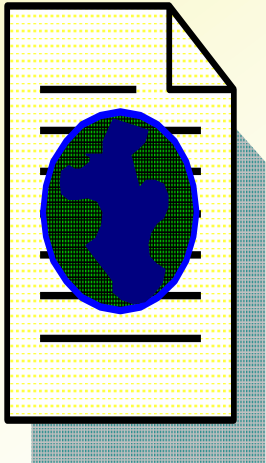
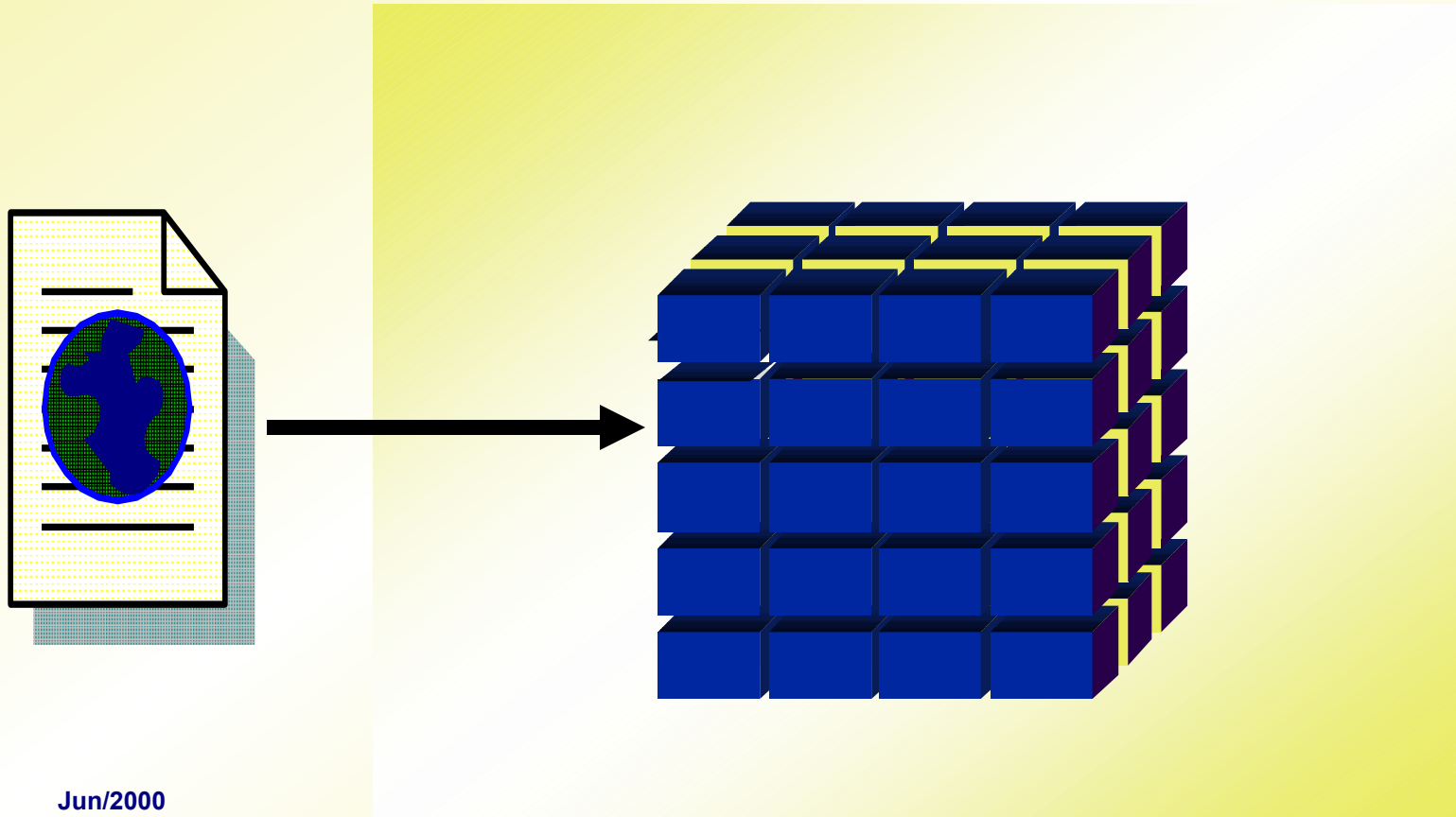


