

CRONOGRAMA

ANALISE EXPLORATÓRIA DE DADOS Python Insights

TREINAMENTO ONLINE E GRATUITO

AULA 01

04/junho, terça 20h00

Storytelling com Dados

Técnicas para contar a melhor **história com dados**: design, metodologias e outros



AULA 02

06/junho, quinta 20h00

Nivelamento de **Python**

Frameworks necessários para modelagem de dados, análises gráficas e estatística descritiva



AULA 03

11/junho, terça 20h00

Projeto Economia - pt 1

Primeiras análises descritivas do projeto prático com dados econômicos



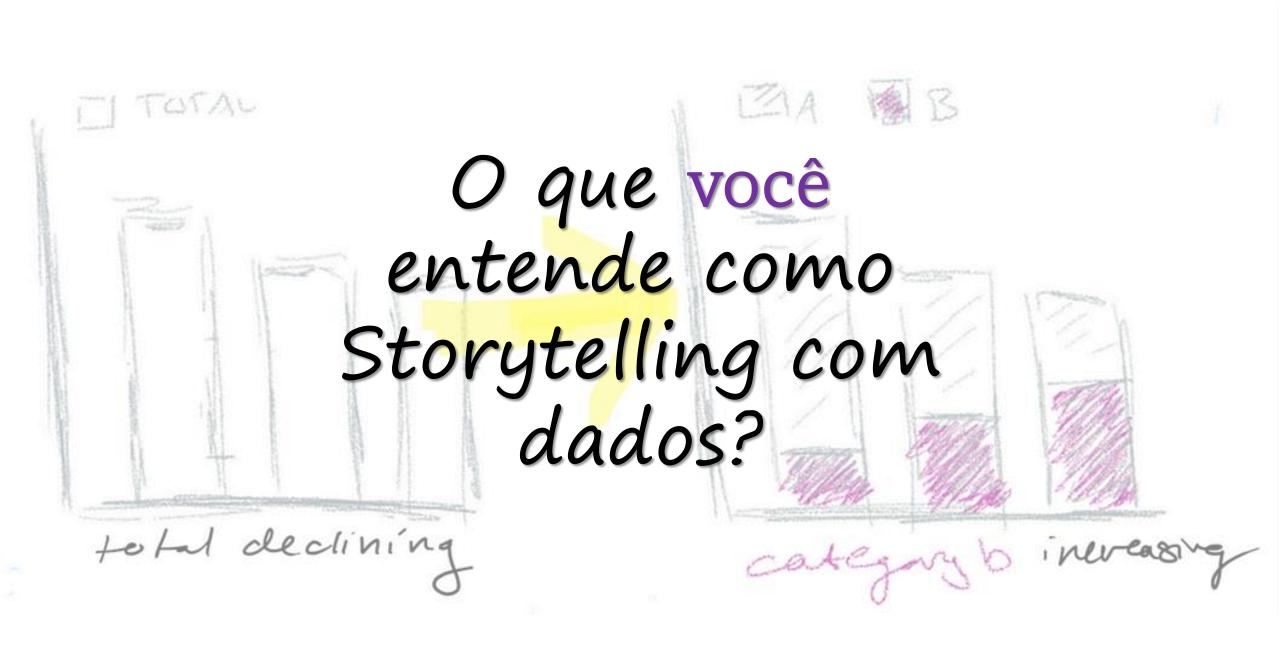
AULA 04

13/junho, quinta 20h00

Projeto Economia - pt 2

Análises avançadas usando frameworks e estatísticas





O que NÃO É Storytelling com Dados



Dashboard Bonito

Apenas criar dashboards visualmente atraentes não é contar uma história.



Tabela de Dados

Apresentar uma lista de números em uma tabela é informativo, mas não conta uma história.



Gráficos Isolados

Gráficos sem contexto ou narrativa não são storytelling



Relatório Extenso

Um documento longo e detalhado pode conter muita informação, mas sem uma estrutura narrativa, não engaja nem comunica de forma eficaz.



Análise Técnica Detalhada

Descrições técnicas e estatísticas avançadas são importantes, mas precisam ser integradas em uma narrativa que faça sentido para o público.



Dados Sem Interpretação

Mostrar dados brutos sem interpretar seu impacto ou significado não é storytelling.



