

# Desafio Inteligência de Mercado





# Olá, Participante!

CONTEXTO DRIVA TECNOLOGIA LTDA

**USAR DADOS PARA VENDER MAIS E MELHOR**

Aqui na Driva trabalhamos ativamente com centenas de bases de dados. Neste contexto utilizamos bases de dados públicas para enriquecer informações das empresas através de alguma chave em comum, como por exemplo, o CNPJ.

Posteriormente, utilizamos estes datapoints para auxiliar nossos clientes nos desafios de marketing e vendas.

# INSTRUÇÕES INICIAIS

Partindo deste princípio, você deverá ter um conhecimento prévio em análise e visualização de dados! A utilização de um software de modelagem e análise de dados (**Power BI**) será considerada diferencial, mas o teste também poderá ser entregue em uma linguagem de modelagem/análise de dados (**Python, R, entre outras**) ou algum software de planilha (**Excel, Google planilhas, entre outros**)! O objetivo aqui é transformar os dados em informação apresentável para o cliente.

# DESAFIO



# CONTEXTO

Ter um negócio na feira é algo extremamente desafiador do ponto de vista de dados. No entanto, um comerciante encontrou recentemente um meio de coletar dados a partir de suas vendas para ter um controle maior da sua própria operação.

Após desvendar como implementar um processo de coleta que não impactasse negativamente sua operação, ele se viu novamente em apuros porque descobriu que coletar os dados não era suficiente, e agora precisa de ajuda para transformá-los em informações que agreguem valor à sua estratégia de gestão.

Depois de algum tempo procurando por alguém que fosse capaz de ajudá-lo, chegou até você com os seguintes **desafios**:



# DESAFIOS

1. Como está a evolução do meu faturamento em geral (todos os produtos)
2. Qual foi o meu melhor dia em vendas?
3. Qual foi o dia em que eu mais vendi Bananas?
4. Qual produto eu vendo em maior quantidade (kg)?
5. Quais estratégias você sugeriria para um faturamento maior.

# INSTRUÇÕES

# ATENÇÃO!

Embase sua estratégia sempre com visuais (por meio de gráficos), dados (tabelas) e descrições qualitativas.

1. O conteúdo deste arquivo é totalmente fictício
2. Considere que todas as vendas são feitas dentro de uma mesma região.



# ATENÇÃO!

1. Embase sua estratégia sempre com visuais (por meio de gráficos), dados (tabelas) e descrições qualitativas.
2. O conteúdo deste arquivo é totalmente fictício;
3. Considere que todas as vendas são feitas dentro de uma mesma região.

- Faça uma cópia da base de dados e trabalhe a partir dela. No final envie o arquivo final no formulário (link no email)
- Dicionário de dados e Base de dados:  
[Teste modelagem de dados](#)



# SỐ VAI

---