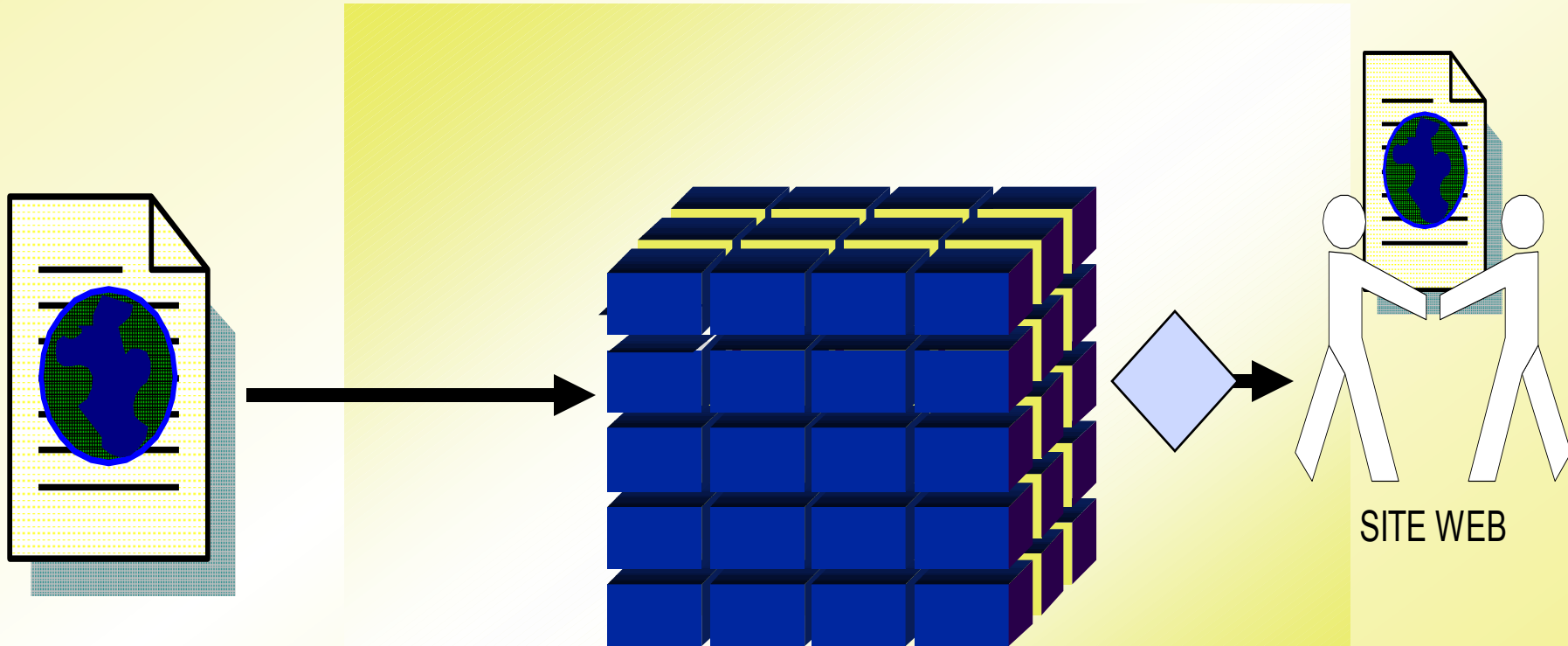
DATA WEBHOUSE NO E-BUSINESS



DATA WEBHOUSE NO E-BUSINESS



DATA WEBHOUSE NO E-BUSINESS



PERGUNTAS

De que forma a Internet vem influenciar o surgimento de um novo conceito de armazém de dados ?