"Storytelling com dados envolve transformar informações em uma narrativa envolvente que comunica insights e ajuda o público a entender e lembrar as mensagens principais."



Variety Velocity Value Volume Veracity **BIG DATA'S**

Importância do Storytelling com Dados

1. Comunicação Eficaz de Insights



Dados Brutos vs. Histórias

Dados brutos podem ser **complexos e difíceis de entender**. Transformá-los em histórias ajuda a transmitir a mensagem de forma clara e envolvente.

"... Pode parecer absurdo, mas o sucesso na visualização de dados **não começa com a visualização de dados**. Em vez disso, antes de começar a criar uma apresentação ou comunicação de dados, a atenção e o tempo devem estar voltados a **entender o contexto** da necessidade de se comunicar. "



Histórias são inerentemente **mais envolventes** do que simples números ou gráficos. Elas capturam a atenção e ajudam a manter o interesse do público.

Importância do Storytelling com Dados

Tomada de Decisões Informada



Clareza na Informação

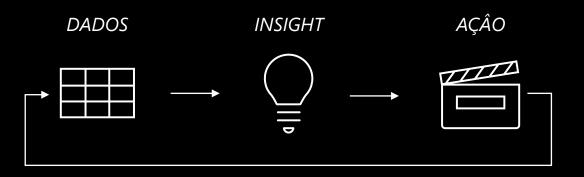
Uma boa história com dados facilita a compreensão dos pontos-chave, auxiliando na tomada de decisões informadas.

Memorização e Retenção

Histórias são mais memoráveis do que fatos isolados, o que ajuda na retenção de informações importantes.

"Basicamente, o storytelling com dados é uma **forma de persuasão**. Ele emprega dados, narrativas e recursos visuais para ajudar o público a ver algo sob uma nova luz, e para convencê-lo a agir. "





PENSAMENTO DATA-DRIVEN

Enquete

O que acha dessa análise?

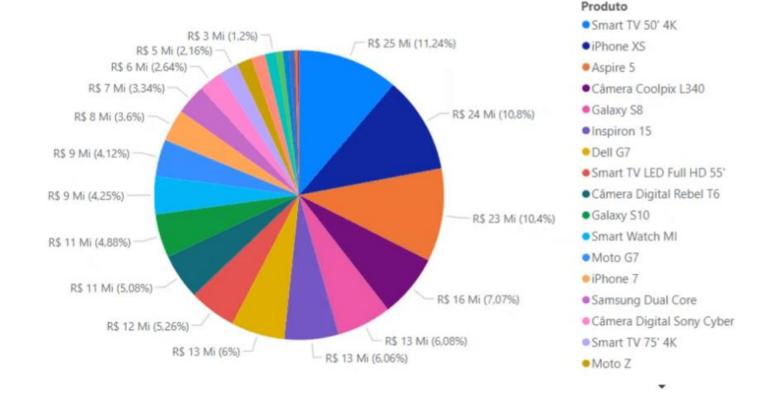
Enviei no CHAT uma nota

1 2 3 4 5





Faturamento por Produto



CONTEXTO PERSONAGENS CONFLITO RESOLUÇÃO

Fluxograma ou diagrama mostrando a sequência: Contexto \rightarrow Personagens \rightarrow Conflito \rightarrow Resolução.

Boa História com Dados

Apresente o cenário e o background necessário para entender os dados.

"Nos últimos cinco anos, observamos um aumento significativo nas vendas online."

Identifique os "atores" principais dos dados, que podem ser grupos de usuários, produtos, ou eventos.

"Os consumidores entre 18-25 anos impulsionaram a maior parte desse crescimento."

Destaque os desafios, problemas ou mudanças nos dados.

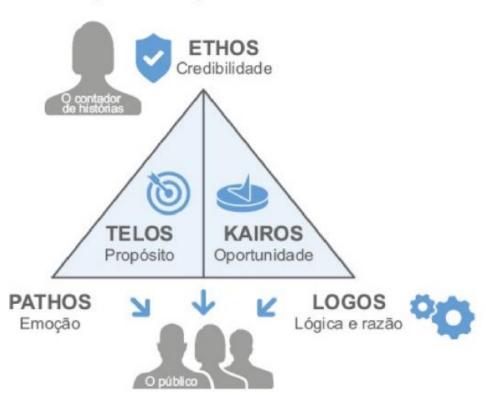
"Apesar do crescimento, a taxa de retorno de produtos aumentou 20%."

