**Case 2 – Análise de Desempenho de Campanhas de Vendas**

**Descrição do Negócio**

Com base a uma empresa ficticia, *Jujuba, que* atua no setor de papelaria e materiais escolares. Vende produtos através de canais **físicos e online**. Para impulsionar suas vendas, a**empresa investiu** em diversas campanhas promocionais ao longo do ano de 2023, como *Volta às Aulas*, *Natal 2023* e *Promoção de Verão*.

Como **gestora de marketing e vendas**, preciso entender se os investimentos realizados nessas campanhas estão trazendo resultados concretos. A análise deve ajudar na **tomada de decisão estratégica**, como:

* Manter ou descontinuar determinadas campanhas
* Otimizar o orçamento de marketing
* Direcionar esforços para canais, regiões, produtos e segmentos mais lucrativos

**Conjunto de dados:**

* + **fato\_vendas.csv: contém dados de cada venda, como data, cliente, produto, campanha associada, quantidade vendida e valor.**
  + **dim\_produto.csv: informações dos produtos (categoria, marca, preço)**
  + **dim\_cliente.csv: informações dos clientes (idade, género, região, segmento)**
  + **dim\_vendedor.csv: informações da equipa de vendas (nome, canal, região)**
  + **dim\_campanha.csv: detalhes das campanhas (nome, tipo, orçamento, período)**

**A analise os dados** deve responda às seguintes questões:

* Quais campanhas geraram mais receita?
* Alguma campanha não trouxe retorno significativo?
* Em quais regiões e canais as campanhas foram mais eficazes?
* Qual o perfil dos clientes mais consumiram através das campanhas?

**Para avaliar o desempenho das campanhas, criar as principais KPIs:**

* Receita total
* Receita com e sem campanha
* % de vendas influenciadas por campanha
* ROI por campanha
* Receita por tipo e nome de campanha

**Entrega**

* Um **painel em Power BI (.pbix)** com os visuais e medidas criadas.
* Um pequeno **relatório (opcional)** com os principais **insights obtidos**.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Campanhas / Campaigns | Tipos de dados / Type of Data | O que tem dentro da tabela |
| ID\_Campanha | texto | 1,2,3,4,5,6,etc |
| Nome\_Campanha | texto | Sem Campanha, Volta às Aulas , Natal , Promoção Verão |
| Tipo\_Campanha | texto | Nenhuma, Email , Redes Sociais, Evento |
| Data\_Inicio | data | data |
| Data\_Fim | data | data |
| Orcamento\_Ativa | Booleano? Ou texto | Sim ou Não |

dim\_campanha.csv

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Clientes / Clients | Tipos de dados / Type of Data | O que tem dentro da tabela |
| ID\_Cliente | texto | 1,2,3,4,5,6,etc |
| Nome\_Cliente | texto |  |
| Idade | Numero inteiro | 1,2,3,4,5,6,7,etc |
| Genero | texto |  |
| Cidade | texto | Lisboa,Porto,Faro,Coimbra |
| Regiao | texto | Centro,Sul,Norte |
| Segmento | texto | Estudante,Governo,Empresarial |

dim\_cliente.csv

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Produtos / Products | Tipos de dados / Type of Data | O que tem dentro da tabela |
| ID\_Produto | texto |  |
| Nome\_Produto | texto |  |
| Categoria | texto | Escritório, Papelaria, Acessõrios, Electronicos |
| Subcategoria | texto | Tinta, Bloco , Costas , Digital , Zaper |
| Marca | texto | BIC, Oxford , Eastpak, Casio , Tilibra |
| Preco\_Unitario | Decimal? Moeda? | 1.5, 3.0 , 25.0 , 40.0 , 5.0 |

dim\_produto.csv

dim\_tempo.csv

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tempo / Time | Tipos de dados / Type of Data | O que tem dentro da tabela |
| Data | data |  |
| ID\_Tempo | texto |  |
| Ano | Int? |  |
| Mes | Int? |  |
| Trimestre | Int? |  |
| Dia\_Semana | texto |  |
| Nome\_Mes | texto |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tempo / Time | Tipos de dados / Type of Data | O que tem dentro da tabela |
| ID\_Vendedor | texto |  |
| Nome\_Vendedor | texto |  |
| Equipa | texto | A,B,C |
| Regiao | texto | Norte,Sul,Centro |
| Canal\_Venda | texto | Loja Fisica, Online |

dim\_vendedor.csv

Vendas/Sales?

