

ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

O USO DA FERRAMENTA POWER BI PARA ESTRUTURAÇÃO DE DADOS E APOIO À TOMADA DE DECISÃO DE UMA EMPRESA DO RAMO DE VENDA DIRETA

Acadêmica: Jéssica Soares de Andrade
Orientadora: Prof^a. Ma. Maria Carolina Pariz

INTRODUÇÃO

A venda direta é um modelo de relação comercial sem intermediários, baseado na comercialização de produtos fora de lojas físicas. Em 2022, o setor movimentou R\$ 45 bilhões no Brasil, com 3,5 milhões de empreendedores atuando como revendedores diretos no modelo de marketing multinível ou mononível. No entanto, a combinação da venda direta com o marketing multinível traz desafios de gerenciamento de grandes volumes de dados.

O uso do Power BI é essencial para análises de dados, criação de painéis interativos e visualização em tempo real, proporcionando uma vantagem competitiva. Isso permite consolidar dados de diversas fontes, como CRM, ERP e redes sociais, para compreender o comportamento do cliente, criar estratégias eficazes e apoiar decisões sobre investimentos em marketing e treinamento de vendedores.

OBJETIVOS

Objetivo geral

Estruturar uma visão vasta de dados, para apoio ao processo de tomada de decisão através da automatização e utilização de ferramenta Power BI.

Objetivos específicos

- I. Identificar as necessidades e oportunidades referente à estruturação dos indicadores relevantes para a tomada de decisões pertinentes à empresa em estudo;
- II. Correlacionar as funcionalidades da ferramenta Power BI para atender as necessidades e oportunidades, identificadas através do tratamento e visualização estruturados de dados;
- III. Propor um dashboard estruturado através da ferramenta Power BI, para apoio à tomada de decisão.

METODOLOGIA

Para o desenvolvimento desta pesquisa, foi proposta a estruturação de dados e apoio de tomada de decisão para atender às necessidades da Distribuição Esplendor – Tupperware Brands, atuante no ramo de venda direta, por meio de um estudo de caso com uso da ferramenta Power BI.

A metodologia de desenvolvimento foi subdividida em:

- Identificação de objetivos: OKR's;
- Definição da estrutura de dados: Power Query;
- Extração e transformação de dados: Relatórios do ERP e OKR's pré-definidos;
- Visualização de dados: Power BI;
- Monitoramento e avaliação contínua: Ciclo PDCA

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Figura 1: OKR's Pré-definidos

Descrição do OKR	Detalhamento do OKR				
	Como é calculado / mensurado	Fonte da informação	Frequência de atualização	Valor base	Valor alvo
Crescimento de Recrutamento					
KR 1.1	Efetivação de novos recrutados (de 1 recruta para no mínimo 3 por grupo)	FV (plataforma de acesso para realizar pedidos)	Semanalmente	0	3
KR 1.2	Recadastramento de consultores inativos a mais de 1 ano (de 1 para 2 por grupo)	FV (Follow Up - relatório de atividades de 1 ano anterior)	Semanalmente	0	2
Crescimento em Vendas					
KR 2.1	Estabelecer estratégias em retenção (Lançamento de incentivos de grupo de 1 para 2 vezes dentro do período)	Lista de Prioridades/ Follow Up para apurar inativos	Semanalmente	0	2
KR 2.2	Desevolver a equipe individualmente (Estipulando meta de superação de venda de um vitrine para o outro de 10%)	Follow Up Analítico do período/Melhores consultores do período	Semanalmente	Total de vendas mês anterior de cada equipe	Valor + 10%
Todas as equipes atingirem o primeiro nível de bonificação pagos pela Empresa de Venda Direta (Gerar NF de pagamento)					
KR 3.1	Engajar a equipe a ficarem ativos em todos os vitrines (no mínimo 50% dos consultores)	Follow Up Analítico do período	Semanalmente	Base de consultores	50% da base de consultores
KR 3.2	Acompanhamento de inadimplências da equipe e renegociações (85%)	FV (Relatórios de Incentivos de Compras/ Relatórios de boletos em aberto)	Semanalmente	Boletos em aberto	85% dos boletos pagos

Fonte: Autoria própria.

A organização enfrenta o desafio de traduzir suas estratégias em benefícios ágeis com ciclos de planejamento curtos. A metodologia OKR (Objetivos e Resultados-Chave) é utilizada para esse fim, onde os objetivos representam o que se deseja alcançar, e os resultados-chave detalham como alcançá-los com ações mensuráveis dentro de prazos definidos.

Na empresa de venda direta em estudo, o foco dessa metodologia é aumentar a velocidade de adaptação dos colaboradores às mudanças de forma simples e mensurável. Isso visa criar equipes motivadas para alcançar metas e promover a colaboração e comunicação entre equipes para tomadas de decisão rápidas. Para documentar os OKRs, foi criada uma planilha em Excel para monitorar a implementação dos Key Results, conforme a Figura 1.

Na Figura 2, demonstra-se os relatórios projetados, tornando o dashboard de vendas e recrutamento intuitivo. No painel, visualiza-se todas as fontes de dados importadas, pode-se observar as opções de gráficos e cartões predefinidas. Após a criação dos blocos, há relatórios contendo as projeções das áreas de vendas, recrutamento e indicadores de crescimento de um ano para o outro, e cidades distribuídas por Distrito.

Figura 2: Dashboard de vendas



CONSIDERAÇÕES

Analisando o que foi realizado para a montagem desses dashboards, pode-se concluir que a ferramenta oferece uma gama de recursos para visualizações de dados aos níveis estratégicos, tático e operacional, contribuindo, assim, como um grande apoio nas tomadas de decisões. Como no caso apresentado a uma empresa do ramo de venda direta, podendo auxiliar no alcance de seus objetivos organizacionais e metas financeiras.

A maneira intuitiva que esses dados apresentam esses resultados verificados, confirma a relevância do uso da tecnologia *Business Intelligence* como uma ferramenta que vem apoiando decisões dos grupos de vendas, estratégias alinhadas, semanalmente, pelo escritório da empresa, e decisões efetivas pela Distribuidora, que lidera todo esse sistema de forma mais assertiva.

REFERÊNCIAS

ABEVD. **Sobre vendas diretas**. 2022. ABEVD. Disponível em: <<https://www.abevd.org.br/vendas-diretas/marketing-multinivel/>>. Acesso em: 15 abr. 2023.

GUIMARÃES, Leandro. **Business Intelligence como diferencial competitivo**. 2022. Disponível em: <<https://www.knowsolution.com.br/business-intelligence-como-diferencial-competitivo/>>. Acesso em: 25 mai. 2023.