Apresente soluções, insights ou resultados decorrentes da análise dos dados.

"Implementar um novo sistema de logística reduziu a taxa de retorno em 10%."



Figura 2.3 O triângulo retórico de Aristóteles

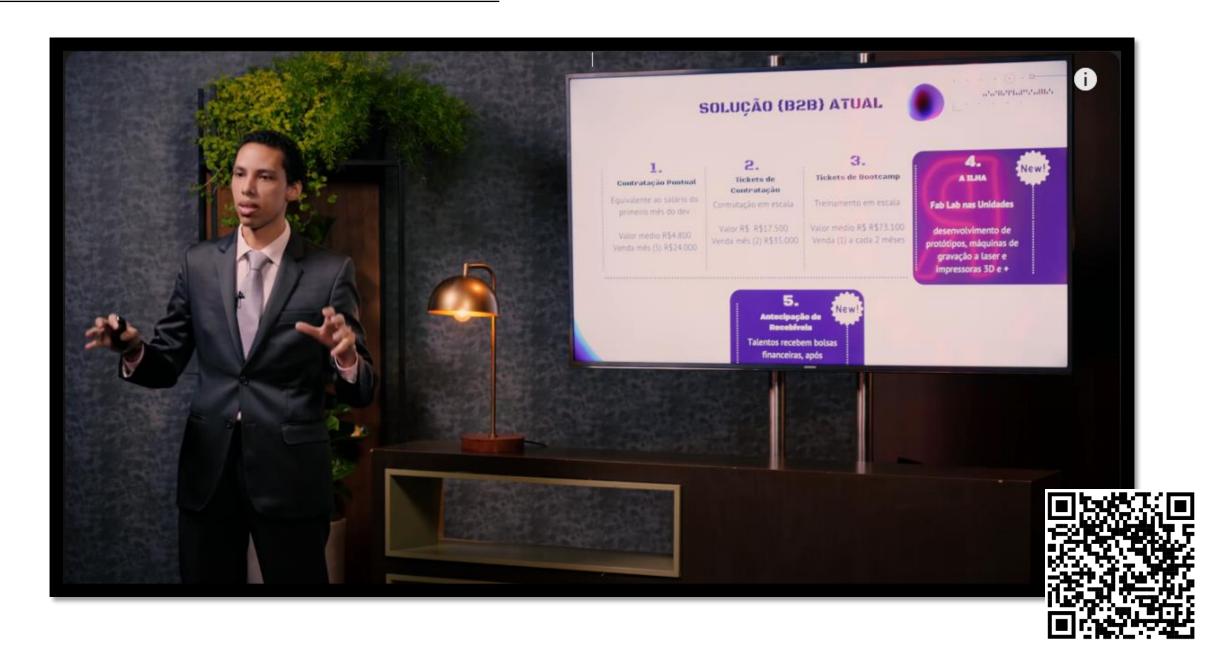


Em sua Retórica, o filósofo Aristóteles, da Grécia Antiga, delineou três modos cruciais de persuasão - ethos, logos e pathos -, que são conhecidos como o triângulo retórico.

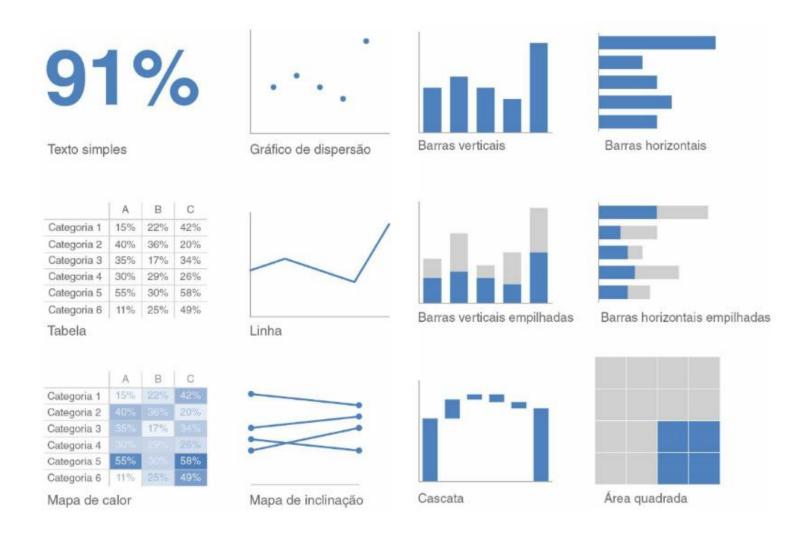
Porém, ele também mencionou duas outras formas de persuasão das quais você deve estar ciente:

