

O que não pode faltar em seus projetos de BI

Neimar Chagas

Consultor de Business Intelligence e Professor.

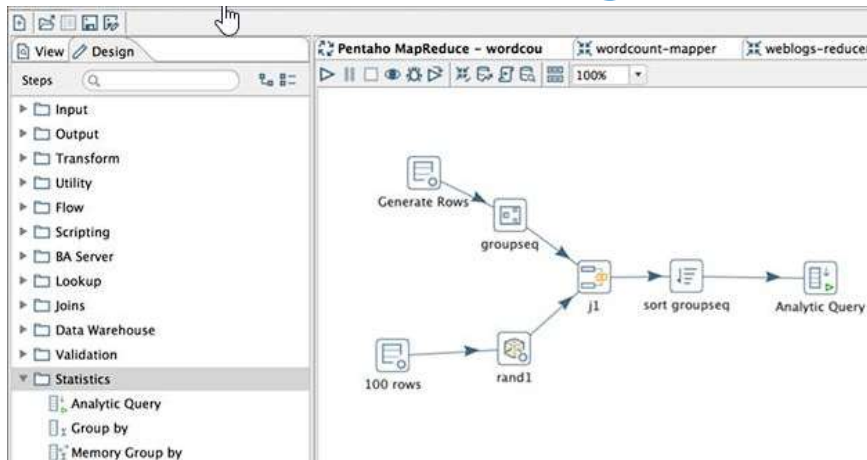
Especialista em projetos de BI com Pentaho.

Especialista em Integração de Dados e Data Warehouse (DW).

Mais de 15 anos de experiência em Implantação de Projetos de ERP e produtos de software customizados, análise de requisitos, gap analyse projeto e desenvolvimento de software.

Principais Ferramentas

Pentaho Data Integration -



Ferramentas de Analises

Saiku Analytics e JPivot

The screenshot shows a BI tool interface with three filter sections: 'Colunas' (Columns) with 'Liquido QT', 'Liquido R\$', and 'PM'; 'Linhas' (Rows) with 'Produto'; and 'Filtros' (Filters) with 'Mes'. Below the filters is a data table with the following columns: 'Produto', 'Liquido QT', 'Liquido R\$', and 'PM'. The table contains three rows of data.

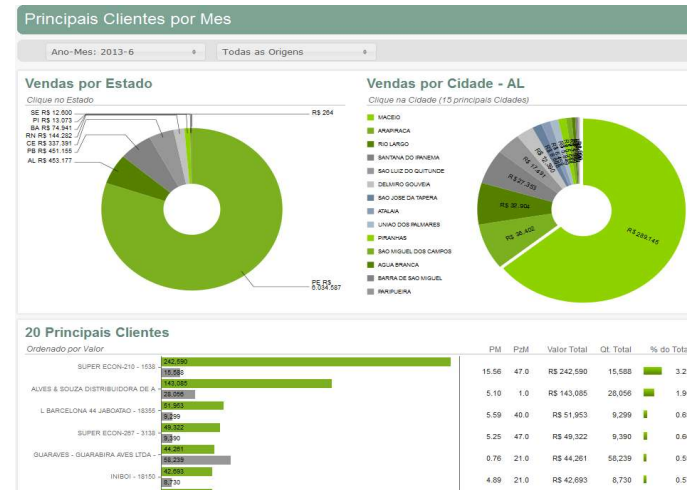
Produto	Liquido QT	Liquido R\$	PM
3 FRANGO RESFRIADO INTEIRO.	210.893,98	R\$ 1.507.940,67	R\$ 4,85
8 FRANGO RESFRIADO CARCACA 1.2	26.436,8	R\$ 144.755,67	R\$ 5,09
13 MOELA RESFRIADA 10X500GR	11.825	R\$ 61.465,66	R\$ 5,20

Relatórios

The screenshot shows a report titled 'Curva ABC 150 Maiores Clientes' for the month of June 2013. The report includes a table with columns: 'Cliente', 'Trimestre', 'Mês Anterior', 'Faturado Mês', 'Carteira', and 'Total Mês'. The table lists the top 10 clients with their respective weights and percentages.

