

# 19.CADEIA DE VALOR

Seção 7: Crie uma Narrativa Inspiradora

O DESIGN LEVA AO  
CONSUMO FÁCIL E É  
FOCADO NA ATENÇÃO  
DA AUDIÊNCIA PARA AS  
PARTES CERTAS



# CRIAR UMA HISTÓRIA



COMO VOCÊ  
IDENTIFICA A HISTÓRIA  
NOS SEUS DADOS?



# ANÁLISE DE DADOS SOFRE DE FALTA DE CONTEXTO



# ENTENDER PORQUE ANALISAMOS DADOS



# ANÁLISE DE DADOS

- o processo de transformar dados em informação



# DECISÕES ORIENTADAS A DADOS QUE LEVAM À AÇÕES E RESULTADOS PARA OS NEGÓCIOS





# ANÁLISE

- pega os dados e faz o processamento para a audiência, traz a comunicação que pode levar a uma decisão



# CADEIA DE VALOR NA ANÁLISE DE DADOS

DADOS  
INFORMAÇÕES  
CONHECIMENTO  
DECISÕES  
RESULTADOS

Qualquer um que processe dados, em qualquer nível, desde estudar uma simples tabela, a um cientista de dados e busca compreender o significado dos dados - esta executando  
ANÁLISE de dados

Tabela  
mostrando as  
vendas de um  
produto em 10  
lojas

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

Apenas dados

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

# FATOS E INFORMAÇÕES

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

Loja 4 vende  
seus produtos  
por R\$ 28

Vendas  
Valor

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598



Loja 4 vendendo  
produtos por 28  
dólares é apenas  
um fato

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598



Um gestor  
deveria executar  
alguma ação em  
função disto?

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

Supondo que  
você fosse o  
gerente da loja 4

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

Sem contexto ou  
informação

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

Supondo que  
você fosse o  
gerente da loja 4

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598



Loja 4 está  
vendendo  
produtos mais  
baratos de todas  
as lojas

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

## Informação

Você agora pode  
tomar a decisão  
de aumentar o  
preço

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

Loja 4 está  
vendendo  
produtos por um  
preço específico  
- é apenas um  
fato

Store	Sales	Revenue
1	2900	130500
2	3950	134300
3	4559	227950
4	2788	78064
5	2417	99097
6	3062	97984
7	4925	221625
8	4917	191763
9	4164	112428
10	4047	137598

Quando apresentar uma análise ou apresentar uma história:

- não basta simplesmente apresentar a informação
- você tem que ter o contexto e entendimento

