



#### **AO INICIAR...**

Se você faz parte de uma equipe de Business Intelligence e Analytics (ou deseja fazer) ou é parte dos colaboradores de qualquer empresa e foi chamado para participar de um projeto de BI / DW, vamos aqui fazer um passo a passo de como iniciar um projeto dessa natureza.

Alguém irá especificar o cenário de negócio ou você terá que correr atrás dele.

No nosso estudo de caso, somos uma empresa de entrega de refeições. O cenário já foi descrito pela diretoria da empresa e será detalhado a seguir.



Uma empresa de <u>entrega de refeições</u> oferece esse serviço para diversos restaurantes no Brasil, na capitais: Belo Horizonte, São Paulo, Rio de Janeiro, Vitória e Salvador.

A empresa de entregas possui um único sistema onde são registrados todos os pedidos por meio de três canais: call center, internet e aplicativo mobile. Os restaurantes pagam valores diferenciados por cada pedido realizado, dependendo do canal de venda.

A forma de pagamento para os restaurantes pode ser dinheiro, cheque, cartão de crédito, cartão de débito e vale refeição, mas essa gestão é feita pela empresa de entregas.

Os <u>clientes</u> que fazem pedido fazem um cadastro básico com nome, cpf, telefones e endereços de entrega (residencial, comercial, outros).

Os <u>canais de divulgação</u> da empresa de entregas são a Internet, revista própria distribuída gratuitamente em diversos pontos das cidades, e-mail marketing, envios de SMS e push para o aplicativo mobile.

O <u>pedido</u> pode ser de um único restaurante, mas o mesmo cliente pode fazer vários pedidos por dia em restaurantes diferentes. A <u>forma de pagamento</u> pode ser dividida, ou seja, o cliente pode pagar em dois cartões, parte dinheiro e parte cartão, etc.

Os pedidos passam por etapas até serem concluídos ou cancelados. As etapas são: abertura do pedido, aceitação do restaurante, tempo para preparação dos pratos, saída para entrega, entrega, fechamento do pagamento e fechamento pedido. A qualquer momento pode do ocorrer cancelamento, desde que seja justificado.

#### SEGUNDO PASSO: AS PERGUNTAS DE NEGÓCIO

Os gestores precisam ter informações acerca do negócio de entrega de refeições. São elas:

Qual a sazonalidade dos pedidos? (Em que época do ano existem mais pedidos? Menos?)

Quais os <u>horários de pico</u> e variação de volumes em relação aos <u>dias da</u> semana?

Como diminuir ou evitar os <u>cancelamentos</u> de pedidos? Por qual métrica é ossível avaliar se os clientes cancelam pedidos?

#### SEGUNDO PASSO: AS PERGUNTAS DE NEGÓCIO

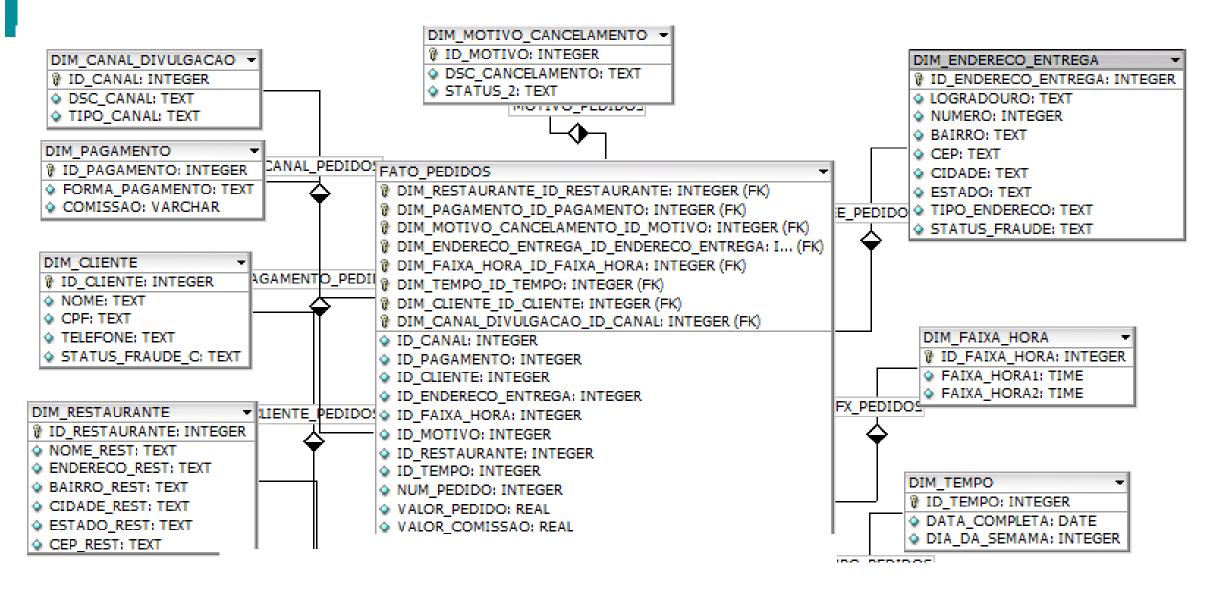
Como evitar <u>fraudes</u>? Clientes que pagam com cheque sem fundo ou cartão clonado? Existe uma forma de mapear pelo nome ou endereço do fraudador?

Existem restaurantes que vendem muito bem e outros que são mais fracos.

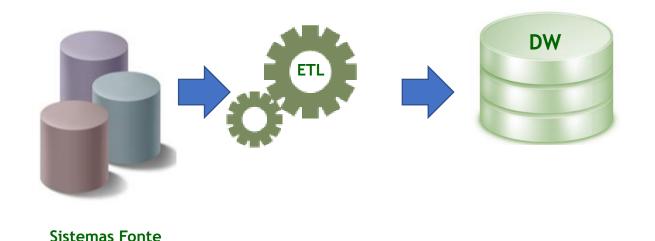
Como definir uma política de taxas mais atrativas para os melhores restaurantes?

Os dados tem que ser capazes de auxiliar os gestores nessas definições.

#### TERCEIRO PASSO: O MODELO DIMENSIONAL



# QUARTO PASSO: A EVOLUÇÃO DO MODELO





Camada de Apresentação (Exemplos)

# QUINTO PASSO: A APRESENTAÇÃO PARA O PÚBLICO FINAL



TERÇA SEGUNDA SEXTA SÁBADO DOMINGO OUARTA

