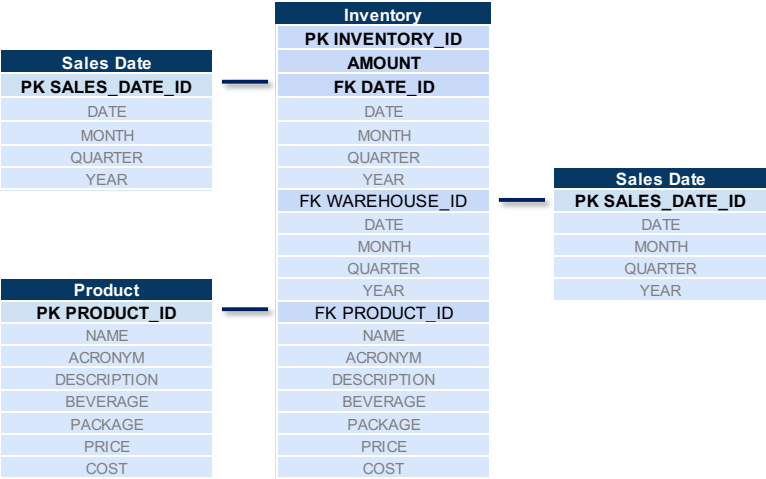
Matheus Amaral Mões

STAR SCHEMA

Vendas