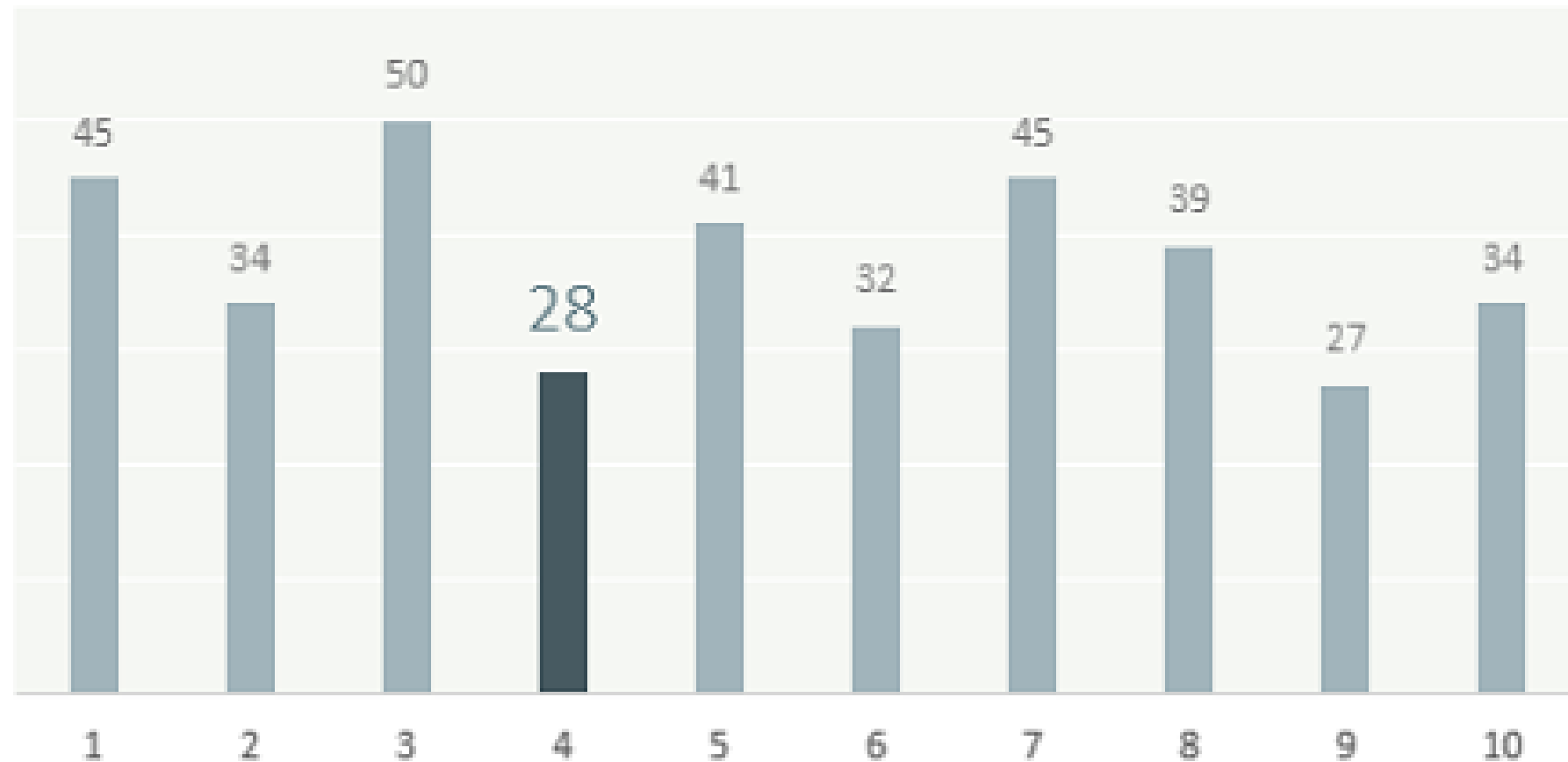
assim você consegue apresentar informação e conhecimento para o usuário