Cliente	Trimestre	Mês Anterior	Faturado Mês	Carteira	Total Mês						
1 ALVES & SOUZA DISTRIBUIDORA DE ALIM	150.454	5,10	167.631	5,10	146.832	5,10	0	0	146.832	5,10	92,7%
2 BICOMPRECO-210 - 1538	37.597	6,49	40.396	8,30	26.628	11,81	0	0	26.628	11,81	70,8%
3 DUBOI FRIGORIFICO INDUSTRIAL LTDA -	34.073	1,40	95.641	1,24	51.274	1,37	0	0	51.274	1,37	150,5%
4 HONGKONG YUM TOWIN FOOD CO., LIMIT.	33.336	3,01	100.014	3,01	50.004	1,47	0	0	50.004	1,47	150,0%
5 FRIGORIFICO MARIA ROSA - 17936	30.340	1,04	51.000	1,00	33.990	1,00	0	0	33.990	1,00	112,0%
6 INBOI - 18150	21.837	5,00	29.601	4,89	22.924	4,88	0	0	22.924	4,88	105,0%
7 REONIA M DUDA - ME - 8966	20.190	1,40	20.055	1,40	20.040	1,38	0	0	20.040	1,38	99,3%
8 MERDIA ITANIA LISBOA FERREIRA LIMA SA	17.407	4,38	24.676	4,30	18.694	4,55	0	0	18.694	4,55	107,4%
9 PARKER-MIGLIORINI INTERNATIONAL CMB	16.692	4,01	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
10 ESS-FOOD AUS - 21009	16.668	1,47	25.002	1,23	0	0	0	0	0	0	0,0%

Dashboards



Itens que falaremos

1. Enriquecer seus dados
2. Informações Alinhadas aos Processos
3. Performance
4. OLAP
5. Detalhamento (Drill Down e Roll Up)
6. Dashboards com facilidades de uso
7. Customização da Interface e Plugins

Enriquecer seus dados

Data Enrichment

Adicionar novas propriedades aos dados já existentes.

Benefícios

- Cria diferenciais entre a sua ferramenta de BI e as demais.
- Desperta a atenção de seus clientes
- Possibilita a criação de análises mais ricas e alinhadas ao mercado.

Enriquecer seus dados

Como fazer?

- *Criar novas relações e tributos entre os dados já existentes*
- *Trabalhar com dados abertos*

Exemplos:

<http://www.portaldatransparencia.gov.br/>

<http://dados.gov.br/>

- Transferências de recursos a Estados e Municípios, Previsão e arrecadação de receitas, Servidores do Governo Federal, dados da saúde suplementar, sistema de transporte, segurança pública, indicadores de educação, gastos governamentais

Informações alinhadas aos processos

Diz um ditado que:

"Quando não sabemos para onde ir, qualquer lugar serve".

Observar na empresa os processos de tomadas de decisão, formação de indicadores, acompanhamento de metas, etc.

Colocar o BI como catalizador e fornecedor de informações para estes processos.

Informações alinhadas aos processos

Exemplo:

- Definir e apurar indicadores a partir do DW do BI.
- Automatizar processos que atualmente são feitos com a ajuda de planilhas.
- Envio de Análises e Relatórios automáticos
 - Através do próprio BI - PUC tem recurso para isso.
 - Desenvolver uma rotina que envia via PDI.

Relatorios Repres. 25

Entrada x

Relatorios do BI

para gilberto

Bom dia, segue o relatório em anexo.



Acompanhamento Vendas por Representante
Período: 01/05/2017 a 01/05/2017
Dia (Atual): 27 - Dia (Fim do mês): 31
Realização período: 27,2%

Representante	Vendas	Meta	%	Variação	% Var.	Meta	Realização
Repres: 001 - 01	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 002 - 02	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 003 - 03	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 004 - 04	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 005 - 05	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 006 - 06	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 007 - 07	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 008 - 08	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 009 - 09	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 010 - 10	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 011 - 11	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 012 - 12	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 013 - 13	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 014 - 14	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 015 - 15	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 016 - 16	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 017 - 17	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 018 - 18	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 019 - 19	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 020 - 20	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 021 - 21	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 022 - 22	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 023 - 23	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 024 - 24	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 025 - 25	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 026 - 26	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 027 - 27	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 028 - 28	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 029 - 29	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 030 - 30	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
Repres: 031 - 31	10	10	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%
TOTAL GERAL	310	310	100%	0,00	0,0%	0,00	100,0%

PDF Acomp. Repres 2...