- Ethoséoapeloà: credibilidade;
- logosé oapelo: à lógica, ou à razão;
- Pathoséoapeloà: emoção;
- Teloséoapelo: ao propósito;
- Kairoséoapelo: à oportunidade (ao momento oportuno).





A escolha de um visual eficaz









Texto Simples

Quando você tem apenas um ou dois números que deseja comunicar, um simples texto pode ser uma ótima maneira de comunicar.



Tabelas

As tabelas são ótimas para comunicar com um público misto, cujos membros procurarão, cada um, sua linha de interesse particular.



Mapa de Calor

Usar mapas de calor é um jeito de misturar detalhes em uma tabela usando pistas visuais.

20%

dos filhos tinham **mães** que **trabalhavam** em casa em 2012, comparados com 41% em 1970

FIGURA 2.3 Remodelação do texto sobre mães que ficam em casa

Bordas	grossas
--------	---------

Grupo	Métrica A	Métrica B	Métrica C
Grupo 1	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 2	\$X.X	Υ%	Z,ZZZ
Grupo 3	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 4	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 5	\$X.X	Y%	Z,ZZZ

Bordas claras

Grupo	Métrica A	Métrica B	Métrica C
Grupo 1	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 2	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 3	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 4	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 5	\$X.X	Y%	Z,ZZZ

Bordas mínimas

Grupo	Métrica A	Métrica B	Métrica (
Grupo 1	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 2	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 3	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 4	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 5	\$X.X	Y%	Z,ZZZ

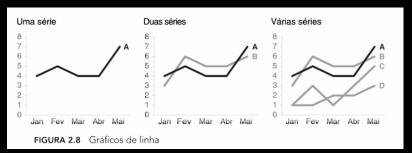
FIGURA 2.4 Bordas de tabela

Mapa de Calor

BAIXO ALTO

	Α	В	С
Categoria 1	15%	22%	42%
Categoria 2	40%	36%	20%
Categoria 3	35%	17%	34%
Categoria 4	30%	29%	26%
Categoria 5	55%	30%	58%
Categoria 6	11%	25%	49%





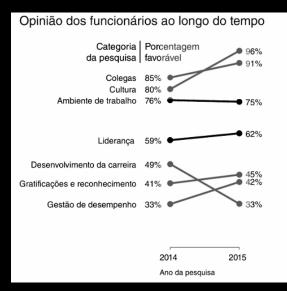






Gráfico de Dispersão

Os gráficos de dispersão podem ser úteis para mostrar a relação entre duas coisas, pois eles permitem codificar dados simultaneamente em um eixo x horizontal e um eixo y vertical para ver se e qual relação existe.



Gráfico de Linhas

Os gráficos de linhas são mais usados para registrar dados contínuos.



Gráfico de Inclinação

Os gráficos de inclinação são úteis quando você tem dois períodos de tempo ou pontos de comparação e quer mostrar rapidamente os aumentos ou diminuições relativas ou diferenças de várias categorias entre os dois pontos de dados





Gráfico de Barras

Os gráficos de barras devem ser aproveitados justamente porque são comuns, facilitando o entendimento do público.



Gráfico de Barras Verticais

O gráfico de barras básico é o de barras verticais, ou gráfico de colunas



Gráfico de Barras Verticais Empilhadas

Os casos de uso para gráficos de barras verticais empilhadas são mais limitados. Eles se destinam a permitir a comparação de totais entre categorias e ainda para visualizar as partes subcomponentes dentro de determinada categoria.