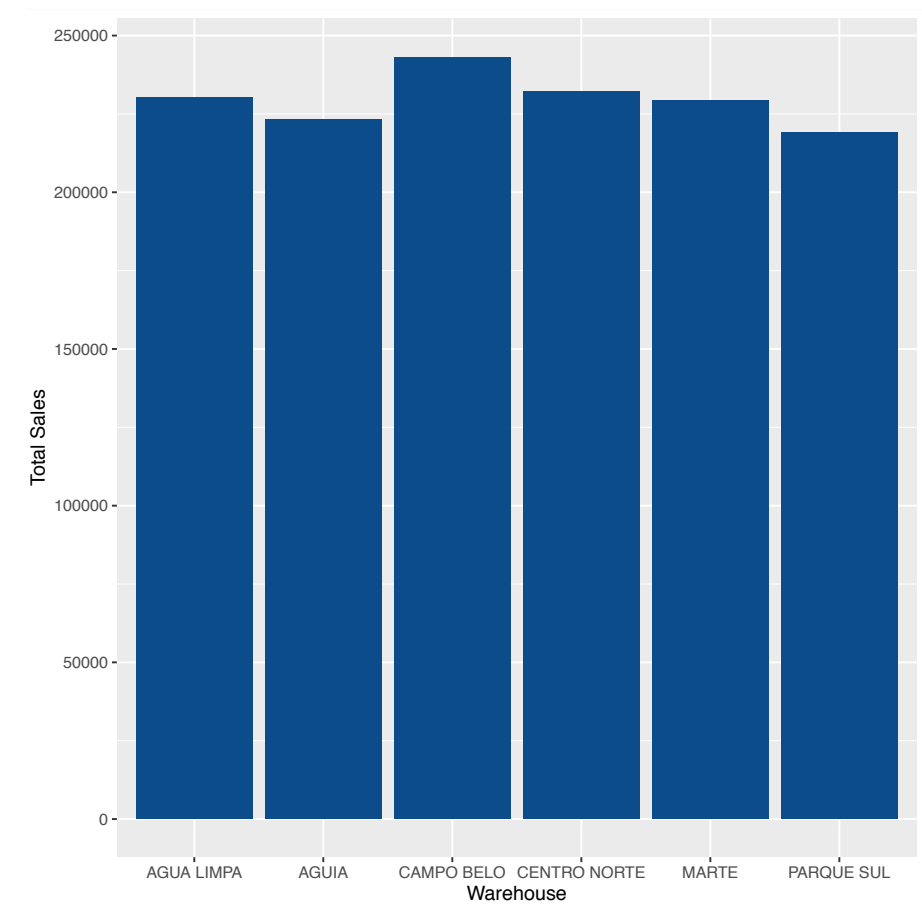
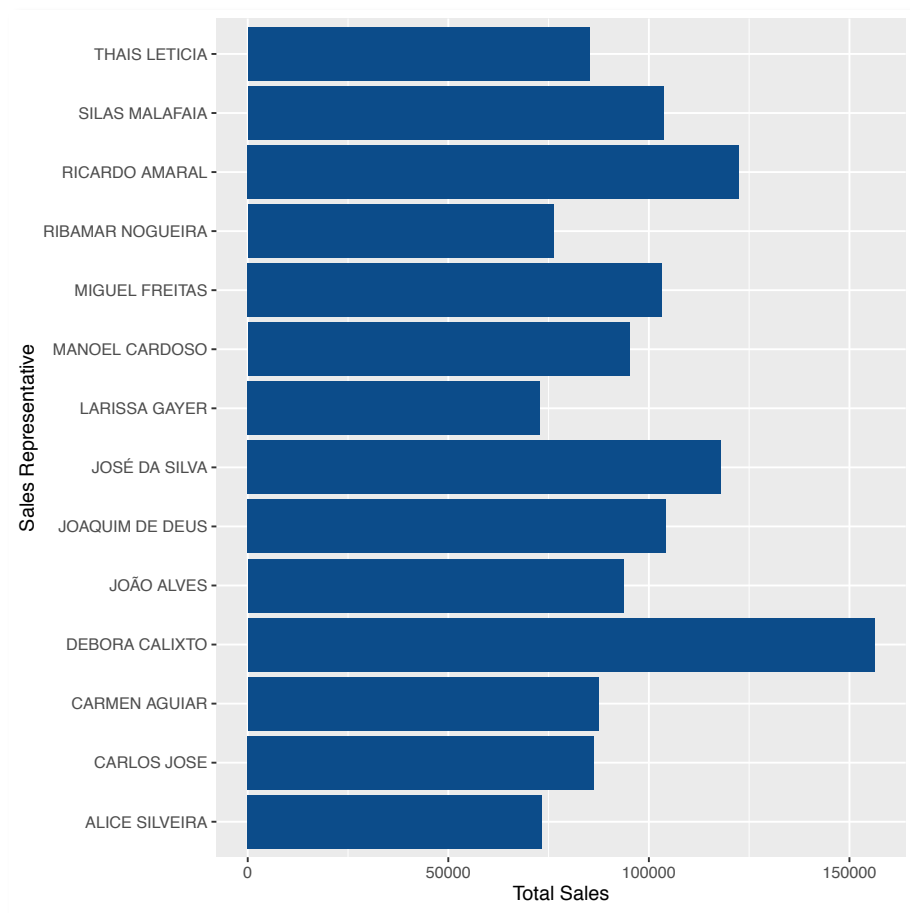


