

# Introducao ao Dashboard e BI

## Capitulo 1

Entenda o papel do Dashboard e do BI na gestao humanizada da filial.

### Trilha: Dashboard e BI

Material criado para orientar o Administrador da Filial a interpretar indicadores, acompanhar resultados e transformar dados em decisao operacional segura.

O que voce aprende	Para que serve	Aplicacao pratica
Ler indicadores do dashboard	Entender a saude da filial em poucos minutos	Reunioes semanais, acompanhamento diario e priorizacao de equipe
Usar BI operacional	Cruzar periodo, colaborador, setor e indicadores	Identificar gargalos, oportunidades e evolucao da unidade
Tomar decisao com dados	Reduzir achismos e agir com evidencias	Planos de melhoria, feedbacks e metas por colaborador

# 1. Objetivo do tutorial

Este material faz parte da trilha Dashboard e BI da Universidade METRIXHR. O foco é ajudar o Administrador da Filial a usar dados com clareza, sem perder o lado humano da gestão.

Neste capítulo você entenderá o papel do Dashboard e do BI dentro do METRIXHR. A proposta não é transformar o administrador em analista técnico, mas oferecer uma leitura simples, confiável e prática dos indicadores da filial.

## Resultado esperado

Ao final deste capítulo, o Administrador da Filial saberá explicar para sua equipe o que o dashboard mostra, por que os indicadores importam e como eles apoiam vendas, produtividade e desenvolvimento humano.

## 2. O que é Dashboard e BI no METRIXHR

O Dashboard é a tela de leitura rápida da filial. Ele mostra os principais números, alertas e tendências. O BI é a inteligência por trás dessa leitura: filtros, comparações e cruzamentos que ajudam a transformar registros diários em conclusões de gestão.

<b>Produtividade</b> 82%	<b>Vendas</b> R\$ 18.450	<b>Constância</b> 7 dias
<b>Ranking</b> Top 5 colaboradores	<b>Radar</b> Disciplina   Comunicação   Atendimento	<b>Alertas</b> 2 pontos críticos

Elemento	O que mostra	Como usar na rotina
Cards de indicadores	Produtividade, vendas, eficiência, atendimento e disciplina	Verificar em poucos minutos se a filial está evoluindo ou precisa de ação
Gráficos e evolução	Mudanças por período, semana ou mês	Comparar resultados antes e depois de ajustes operacionais
Ranking e desempenho	Melhores resultados e pontos críticos	Reconhecer bons desempenhos e orientar quem precisa de apoio
Radar comportamental	Comunicação, relacionamento, disciplina e atendimento	Equilibrar números comerciais com fatores humanos

## 3. Vantagens para o Administrador da Filial

- Reduzir decisões baseadas apenas em percepção ou memória.
- Acompanhar resultados da unidade sem depender de planilhas externas.
- Identificar rapidamente colaboradores que precisam de suporte ou reconhecimento.
- Unir indicadores de venda, produtividade e comportamento em uma única visão.
- Preparar reuniões mais objetivas com dados claros e exemplos reais.

## 4. Aplicações práticas

Situacao da filial	Como o Dashboard e BI ajudam	Acao recomendada
Queda nas vendas da semana	Comparar vendas, contatos e atendimento no periodo	Revisar abordagem, metas diarias e carteira de clientes
Equipe com baixa produtividade	Analisar tarefas, tempo produtivo e constancia	Definir rotina de acompanhamento e feedback individual
Melhor vendedor sem disciplina operacional	Cruzar vendas com disciplina, comunicacao e registros	Reconhecer resultado, mas orientar padronizacao de rotina
Colaborador esforçado, mas com baixo resultado	Comparar contatos, atendimento e eficiencia	Treinar abordagem e acompanhar pequenos ganhos

## 5. Gestao humanizada de venda

No METRIXHR, Dashboard e BI nao servem apenas para cobrar numeros. Eles ajudam a entender o comportamento por tras dos resultados. Uma venda baixa pode estar ligada a falta de contato, dificuldade de atendimento, baixa disciplina, problema de comunicacao ou falta de acompanhamento.

### Principio de uso

Use os indicadores para orientar, treinar e desenvolver pessoas. O dado mostra o caminho; a gestao humanizada define a melhor forma de agir.

## 6. Termos essenciais

Termo	Significado simples	Exemplo
Produtividade	Quanto a pessoa ou equipe produziu em relação ao esperado	Tarefas concluídas, atendimentos e contatos realizados
Eficiência	Qualidade do uso do tempo e dos recursos	Fazer mais com menos retrabalho e melhor organização
Aproveitamento	Quanto dos esforços virou resultado prático	Contatos que viraram vendas ou oportunidades reais
Constância	Regularidade da rotina e dos registros	Registrar atividades todos os dias e manter evolução
Indicador crítico	Número que exige atenção imediata	Queda brusca em vendas, atendimento ou disciplina

## 7. Como interpretar sem cometer injustiças

Indicadores devem ser lidos com contexto. Um colaborador pode ter vendido menos por estar com carteira menor, atendendo demandas complexas ou retornando de ausência. O dashboard aponta sinais, mas a decisão final deve considerar fatos, conversa e histórico.

- Nunca avalie uma pessoa por apenas um único dia.
- Compare períodos semelhantes sempre que possível.
- Verifique se os dados foram preenchidos corretamente.
- Use o ranking como ponto de partida, não como julgamento definitivo.
- Combine dados quantitativos com feedback humano.

## 8. Fechamento do capítulo

O Dashboard e BI do METRIXHR ajudam o Administrador da Filial a enxergar a unidade com clareza: quem está evoluindo, onde há gargalos, quais pontos exigem atenção e quais resultados merecem reconhecimento.

### Próximo passo

No Capítulo 2, você vai preparar os requisitos necessários para usar o Dashboard e BI com dados confiáveis.