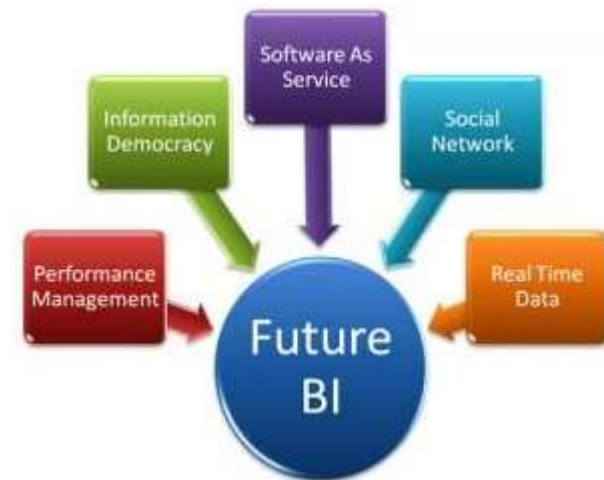
Performance

A experiência do usuário ao Extrair as informações no BI deve ser muito mais rápida do que obter a mesma informação no sistema de gestão que ele esta acostumado utilizar.

Exemplo:

- Comparação de períodos
 - Ano 2015, 2016 e 2017

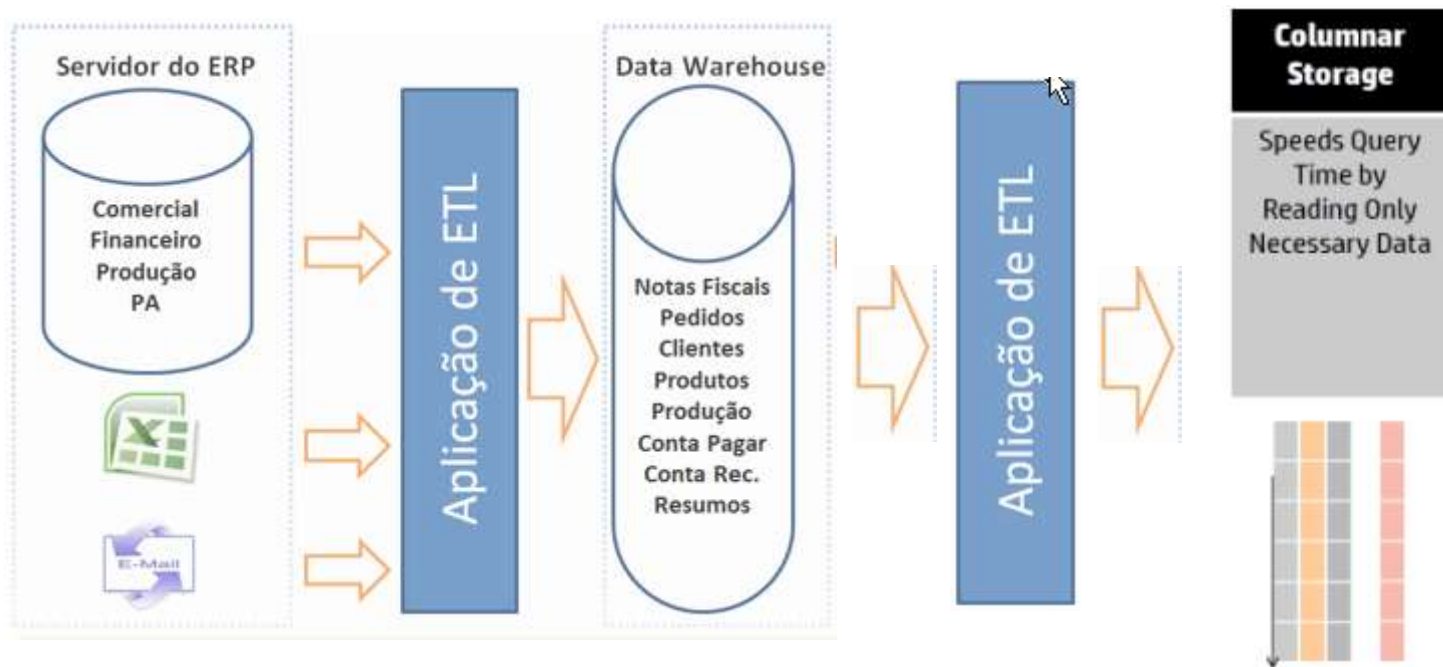
	2015	2016	2017
Filial	Liquido QT	Liquido QT	Liquido QT
1 14	41.730.972,77	64.452.757,15	20.658.495,55
1 3	131.977	236.790	27.600
51 14	392.818,91	787.682,91	
51 5	37.162,9	44.501,29	