Livro1.xlsx

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Vendas/Sales?  Livro1.xlsx | Tipos de dados / Type of Data | O que tem dentro da tabela |
| ID\_Venda | Texto |  |
| Data\_Venda | Data |  |
| ID\_Produto | Texto |  |
| ID\_Cliente | Texto |  |
| ID\_Vendedor | Texto |  |
| ID\_Campanha | Texto | 0,1,2,3 |
| Quantidade | Numero inteiro |  |

Conjunto de dados:

dim\_campanha.csv: detalhes das campanhas (nome, tipo, orçamento, período)

dim\_cliente.csv: informações dos clientes (idade, género, região, segmento)

dim\_produto.csv: informações dos produtos (categoria, marca, preço)

dim\_vendedor.csv: informações da equipa de vendas (nome, canal, região)

fato\_vendas.csv: contém dados de cada venda, como data, cliente, produto, campanha associada, quantidade vendida e valor.

A analise os dados deve responda às seguintes questões:

Quais campanhas geraram mais receita?

Alguma campanha não trouxe retorno significativo?

Em quais regiões e canais as campanhas foram mais eficazes?

Qual o perfil dos clientes mais consumiram através das campanhas?

Can you help me with PowerBI?

I have a database (from csv) with data with the objective/task:

Case 2 - Sales Campaign Performance Analysis

Business Description

Based on a fictitious company, Jujuba, which operates in the stationery and school supplies sector. It sells products through physical and online channels. To boost its sales, the company invested in several promotional campaigns throughout 2023, such as Back to School, Christmas 2023 and Summer Promotion.

As a marketing and sales manager, I need to understand whether the investments made in these campaigns are bringing concrete results. The analysis should help me make strategic decisions, such as:

Maintaining or discontinuing certain campaigns

Optimizing the marketing budget

Directing efforts towards more profitable channels, regions, products and segments

Data set:

fact\_sales.csv: contains data on each sale, such as date, customer, product, associated campaign, quantity sold and value.

dim\_product.csv: product information (category, brand, price)

dim\_customer.csv: customer information (age, gender, region, segment)

dim\_salesman.csv: sales team information (name, channel, region)

dim\_campaign.csv: campaign details (name, type, budget, period)

Data analysis should answer the following questions:

Which campaigns generated the most revenue?

Did any campaigns fail to bring in a significant return?

In which regions and channels were the campaigns most effective?

What profile of customers consumed the most through the campaigns?

Delivery

A Power BI dashboard (.pbix) with the visuals and measures created.

A short report (optional) with the main insights gained.

These are my table columns:

dim\_campanha.csv

ID\_Campanha

Nome\_Campanha

Tipo\_Campanha

Data\_Inicio

Data\_Fim

Orcamento\_Ativa

dim\_cliente.csv

ID\_Cliente

Nome\_Cliente

Idade

Genero

Cidade

Regiao

Segmento

dim\_produto.csv

ID\_Produto

Nome\_Produto

Categoria

Subcategoria

Marca

Preco\_Unitario

dim\_tempo.csv

Data

ID\_Tempo

Ano

Mes

Trimestre

Dia\_Semana

Nome\_Mes

dim\_vendedor.csv

ID\_Vendedor

Nome\_Vendedor

Equipa

Regiao

Canal\_Venda

Livro1.xlsx

ID\_Venda

Data\_Venda

ID\_Produto

ID\_Cliente

ID\_Vendedor

ID\_Campanha

Quantidade

Case 2 – Análise de Desempenho de Campanhas de Vendas

**Descrição do Negócio**

Com base a uma empresa ficticia, *Jujuba, que* atua no setor de papelaria e materiais escolares. Vende produtos através de canais **físicos e online**.

