



pinski.

camisas floridas

**DESAFIO
KICKSTART**

DESAFIO KICKSTART

PINSKI CAMISAS FLORIDAS

Rua do Sucesso, 1234
Conquista, Determinação, 24458-999

Negócio: Varejo de roupas masculina

INTRODUÇÃO

Foi em Florianópolis - SC, no mais catarinense dos shoppings, o Villa Romana, que nasceu a primeira loja PINSKI. Era janeiro de 2018 e a PINSKI surgia como uma consequência natural do sucesso da empresa no desenvolvimento e venda de camisas masculinas diretamente ao mercado lojista. Totalmente aprovada por quem vendia moda, a PINSKI em Mar-2018 desejou voar mais alto, chegar mais perto de seus clientes e conquistá-los sem intermediários.

Assim surgiu a primeira loja, já com as características que viriam a ser marca registrada da PINSKI. Uma marca dirigida ao público adulto masculino, que deseja se vestir conforme as tendências da moda, mas pagando por isso um preço justo, que não comprometa, no entanto, jamais, a qualidade dos produtos.

Com lojas aconchegantes, impecavelmente arrumadas; com um atendimento personalizado feito por uma equipe motivada e treinada; oferecendo um produto moderno, de qualidade e com preço acessível, a PINSKI foi dia a dia conquistando o catarinense e brilhando num segmento de mercado cada vez mais competitivo e exigente.



O cliente é o centro do nosso particular modelo de negócio, que integra os processos de desenho, fabricação, distribuição e venda, através de uma ampla rede de lojas próprias, incluindo o e-commerce inaugurado em Jun-2018.

OBJETIVO

Você foi contratado em Fev-2020 como **Consultor de Business Intelligence** pelo Leonardo Karpinski, Diretor Comercial da PINSKI, para desenvolver uma solução de BI utilizando a ferramenta Microsoft Power BI. Espera-se que através dessa solução seja possível identificar as possíveis causas da queda no faturamento nos últimos meses, bem como auxiliar a alta gerência na tomada de decisão sobre o futuro dos produtos e lojas e assim recuperar a queda das vendas de forma sustentável. Foi disponibilizada uma base de dados com os registros de vendas realizadas no período de 2018-2020.

Leonardo informou que precisa acompanhar todas as vendas e devoluções de todas as lojas diariamente num Dashboard que deve ter no máximo 3 páginas. Ele também comentou que gostaria de entender melhor o perfil dos clientes mesmo com os poucos atributos disponíveis porque notou que a taxa de devolução aumentou consideravelmente em 2019.

REQUISITOS DA ENTREGA

1. As telas do Dashboard deverão ser divididas em:

- Página 1: Visão Geral das Vendas
- Página 2: Visão Geral das Devoluções
- Página 3: Simulação da Taxa de Devolução

Na Página 3 você deverá desenvolver um Simulador do Percentual da Taxa de Devolução de cada produto (previamente filtrado na página 1 ou 2). O usuário final deverá conseguir visualizar o resultado da simulação em um cartão com o valor Total de Lucro Extra que a empresa teria caso a taxa de devolução daquele produto baixasse.

Considera-se que o Lucro Extra é a diferença entre o Faturamento Realizado e o Faturamento Simulado após aplicação da Simulação da Taxa de Devolução no *slicer*.

Dica: Pesquise no Curso sobre “Drill-through” e “Simulador”.

Importante:

- Os elementos como filtro, tooltip, bookmarks e outros recursos de cada página devem ser definidos por você.
- Páginas auxiliares como Capa e Páginas de tooltip não estão incluídas na restrição de "3 páginas".

2. Branding

- É obrigatório que você utilize a paleta da PINSKI bem como a logo. É permitido utilizar variações de cores a partir da paleta disponibilizada.
- Esses materiais foram disponibilizados na pasta Branding

3. Como entregar

- Crie um novo post no Blog, clicando no botão "Nova Postagem" neste link aqui: <https://community.powerbiexperience.com/blogs/blog/21-desafio-kickstart-turma-8/>
- Insira seu nome no Título do post;
- Em "Conteúdo", inclua o link público do relatório (no formato <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljsadsaf.....>)
- Em "Álbum", favor ignorar e deixar em branco;
- Em "Categoria da postagem" escolha "Use uma categoria de postagem existente" e escolha a categoria "DESAFIO";
- Em "Foto de Destaque" coloque um print do seu Dashboard que valorize o mesmo;
- Após isso, clique em "Salvar Postagem";

– Por último, compartilhe o post publicado no LinkedIn, junto com uma foto ou vídeo do seu Dashboard e utilizando as hashtags #camisaflorida e #desafiokickstart

BASE DE DADOS

A base de dados disponibilizada consiste de um arquivo Excel com tabelas extraídas do sistema XPER com os registros de vendas e devoluções de mar/2018 à fev/2020. A descrição dos campos encontra-se na primeira aba do arquivo.

ANÁLISES

O Dashboard entregue deverá possuir recursos que possibilitem a obtenção das respostas para as perguntas listadas abaixo.

EXPLORATÓRIA

1. Qual o faturamento e o total em devolução da PINSKI?
2. Qual foi o período de maior faturamento? E o período de maior quantidade de devoluções?
3. Como você estimaria a quantidade de vendas sabendo que o mesmo cliente pode comprar mais de um produto na mesma venda? Lembrando que não temos a informação de qual cliente comprou.
4. Qual o Ticket Médio por venda?
5. Qual o percentual de variação do faturamento de 2018 para 2019? E em 2020 esse cenário se repete?

6. É possível identificar sazonalidade nas vendas? Quais os períodos de maior e menor venda? Dica: Sazonalidade se refere às flutuações periódicas que ocorrem regularmente.
7. Qual o valor do total de descontos?

CARTEIRA DE PRODUTOS

1. Quais os 3 produtos mais vendidos? Qual o ticket médio de cada um?
2. Quais foram as 3 lojas que tiveram maior faturamento total?
3. Qual a categoria de produto que tem maior taxa de devolução?
4. Qual valor de lucro extra teríamos ao reduzir em 2% a taxa de devolução do produto mais vendido do ano de 2019?

ANÁLISE DO PERFIL DE CLIENTES

1. Qual perfil de cliente possui o maior Faturamento? E em valor de devolução?
2. Em qual(is) faixa(s) etária(s) se encontram os clientes que compram algum dos 3 produtos mais caros? E dos 3 mais baratos? Dica: interaja com os visuais para obter essa resposta.

PERFORMANCE POR LOJA

1. Qual loja teve o melhor e pior resultado em Faturamento nos últimos 12 meses?
2. Qual o produto menos vendido em Santa Catarina?
3. Qual o tamanho mais requerido em cada loja?

4. O Faturamento do E-commerce corresponde a quanto do total? O que você conclui a partir disso?

ANÁLISES EXTRAS

1. Qual pode ter sido o principal motivo de queda nas vendas a partir de meados de 2019?
2. Quais dados você solicitaria ao Leonardo para complementar as análises e quais análises seriam essas?
3. Você indicaria o fechamento de alguma das lojas? Qual o argumento contra ou a favor dessa escolha?
4. De forma geral, como você avaliaria a performance da PINSKI? Escreva um parágrafo para resumir suas observações.