Performance

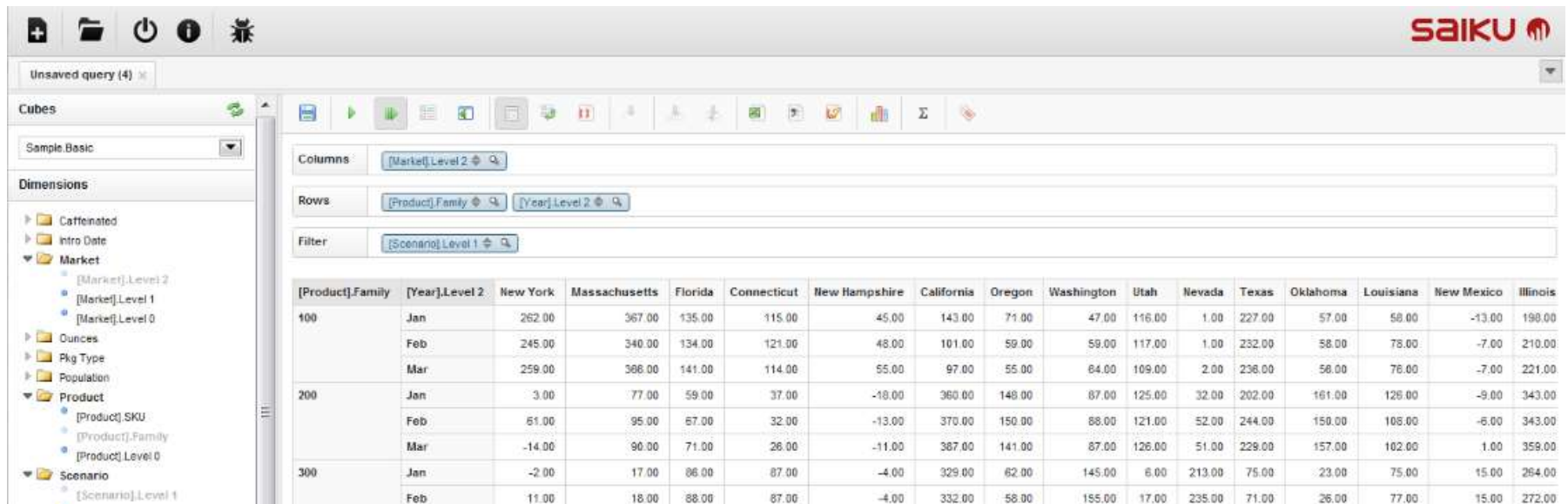
Exemplo:

- Usar um banco de dados intermediário (ex: MySQL, PostgreSQL, etc) como DW inicial da aplicação de BI e replicar os dados para um banco de dados Colunar. (Ex: Vertica HP)