De que forma se dá o gerenciamento do relacionamento do cliente X empresa em um Site Web voltado para Armazém de Dados ?

Supondo a necessidade de informações para tomada de decisões para uma campanha publicitária utilizando o fluxo de cliques realizado por cada cliente, como poderia ser o modelo conceitual de dados e multidimensional para atender a estas necessidades ?

De que forma poderíamos obter um aumento de desempenho no modelo multidimensional, facilitando o uso do aplicativo de relatório?

Que conclusão podemos tirar sobre influência do E-commerce na Arquitetura de um Datawarehouse

INDICE

DO QUE TRATA O TRABALHO

HISTORICO DOS SITES NA WEB

DW e DWING no GERENCIAMENTO do
RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

QUAL É O PROBLEMA

QUAL É A SOLUÇÃO

CONCLUSÕES E COMENTÁRIOS

DO QUE TRATA O TRABALHO

· APLICAR OS CONCEITOS DE DW e Dwing
AOS PROCESSOS DE RELACIONAMENTO
COM
O CLIENTE A UMA EMPRESA FICTICIA DE
E-COMMERCE

• motivação

HISTORICO DOS SITES NA WEB

EVOLUÇÃO OPERACIONAL

PROPAGANDICE

E-COMMERCE

E-BUSINESS

• conceitos

HISTORICO DOS SITES NA WEB

EVOLUÇÃO CULTURAL

•EMPRESAS CONDUZIDAS

PELA GERENCIA

PELO CLIENTE

DW e DWING no GERENCIAMENTO do RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

• PLANEJAMENTO DE CAMPANHAS
AUTOMAÇÃO DAS FORÇAS DE VENDAS
PLANEJAMENTO DE ENTREGA DE PRODUTOS
PERFIL DO CLIENTE, PRODUTOS, CONTAS E
PEDIDOS
MELHOR FORMA DE DISTRIBUIÇÃO DO PRODUTO
OBTENÇÃO DE INDICADORES
LUCRATIVIDADE POR CLIENTE E DESISTÊNCIA E
LEALDADE

• conceitos

QUAL É O PROBLEMA

· DESENHAR O MODELO MULTIDIMENSIONAL PARA ATENDER AS SEGUINTE NECESSIDADES DE INFORMAÇÃO

1. QUAIS OS TIPOS DE CLIENTES (P/ SEXO, FAIXA ETÁRIA, DESEJOS, ..) QUE COMPRARAM UM PRODUTO X E PARA QUE TIPO DE USO?

2. QUAL A PREFERENCIA (TIPO DE PRODUTO) OBSERVADA POR AREA GEOGRAFICA E QUAL TIPO DE EVENTO UTILIZADO PARA A CONCRETIZAÇÃO DA VENDA

empresa modelo atual

QUAL É A SOLUÇÃO

- O MODELO É DO TIPO SNOWFLAKE ATRIBUTO (TABELA DE FATO SEM FATO)
REDUZ NUM. DE DIMENSÕES FACILITANDO USO DE APLICATIVO DE RELATÓRIO E REDUZ O TAMANHO GERAL DE INDICE, ASSIM COMO A COMPLEXIDADE DE SQL GERADO.
AUMENTO DE DESMPENHO
ELIMINAÇÃO DE PONTOS DE ENTRADA DE CHAVES NÃO PRIMARIA

[datawebhousing](#)

CONCLUSÕES E COMENTÁRIOS

Estratégia de implementação:

Dividir em 3 grupos de trabalho:

- 1- Interface e coleta de dados
- 2- Desenvolvimento a partir dos dados já coletados até a carga no DW
- 3- Desenvolvimento das consultas e disponibilização das informações para consumo.

CONCLUSÕES E COMENTÁRIOS

Estratégia de Implantação:

Dividir em 4 grupos de trabalho:

- 1- Treinamento do usuário
- 2- Produção da interface e da carga do DW
- 3- Análise de pendência e liberação de informações.
- 4- Infra-estrutura de rede