



# Modelagem, Implementação e Governança de Data Warehouses

## Projeto 2 Definição de Requisitos do Negócio



## Projeto 2

### Data Warehouse na Nuvem com Amazon Redshift e Terraform - Arquitetura e Infraestrutura

Uma empresa de comércio eletrônico opera em diversas regiões do Brasil, vendendo uma variedade de produtos de tecnologia, como computadores, smartphones e periféricos. A empresa atende tanto clientes corporativos quanto consumidores individuais. A empresa está interessada em monitorar e analisar suas vendas para entender o comportamento dos clientes, a performance dos produtos e as tendências regionais ao longo do tempo.

**Objetivo:** A empresa deseja construir um sistema de análise de dados que permita a coleta e análise detalhada das vendas. Isso inclui a capacidade de segmentar os dados por cliente, localização, produto e período de tempo. O sistema deve ajudar na tomada de decisões estratégicas, como o lançamento de novas promoções, ajustes de estoque e expansão para novas regiões.

#### Detalhes das Operações da Empresa:

A empresa realiza vendas de produtos tecnológicos para seus clientes, que podem ser tanto consumidores individuais quanto empresas. Cada venda está associada a um cliente específico e ocorre em uma localização geográfica específica. O sistema precisa registrar o produto vendido, a quantidade, o preço de venda e o custo do produto.

A base de clientes da empresa é composta por indivíduos e empresas. Cada cliente é identificado de forma única e categorizado por tipo (Corporativo, Consumidor ou Desativado). Informações sobre o nome e tipo de cliente são essenciais para segmentação e análise.

## ***Modelagem, Implementação e Governança de Data Warehouses***

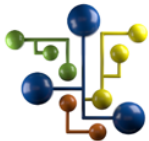
---

As vendas ocorrem em várias cidades ao redor do Brasil. A empresa precisa saber em qual cidade, estado e região ocorreram cada transação para entender as preferências regionais e ajustar suas operações de acordo com as demandas locais.

A empresa vende uma variedade de produtos tecnológicos, que são categorizados em diferentes categorias e subcategorias, como notebooks, desktops e smartphones. É importante rastrear a performance de cada produto para otimizar o portfólio e as estratégias de marketing.

As vendas variam ao longo do tempo, com picos em determinados períodos como fim de ano ou lançamentos de novos produtos. O sistema precisa capturar a data exata de cada venda, permitindo a análise temporal e a identificação de tendências sazonais.

Crie os modelos: Conceitual, Dimensional, Lógico e Físico. A solução proposta será apresentada no próximo capítulo.



**Equipe DSA**

Muito Obrigado!  
Continue Trilhando Uma Excelente Jornada de Aprendizagem.