

Apresentação estudo de caso



Arquitetura da Solução & Modelagem dos Dados

- ETL/ELT
→ Camada Bronze (raw)
- Padronização + Unificação - CPF como chave mestra
→ Camada Silver (refinada)
- Transformações para Métricas de Funil + Agregações
→ Camada Gold (analytics)
- Modelo Dimensional - Star Schema
→ Data Mart Contratação
- Power BI / Tableau
→ Relatórios Executivos



Desafios Técnicos Resolvidos:

- Granularidade diferente? Normalização por ID único do processo (CPF + Data/Hora da etapa).
- Dados externos (Formalização) Ingestão via API ou SFTP, validação, schema evolution, mapeamento campos-chave.).
- Ambiente híbrido
- Conexão segura (VPN ou AWS Direct Connect).
- Job orchestration via Airflow/Dagster..
- Cuidados: latência, segurança (criptografia em trânsito e em repouso), compliance LGPD...

Funil de Contratação & eficiência operacional

Etapa	Taxa Conversão	Tempo Médio	Indicador-chave
1. Análise de Crédito	100%	0 min	Início da jornada
2. Proposta Digitada	~85%	5 min	Simulações → propostas
3. Formalização (link SMS)	~60%	3h	Links clicados / concluído
4. Documentos validados	~40%	1 dia	Docs validados sem pendência
5. Aprovado	~35%	2h	Propostas aprovadas
6. Pagamento	~34%	30 min	SLA pagamento

Metas de Eficiência:

Reduzir o tempo médio de formalização (ex: de 3h para 30min)



Aumentar a taxa de conversão de proposta para formalização (acima de 70%)



Diminuir pendências documentais com pré-validação automatizada (OCR/IA)



Indicadores Estratégicos & Recomendação de Ação

Principais KPIs

- Conversão por Etapa do Funil (evolução semanal/mensal)
- Tempo médio por etapa (com destaque para outliers)
- Desistência por canal (onde o processo falha)
- Custo por contratação (canal x valor do empréstimo liberado)
- Ranking dos Vendedores/Agências (baseado em volume, conversão e tempo)

Análise de Canal & Vendedor:

Comparar canais por:

Custo médio por contrato fechado

Tempo médio da jornada

Conversão final

Vendedor destaque: Taxa de conversão + menor tempo médio + maior NPS (se aplicável)