**Página Vendas Geral:**

Página montada com intenção de passar um panorama geral de vendas ao longo dos anos. Trouxe alguns parâmetros gerais como total de vendas efetuadas, faturamento total, faturamento total líquido, quantidade total de produtos vendidos, total de descontos concedidos e custo total de vendas para facilitar o olhar para os números do negócio de forma ampla. Através do gráfico de linhas é possível interagir com os números relacionando-os a uma linha do tempo, assim podendo entender como os números evoluíram com o passar do mesmo.

**Página Vendas Categorias:**

Página montada com intenção de mapear as vendas considerando as diferentes categorias de produtos existentes. Trazendo informações como lucro total de vendas por categoria, um gráfico de linhas com quantidade vendida e relação com os anos, criando assim a possibilidade de observar a evolução das vendas por categoria conforme o tempo, e também o lucro por departamento para explicitar em qual departamento o negócio é mais lucrativo. Além disso foi adicionado um gráfico do tipo mapa para que se possa mapear como as categorias se saem em regiões específicas.

**Página Vendas Produtos:**

A intenção aqui é explicitar o rendimento de cada produto, temos informações como lucro total de vendas e quantidade total vendida, trazendo em seguida a margem de lucro de cada produto, permitindo que seja feita uma relação entre o quanto um produto é vendido e o quanto ele realmente rende para o negócio. Além disso foi adicionado um gráfico de barras 100% empilhadas para demonstrar o preço médio de vendas de uma unidade do produto e o quanto esse preço impacta no total de preços, considerando aqui também a linha do tempo através dos anos. Dessa forma no dashboard pode-se observar o preço médio de vendas de uma unidade do produto, a sua margem de lucro, o total de produtos vendidos e o lucro total de acordo com os anos.

**Página Vendas Clientes:**

Tela busca explicitar os clientes que mais impactam no negócio e suas localizações, para isso foram adicionados um gráfico com o faturamento líquido e outro com a quantidade de produtos vendidos para cada cliente considerando o fator dos anos, podendo assim entender o número de produtos que um cliente comprou e o faturamento que essas compram geraram. Além disso foi trazido um mapa com a localização dos clientes podendo então observar regiões com maior número de clientes e regiões menos impactadas e um gráfico de barras empilhadas com os gastos com frete, permitindo que se possa avaliar o faturamento que um cliente gerou e comparar com o custo para entregar na localização do mesmo.

Através do gráfico de barras 100% empilhadas também é possível observar o impacto de um determinado cliente na quantidade total vendida de um ano.

**Página Vendas Fretes:**

Nessa página a intenção é avaliar a qualidade dos fretes, para isso foi calculado o tempo médio de entrega em dias de cada empresa e disposta a informação em um gráfico de colunas, além disso foi também calculado o valor médio do frete de cada empresa em cada região, podendo assim relacionar a velocidade do frete com o valor médio do mesmo e analisar isso por regiões, visto que a empresa responsável pela entrega do produto irá ter valores e tempos diferentes de acordo com cada local de entrega.

Foi ainda adicionado um TOP 10 cidades com o pior tempo de frete para explicitar possíveis cidades onde é necessário dar uma atenção ao tempo de entrega, podendo assim perceber déficits de logística para um determinado local. E também um mapa que traz o tempo médio de entrega em cada cidade para dar trazer uma visão mais estratégica e voltada a localização considerando o tempo médio de entrega.

**Página Vendas Funcionários:**

A ideia aqui é explicitar o desempenho de vendas de cada funcionário e também dos supervisores da equipe, para isso primeiramente foi adicionado um gráfico de pizza fazendo um top 3 dos melhores funcionários em número de vendas, ou seja, aqueles que mais geraram cupons de vendas, como segunda análise uma relação entre a meta e o que realmente foi vendido por um funcionário através de um gráfico de linhas. Foi considerado aqui um gráfico de colunas com o lucro líquido por supervisor, criando assim no dashboard a possibilidade de observar todas as informações sobre os funcionários considerando o seu supervisor e também avaliar quais os supervisores mais rentáveis.

Em um gráfico de colunas empilhadas e linha foi adicionada a relação entre quantidade vendida e lucro líquido por cada funcionário, mostrando assim os lucros gerados pelos funcionários considerando a quantidade de itens que os mesmos venderam. Por fim, um gráfico de barras 100% empilhadas relacionando o salário anual do funcionário com o lucro líquido que ele gerou naquele ano, esse gráfico além de trazer para todo o dashboard um fator temporal também deixa explícito a sustentabilidade da empresa em relação Salário x Lucro, em algum momento os salários podem ser muito maiores que os lucros por exemplo.

**Página Vendas Mapeamento:**

Proposta utilizando mapa para mapear regiões onde a empresa de vendas tem maior ou menor incidência.