Estoque



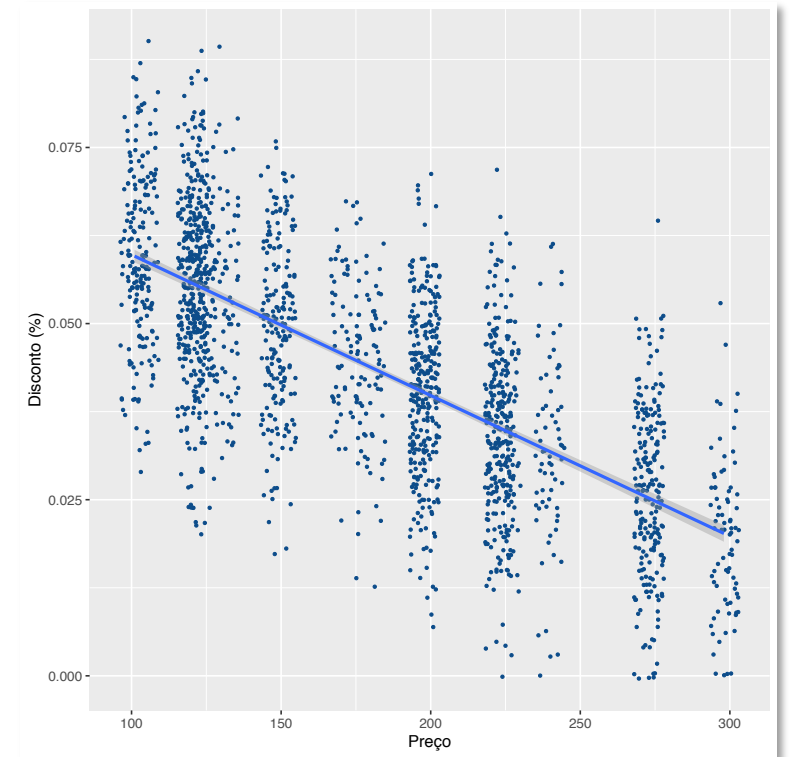
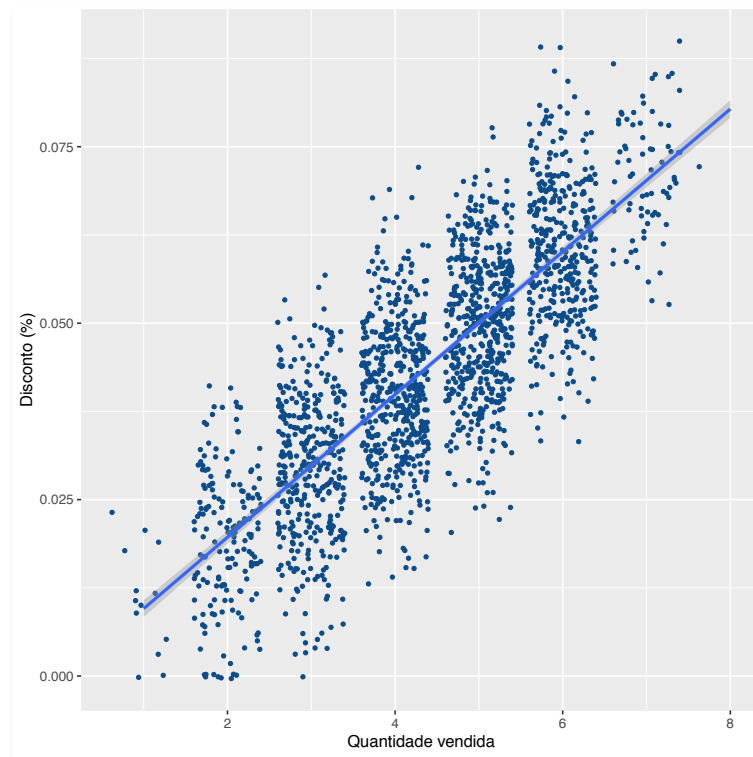
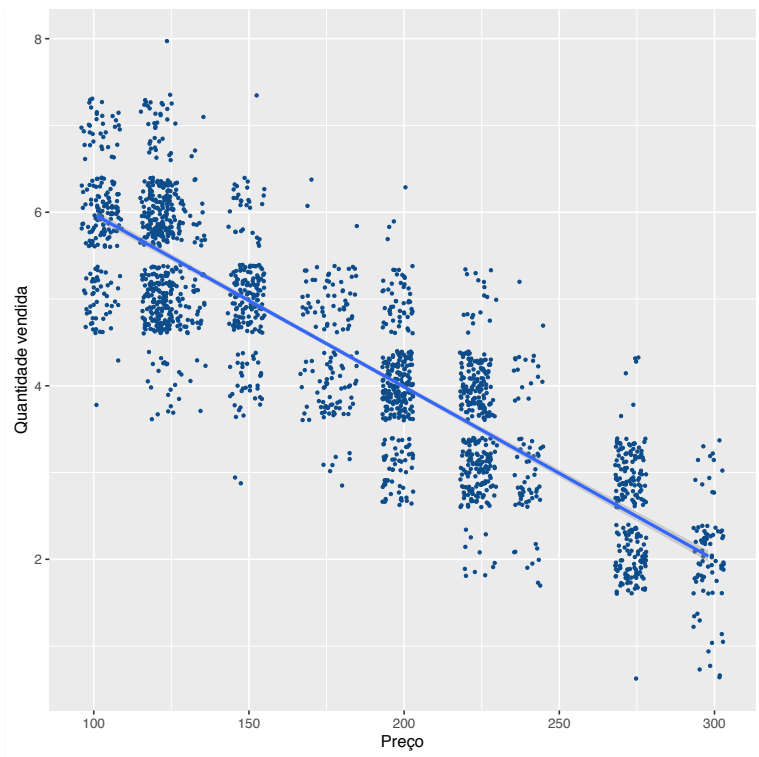
VENDAS

O vendedor de principal destaque na empresa durante o período foi Debora Calixto, com uma boa margem em relação aos 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 acúmulo de produtos ao longo do ano resultando em uma queima de estoque grande no fim do ano. Outra tendência observada foi um acúmulo 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 inicial para um esforço na otimização de estoques.

