

Faculdade Engenheiro Salvador Arena

Engenharia da Computação

NICHOLAS BIROCHI RA: 081230038

Power BI

Formatação correta dos dados do Excel para dentro do

“Power BI Desktop” e exemplo dos KPIs

São Bernardo do Campo – 2024

Introdução:

Criar KPIs (Key Performance Indicators) no Power BI, com base nas tabelas fornecidas pelo professor, tem como importância entender quais métricas são relevantes para o seu negócio e como você gostaria de medir o seu ou o desempenho da empresa, os exemplos pensados nesse trabalho foram:

Exemplos:

1. Tabela1 (Vendas):
 - 1.1. Receita Total: Soma do valor total de todas as vendas.
 - 1.2. Quantidade de Produtos Vendidos: Soma da quantidade de produtos vendidos.
 - 1.3. Ticket Médio: Receita Total dividida pelo número de vendas.
 - 1.4. Quantidade de Vendas por Categoria: Número de vendas agrupadas por categoria de produto.
 - 1.5. Variação de Vendas ao Longo do Tempo: Gráfico que mostra a variação das vendas ao longo do tempo, de maneira geral, mais específico poderia ser a relação entre os valores da quantidade de vendas perto de datas comemorativas ou de datas mais próximas de fins de semana ou mesmo mais próximas dos fins de ano.

2. Tabela2 (Clientes):
 - 2.1. Número Total de Clientes: Contagem do número total de clientes.
 - 2.2. Taxa de Retenção de Clientes: Porcentagem de clientes que retornaram para fazer compras novamente.
 - 2.3. Distribuição de Clientes por Localização: Gráfico que mostra a distribuição geográfica dos clientes.
 - 2.4. Número de Clientes Novos vs. Recorrentes: Comparação entre o número de novos clientes e os clientes que retornam.
 - 2.5. Segmentação de Clientes por Categoria de Produto Comprada: Análise de quais categorias de produtos são mais populares entre diferentes grupos de clientes.

3. Tabela3 (Tendências):
 - 3.1. Principais Tendências de Categoria: Análise das categorias mais populares ou com maior crescimento de vendas.
 - 3.2. Tendência de Vendas por Categoria: Gráfico que mostra como as vendas estão evoluindo ao longo do tempo para cada categoria.
 - 3.3. Tendência de Preços por Categoria: Análise da variação de preços ao longo do tempo para cada categoria de produto.
 - 3.4. Participação de Mercado por Categoria: Porcentagem das vendas totais representadas por cada categoria de produto.
 - 3.5. Tendência de Clientes por Categoria: Como a base de clientes está evoluindo em relação a cada categoria de produto.