FIGURA 2.13 Os gráficos de barra devem ter uma linha de base zero

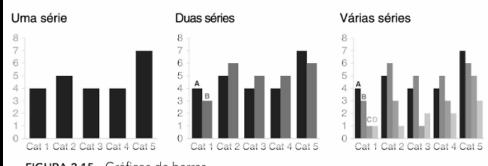
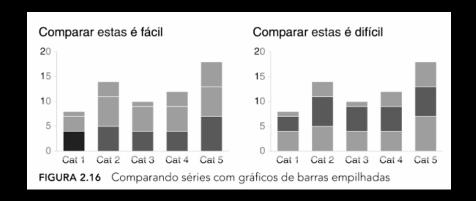
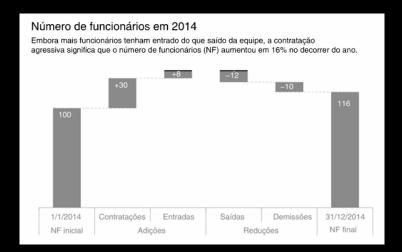
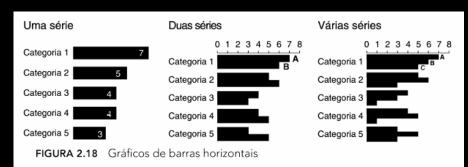


FIGURA 2.15 Gráficos de barras







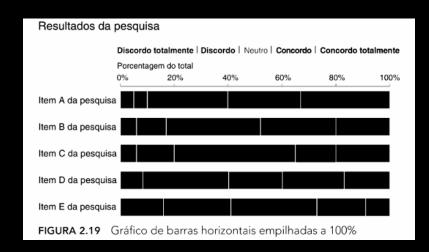






Gráfico de Cascata

O gráfico de cascata pode ser usado para separar as partes de um gráfico de barras empilhadas a fim de se focalizar uma por vez ou para mostrar um ponto de partida, aumentos ou reduções e o ponto final resultante.



Gráfico de Barras Horizontais

Se eu tivesse que escolher um único gráfico para dados categóricos, seria o de barras horizontais, pois ele é extremamente fácil de ler.



Gráfico de Barras Horizontais Empilhadas

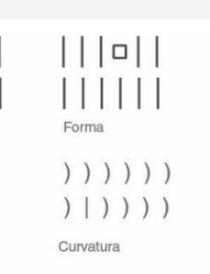
Semelhantes ao gráfico de barras verticais empilhadas, os gráficos de barras horizontais empilhados podem ser usados para mostrar os totais em diferentes categorias, mas também dar uma ideia das partes subcomponentes.



Orientação

Tamanho

Tonalidade



Intensidade

















Posição espacial

Movimento



DataViz — Visualização de Dados como estratégia de comunicação efetiva da informação



Focalize a atenção de seu público



Atributos pré-atentivos avisam para onde olhar.

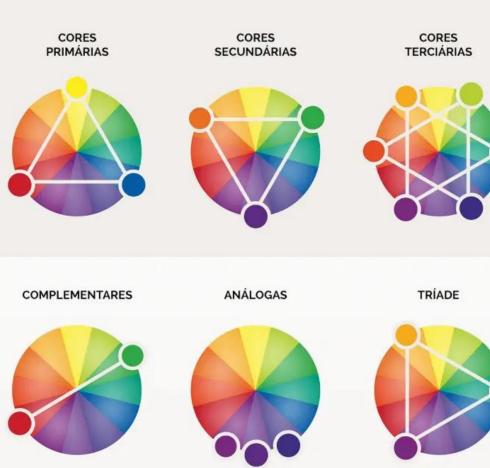


" Imagine que você está em um local movimentado, cheio de pessoas e estímulos visuais. Como você decide para onde olhar? "

atributos pré-atentivos, características que instantaneamente atraem nossa atenção, mesmo sem que façamos nenhum esforço consciente. São como faróis em meio ao mar de informações, guiando nosso olhar para o que é mais relevante ou interessante.