Quando lhe pedem para  
fazer análise, não lhe deram  
todo o contexto

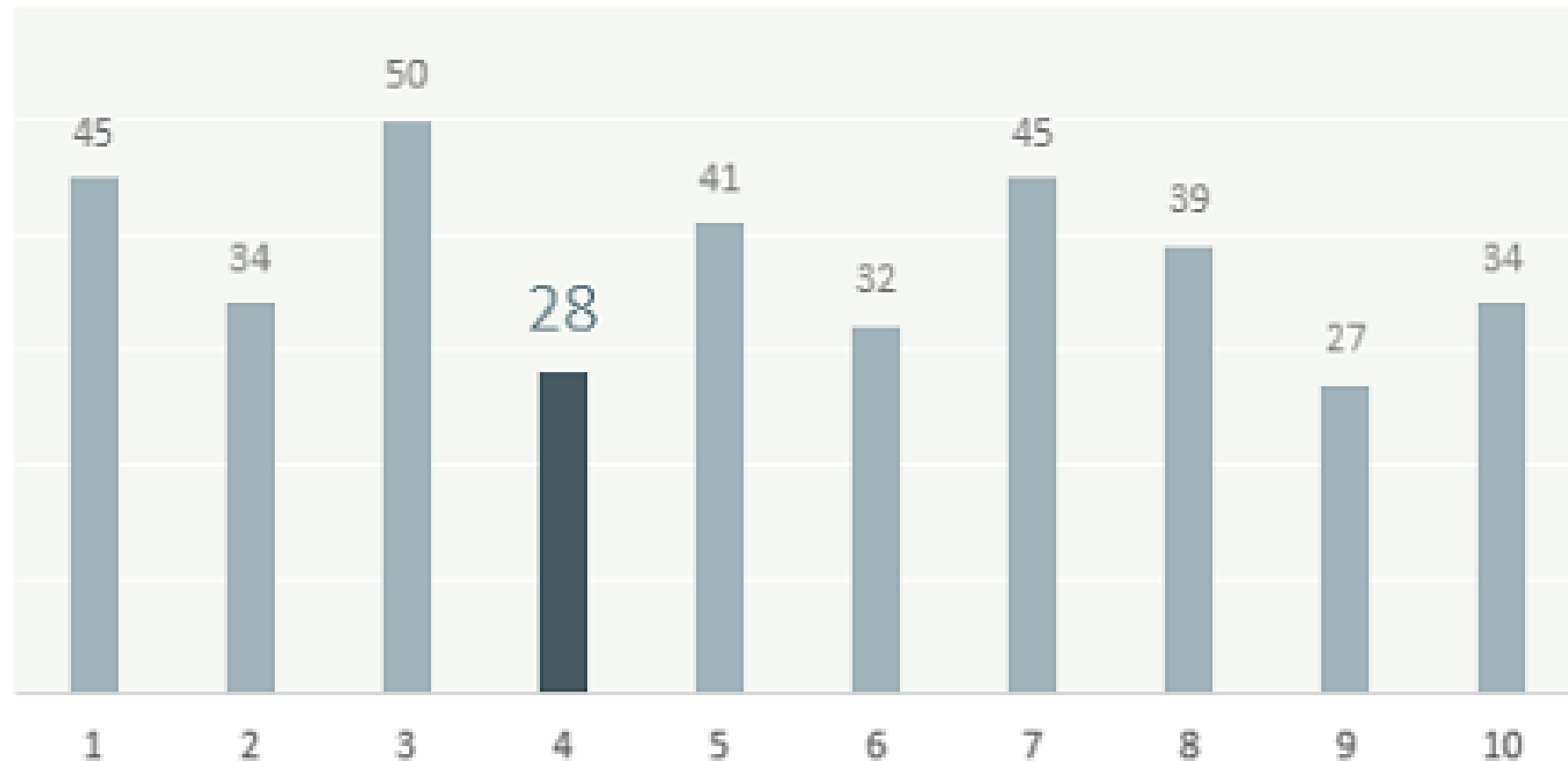


## Store 4 Selling Units for \$28



**SEGUE PRINCÍPIOS VISUAIS**

## Store 4 Selling Units for \$28



**LIMPO, CLARO E FÁCIL DE COMPREENDER**

Se não lhe deram todo o contexto para a análise, ou se você começou com alguns dados e quer comunicar o que significa - você precisa aprender o contexto

ENTENDER O  
CONTEXTO:

PERGUNTAS: QUEM E O  
QUE



# QUEM

- Identifica diferentes membros da audiência



encontre o equilíbrio entre

- muito específico
- muito abrangente



# PÚBLICO

- qualquer um que tem uma perspectiva específica dos dados ou do contexto de negócio





# REVISÃO MENSAL DO SEU DEPARTAMENTO

A equipe financeira deve  
ter perspectivas diferentes  
do gerente de RH com  
relação aos mesmos  
números



IDENTIFIQUE QUEM SÃO OS GRUPOS DE  
AUDIÊNCIA

# O QUE

- o que exatamente você quer que sua audiência saiba ou não saiba



O QUE

- resultado da sua análise



# CADEIA DE VALOR DA ANÁLISE

- leva à decisão e uma história de dados impactante, gera decisões e resultados específicos



Algumas vezes a ação é  
guiada pela história contada  
pelos dados



Antes de você começar a analisar os dados, prepare-se entendendo o contexto



CONSIDERE SUA  
AUDIÊNCIA





# Gerente de Marketing



# AÇÕES POTENCIAIS:

- troca de preço
- troca de segmento
  - alterar marca
- aumentar ou reduzir campanhas



Uma vez que você saber a  
ação ou decisão que você  
quer guiar com sua análise,  
você pode comunicá-la  
com seus dados



# Campanha de Marketing



Não há problema em  
comunicar uma história em  
que a saída é continuar a  
análise



- CONTEXTO DA ANÁLISE
- CADEIA DE VALOR DA ANÁLISE
- HISTÓRIAS DE DADOS



# PRÓXIMO TUTORIAL COMPREENDENDO CONTEXTO