Para impulsionar suas vendas, a**empresa investiu** em diversas campanhas promocionais ao longo do ano de 2023, como *Volta às Aulas*, *Natal 2023* e *Promoção de Verão*.

Como **gestora de marketing e vendas**, preciso entender se os investimentos realizados nessas campanhas estão trazendo resultados concretos.

A análise deve ajudar na **tomada de decisão estratégica**, como:

* Manter ou descontinuar determinadas campanhas
* Otimizar o orçamento de marketing
* Direcionar esforços para canais, regiões, produtos e segmentos mais lucrativos

**Conjunto de dados:**

* + **fato\_vendas.csv:** contém dados de cada venda, como data, cliente, produto, campanha associada, quantidade vendida e valor.
  + **dim\_produto.csv**: informações dos produtos (categoria, marca, preço)
  + **dim\_cliente.csv:** informações dos clientes (idade, género, região, segmento)
  + **dim\_vendedor.csv:** informações da equipa de vendas (nome, canal, região)
  + **dim\_campanha.csv:** detalhes das campanhas (nome, tipo, orçamento, período)

**A analise os dados** deve responda às seguintes questões:

* Quais campanhas geraram mais receita?
* Alguma campanha não trouxe retorno significativo?
* Em quais regiões e canais as campanhas foram mais eficazes?
* Qual o perfil dos clientes mais consumiram através das campanhas?

**Para avaliar o desempenho das campanhas, criar as principais KPIs:**

* Receita total
* Receita com e sem campanha
* % de vendas influenciadas por campanha
* ROI por campanha
* Receita por tipo e nome de campanha

**Entrega**

* Um **painel em Power BI (.pbix)** com os visuais e medidas criadas.
* Um pequeno **relatório (opcional)** com os principais **insights obtidos**.

Case 2 - Sales Campaign Performance Analysis

Business Description

Based on a fictitious company, Jujuba, which operates in the stationery and school supplies sector. It sells products through physical and online channels.

To boost its sales, the company invested in various promotional campaigns throughout 2023, such as Back to School, Christmas 2023 and the Summer Promotion.

As a marketing and sales manager, I need to understand whether the investments made in these campaigns are bringing concrete results.

The analysis should help me make strategic decisions, such as:

- Maintaining or discontinuing certain campaigns

- Optimizing the marketing budget

- Directing efforts towards more profitable channels, regions, products and segments

Data set:

sales\_fact.csv: contains data on each sale, such as date, customer, product, associated campaign, quantity sold and value.

dim\_product.csv: product information (category, brand, price)

dim\_cliente.csv: customer information (age, gender, region, segment)

dim\_salesman.csv: sales team information (name, channel, region)

dim\_campaign.csv: campaign details (name, type, budget, period)

Data analysis should answer the following questions:

- Which campaigns generated the most revenue?

- Did any campaigns fail to bring in a significant return?

- In which regions and channels were the campaigns most effective?

- What profile of customers consumed the most through the campaigns?

To evaluate the performance of the campaigns, create the main KPIs:

- Total revenue

- Revenue with and without campaign

- % of sales influenced by campaign

- ROI per campaign

- Revenue by campaign type and name

Delivery

- A Power BI dashboard (.pbix) with the visuals and measures created.

- A short report (optional) with the main insights gained.

Measure

Receita Com Campanha = CALCULATE(SUM('fato\_vendas (2)'[Total Venda]), 'fato\_vendas (2)'[ID\_Campanha] <> 0)

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A computer screen shot of a graph

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.