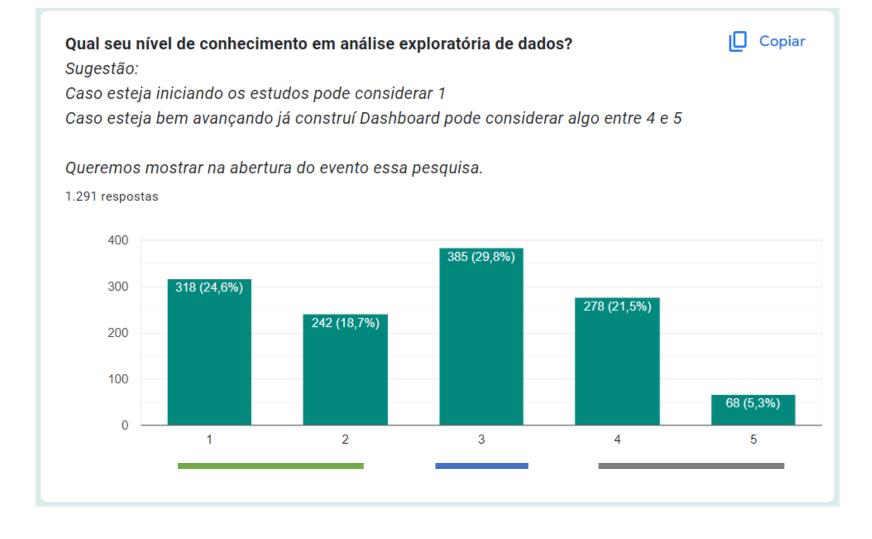
Psicologia das Cores











43% dos nossos estudantes são iniciantes no assunto.

30% já possuem uma familiaridade com Análise exploratória de dados.

27% tem um destreza no assunto.

43% dos nossos estudantes são iniciantes no assunto.

30% já possuem uma familiaridade com Análise exploratória de dados.

27% tem um destreza no assunto.

Qual o nível do treinamento devemos aplicar; Iniciante, Médio ou avançando?



Público

Identificação do Público-Alvo

Pesquisa e Segmentação: Entenda quem é seu público. Segmente-o por critérios como função, setor, nível de conhecimento, etc.

Quem são

Suas necessidades

Nível de conhecimento

Executivos

Foque em insights estratégicos e impacto nos negócios. Use visualizações simples e diretas.

Técnicos

Inclua detalhes técnicos e metodologias. Use gráficos complexos e dados detalhados.

Público Geral

Mantenha a mensagem clara e acessível. Use histórias e analogias para explicar conceitos complexos.



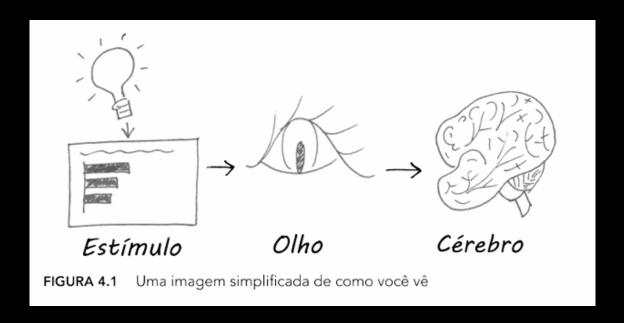
Pense como um designer

Negrito, itálico e sublinhado: Use para títulos, subtítulos, legendas e sequências curtas de palavras, para diferenciar elementos (prefira sempre o negrito).

CAIXA e fonte: Texto em maiúsculas em sequências curtas de palavras é facilmente visualizado, o que pode funcionar bem quando aplicado a títulos, legendas e palavras-chave.