Usar consultas OLAP

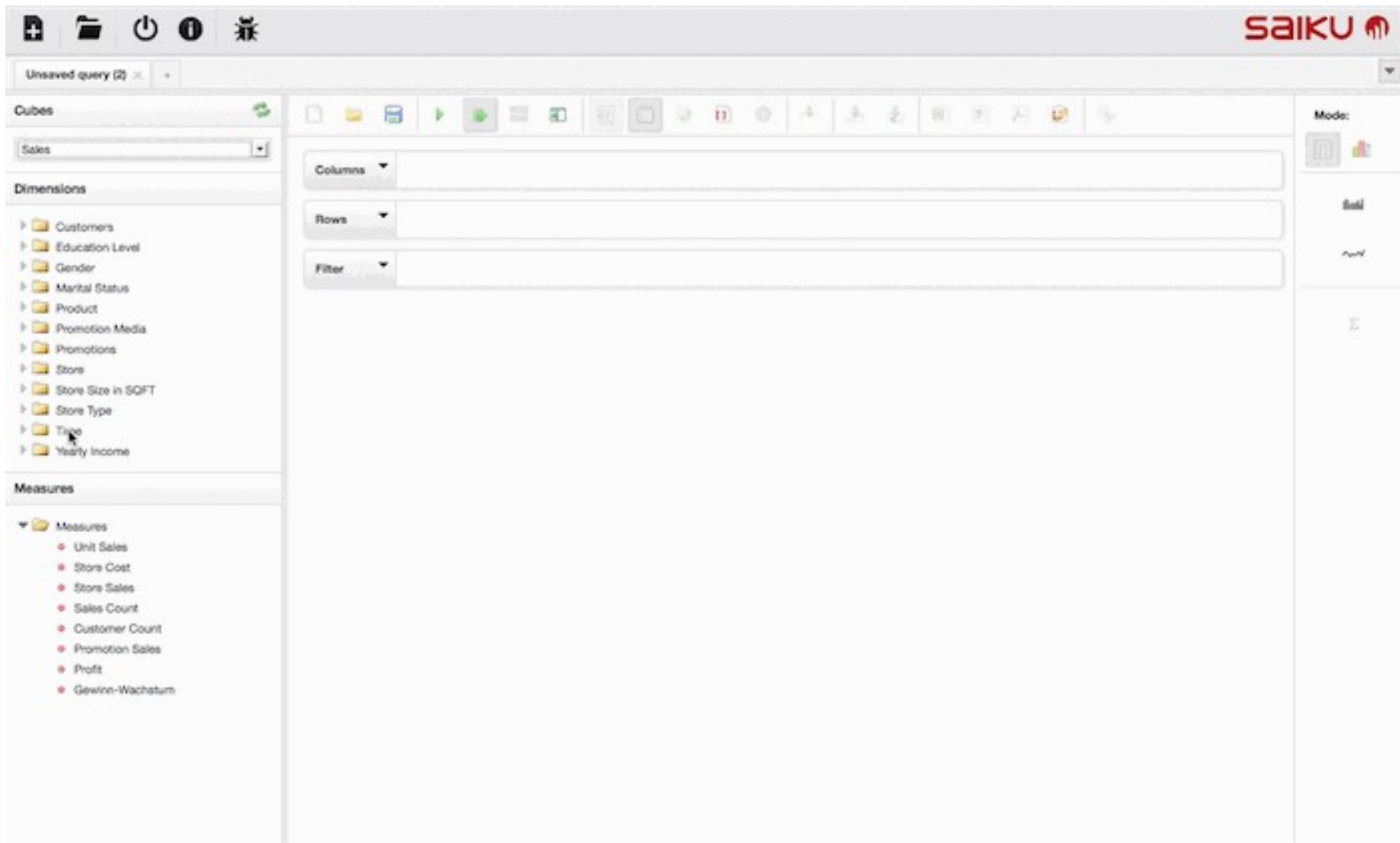
Flexibilidade e permite explorar melhor os dados principalmente quando se usa banco de dados colunares que pode fornecer os dados mais rapidamente as consultas.



