

POWER BI - NIVEL I

Eixo: Inovação





POWER BI

Ferramenta da Microsoft que permite a conexão com centenas de fontes de dados, simplificando a preparação e a análise de dados para obtenção de Insights.

- SOLUÇÃO DE ANÁLISE DE DADOS
- INSIGHTS SOBRE O NEGÓCIO
- MELHORES PRÁTICAS DE MERCADO
- TOMADA DE DECISÃO ASSERTIVA



GESTÃO DO CONHECIMENTO

- DADOS
- INFORMAÇÃO
- CONHECIMENTO



Business Intelligence - Coleta, organização, análise, compartilhamento e monitoramento de informações que oferecem suporte à Gestão de Negócios.



TOMADA DE DECISÃO

Decisões assertivas, baseadas em informações tempestivas.

Informações:

- Precisas,
- Claras,
- Relevantes,
- Atuais,
- Em tempo oportuno.



DESAFIOS - CENÁRIOS DRAMÁTICOS



- Controle difuso, ineficiente, retrabalho;
- Limitações na extração de dados do sistema;
- Planilhas com problemas de cálculos, erros e processamento comprometido;
- Equipes segregadas e falta de comunicação;
- Dificuldade na geração de informações;
- Elevado tempo na produção de conteúdo.

esesc

OPORTUNIDADES

- Recursos avançados;
- Confiabilidade, precisão;
- Bases de dados integradas;
- Agilidade na produção de informações e análises;
- Relatórios iterativos;
- Compartilhamento e distribuição com segurança;
- Visuais impressionantes e incontestáveis;
- Serviços de nuvem...



SOLUÇÕES

- Orçamento;
- BSC indicadores;
- Gestão de recursos;
- Análise de oportunidades;
- Previsões e Tendências; Cenários;
- Desenvolvimento de Produtos;
- Simulações...





OBRIGADO!

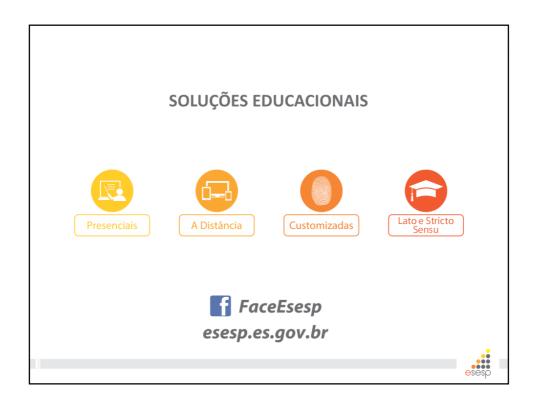
EXPECTATIVAS EM RELAÇÃO AO CURSO...

DÚVIDAS?

MÃO NA MASSA!









CENÁRIO PROPOSTO

VENDA DE SERVIÇOS

- O diretor da empresa X deseja verifica a performance das vendas para basear suas próximas decisões.
- Deseja ver o desempenho por:
- Consultor, município, tipo de serviço.
- Foi solicitado, ainda, uma relação dos melhores clientes, considerando o valor dos serviços prestados.
- Deseja, por fim, verificar a distribuição dos valores de serviços prestados mês a mês.







CENÁRIO PROPOSTO

Relembrando...

- O diretor da empresa X deseja verifica a performance das vendas para basear suas próximas decisões.
- Deseja ver o desempenho por:
- Consultor, município, tipo de serviço.
- Foi solicitado, ainda, uma relação dos melhores clientes, considerando o valor dos serviços prestados.
- Deseja, por fim, verificar a distribuição dos valores de serviços prestados mês a mês.

PLANEJAMENTO DO RELATÓRIO Quem é o demandante? Qual o objetivo? Qual cenário? Onde está minha base de dados? Qual o nível de sigilo? Análise da base de dados. Quais serão as variáveis e medidas? Quais visuais irei utilizar?