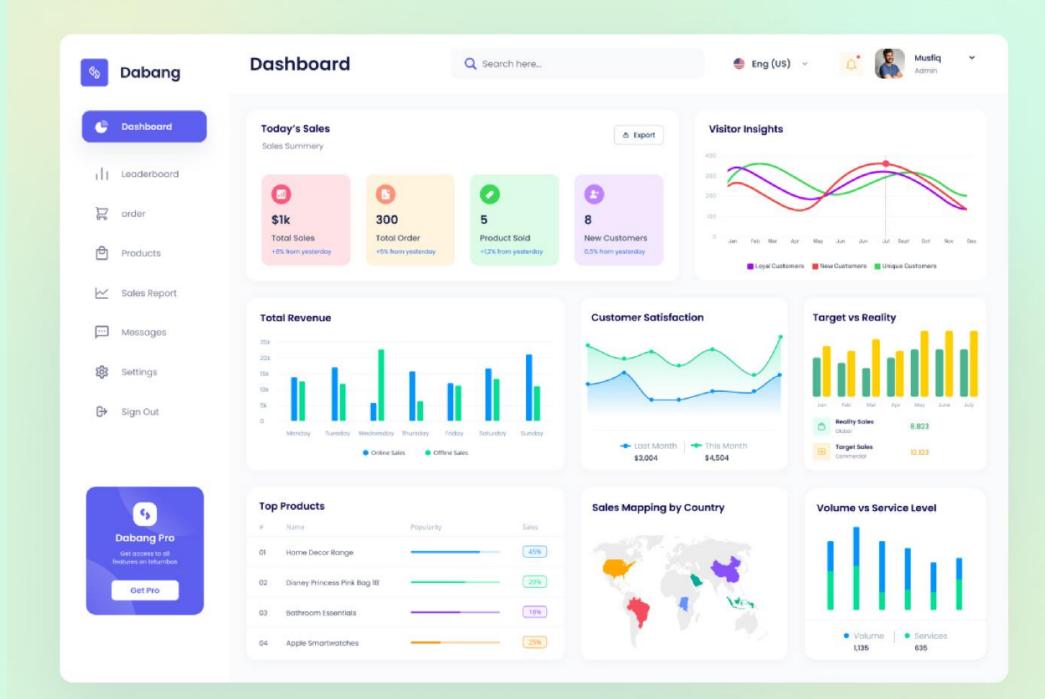
Inverter elementos: Eficaz para atrair a atenção, mas pode adicionar ruído considerável a um design, de modo que deve ser usado moderadamente.

Tamanho: Outro modo de chamar a atenção e sinaliza importância.



"Você vê com seu cérebro"







\$32.6 M 230 Plots remaining

This month

46

Plots sold this month

\$9.3м

In sales

February Leaderbo	ard		
Sales		No. of plots sold	
Megha	\$1.9M	Megha	g
Lucy S	\$1.6M	Lucy S	7
Amir	\$1.5M	Amir	7
Ed	\$1.1M	Ed	6
Lucy P	\$910K	Robin	5
Dion	\$880K	Lucy P	5
Robin	\$850.5K	Dion	4
Faye	\$650K	Faye	3

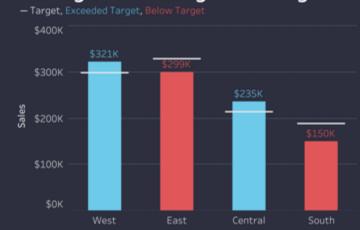
Recently sold				
Plot	Agent	Date	List price	Final price
Plot 301-A	Megha	27 Feb 2023	\$240K	\$240K
Plot 304-B	Megha	27 Feb 2023	\$190K	\$185K
Plot 203-A	Dion	27 Feb 2023	\$170K	\$150K
Plot 805-A	Lucy P	26 Feb 2023	\$290K	\$260K
Plot 402-C	Ed	26 Feb 2023	\$240K	\$230K
Plot 403-C	Amir	26 Feb 2023	\$250K	\$250K
Plot 302-A	Lucy P	25 Feb 2023	\$230K	\$230K
Plot 502-A	Megha	21 Feb 2023	\$190K	\$170K
Plot 504-B	Lucy S	21 Feb 2023	\$260K	\$240K
Plot 202-A	Robin	20 Feb 2023	\$170K	\$160K
Plot 802-A	Robin	19 Feb 2023	\$290K	\$260K
Plot 803-B	Dion	17 Feb 2023	\$280K	\$270K
Plot 101-A	Ed	15 Feb 2023	\$155K	\$150K
Plot 102-A	Faye	14 Feb 2023	\$170K	\$160K
Plot 201-C	Robin	13 Feb 2023	\$180K	\$170K

Q&A Dashboard

What are the Top Products? by Sales & Orders, New Product



Are Regions Meeting Sales Targets?



Which Product has Best Profit Ratio?



Are Distro Centers Shipping in 4 Days?

Below 4+ Days, Above 4+ Days







Manda aqui no Chat 1 a 5 o quanto gostou!