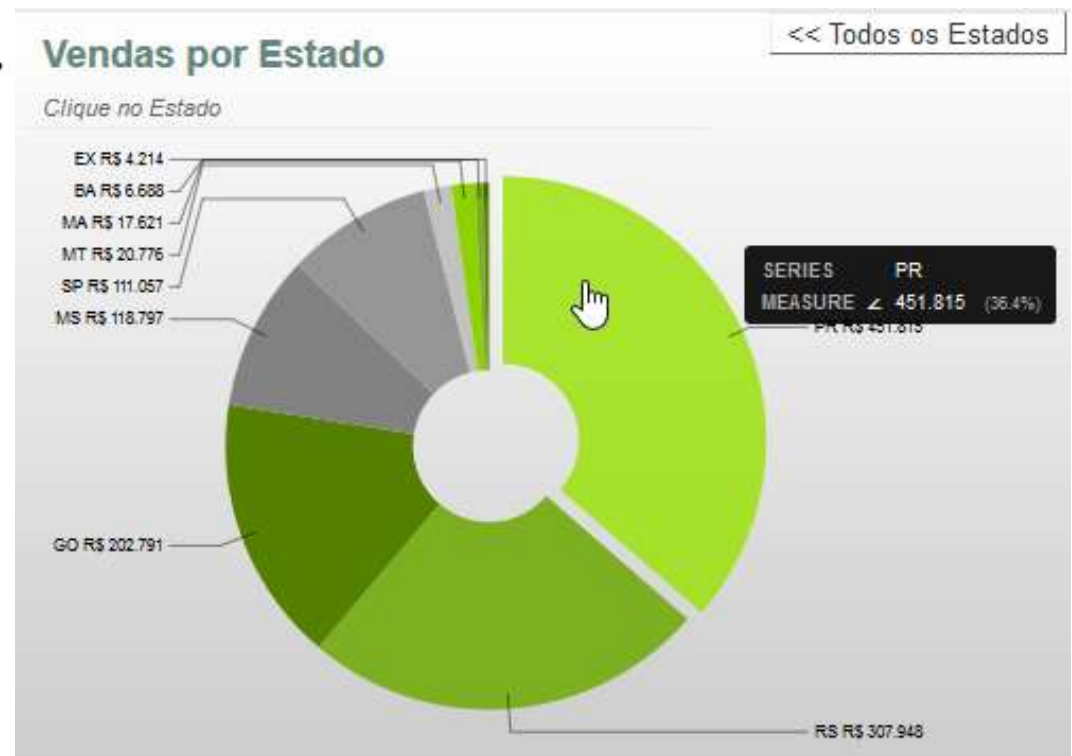
The screenshot shows the SAUKU OLAP tool interface. The top bar includes a toolbar with icons for file operations, a search icon, and the SAUKU logo. Below the toolbar, there is a section for 'Cubes' with a dropdown menu set to 'Sample Basic'. The 'Dimensions' section on the left shows a tree view of dimensions: Caffeinated, Intro Date, Market, Ounces, Pkg Type, Population, Product, and Scenario. The 'Market' dimension is expanded, showing levels 0, 1, and 2. The main area displays a query configuration with 'Columns' set to '[Market].Level 2', 'Rows' set to '[Product].Family' and '[Year].Level 2', and a 'Filter' set to '[Scenario].Level 1'. The resulting data is presented in a pivot table format.

[Product].Family	[Year].Level 2	New York	Massachusetts	Florida	Connecticut	New Hampshire	California	Oregon	Washington	Utah	Nevada	Texas	Oklahoma	Louisiana	New Mexico	Illinois
100	Jan	262.00	367.00	135.00	115.00	45.00	143.00	71.00	47.00	116.00	1.00	227.00	57.00	58.00	-13.00	198.00
	Feb	245.00	340.00	134.00	121.00	48.00	101.00	59.00	59.00	117.00	1.00	232.00	58.00	78.00	-7.00	210.00
	Mar	259.00	368.00	141.00	114.00	55.00	97.00	55.00	64.00	109.00	2.00	236.00	56.00	76.00	-7.00	221.00
200	Jan	-3.00	77.00	59.00	37.00	-18.00	360.00	148.00	87.00	125.00	32.00	202.00	161.00	128.00	-9.00	-343.00
	Feb	51.00	95.00	67.00	32.00	-13.00	370.00	150.00	88.00	121.00	52.00	244.00	158.00	108.00	-6.00	343.00
	Mar	-14.00	90.00	71.00	26.00	-11.00	367.00	141.00	87.00	126.00	51.00	229.00	157.00	102.00	1.00	358.00
300	Jan	-2.00	17.00	86.00	87.00	-4.00	329.00	62.00	145.00	6.00	213.00	75.00	23.00	75.00	15.00	284.00
	Feb	11.00	18.00	88.00	87.00	-4.00	332.00	58.00	155.00	17.00	235.00	71.00	26.00	77.00	15.00	272.00

Saiku Analytics – visões rápidas e dinâmicas cruzando informações de qualquer dimensão com as medidas.



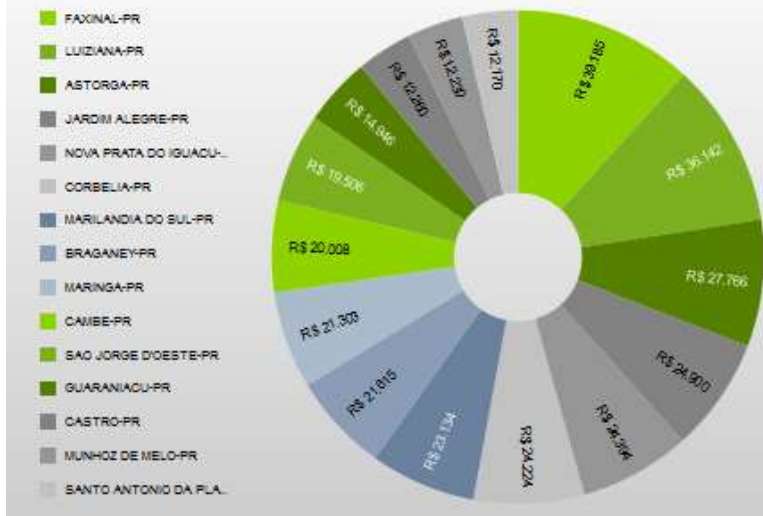
Detalhamento (Drill Down e Roll UP)



Detalhamento (Drill Down e Roll UP)

Vendas por Cidade - PR

Clique na Cidade (15 Principais Cidades)



Saiku Analytics pode ser usado com parâmetros para permitir o detalhamento dos dados

Saiku Analytics

Cubos: Comercial - Todas Colunas

Medidas: Adicionar

- Liquido QT
- Liquido RS
- Liquido PS
- Bruto RS
- Bruto QT
- Bonif RS
- Bonif QT

Parameters: Parametro Ano: 2015

Medidas: Liquido QT

Colunas: Filial

Ano	Liquido QT
2013	9.216
2014	332.987,95
2015	755.584,65
2016	1.078.517,25
2017	192.841

Dashboards com facilidade de uso

Permite que usuários que não tem habilidades para utilizar uma ferramenta OLAP para explorar os dados possam se beneficiar mais do BI.

Análise do Faturamento

SAFRA 2000/2001 | TODOS MESES

TODAS DIVISOES | TODAS REGIONAIS | TODOS SETORES

Principal | Detalhe

Visualizar por Cliente | Mostrar top 20

RK	Descrição (clique para detalhar)	Quant	Valor	PM	Clientes	Produtos	% Partic
1	SILVINO AL...	2.515.000	373.310,50	0,15	1	9	4.52
2	AGRO TOT...	3.418.875	367.098,34	0,11	1	26	4.45
3	AGROZAN...	980.175	346.912,84	0,35	1	23	4.20
4	TERRA FE...	2.379.475	341.345,80	0,14	1	28	4.14
5	M.M. MARC...	1.034.113	331.034,42	0,32	1	36	4.01
6	JOAO BATI...	2.836.600	309.669,50	0,11	1	8	3.75
7	DIAGRO S...	1.148.500	298.939,00	0,26	1	6	3.62

Dashboards com facilidade de uso

O mesmo dashboard com o detalhamento

Análise do Faturamento

SAFRA 2000/2001 | TODOS MESES

TODAS DIVISOES | TODAS REGIONAIS | TODOS SETORES

Principal | **Detalhe**

Cliente: **SILVINO** | Detalhe por Produto | Mostrar top 20

RK	Descrição	Quant	Valor	PM	Cientes	Produtos
1	CALCIBORO	650.000	88.270,00	0,14	1	1
2	BOROMAX	380.000	73.188,00	0,19	1	1
3	FORTUNE	550.000	70.070,00	0,13	1	1
4	MAX OLEO	380.000	39.140,00	0,10	1	1
5	MANPHOS	220.000	32.428,00	0,15	1	1
6	MOLIFOR	2.500	26.140,00	10,46	1	1
7	CUPRAMAX	160.000	22.720,00	0,14	1	1
8	FORTMAN-B	107.500	13.996,50	0,13	1	1
9	MAN	65.000	7.358,00	0,11	1	1

Anterior | 1 | Seguinte

Totalização: Valor R\$ 373.310,50 de 373.310,50 (100,00%)

Dúvidas



Neimar Chagas

<https://www.linkedin.com/in/neimarchagas>

neimarchagas@gmail.com

neimar@passover.com.br

Empresa / Cursos

www.passover.com.br