

1. O **Tableau** é uma ferramenta de BI - Business Intelligence.
2. **Business Intelligence, BI**, é um processo que visa coletar dados gerados por um negócio, organizá-los e fazer uma profunda análise, a fim de gerar informações reais e concretas que servirão como base para as tomadas de decisão de uma empresa.
  - **Entrevista com usuários** - conhecer a empresa e o que os usuários querem no seu sistema de BI
  - **Matriz Dimensão Indicador** - nas colunas a dimensão dos indicadores e nas colunas as dimensões da pesquisa
  - **Data Warehouse** - armazenar os dados utilizando modelos bastante utilizados. Banco de dados enorme com todas as informações gerenciais da empresa
  - **Processos de ETL ou ELT** - processo de extração das fontes de dados originais como planilhas, sistemas legados e operacionais, dados da internet dentre outros
  - **Data Marts** - Data Warehouse menores que possuem dados departamentais. A única fonte de dados é o Data Warehouse
  - **Dashboards** - painéis gráficos que mostram os dados de relatórios gerenciais
3. O **Tableau** usa a mesma regra de negócio para construir os relatórios finais baseados nas fontes de dados como os Data Marts, Data Warehouse, Stages.
4. A empresa foi fundada em 2003 por pesquisadores de Stanford e ex-executivos da Pixar.
5. Objetivo da empresa era criar uma ferramenta gráfica mais natural e dinâmica.
6. A empresa foi a pioneira em criar relatórios em **Dashboards** utilizando gráficos dinâmicos e visualmente agradáveis.
7. O **Gartner Group** é uma empresa de consultoria que analisa o mercado de tecnologia da informação.
8. Geram relatórios que auxiliam as empresas a decidir as ferramentas de TI.
9. O Quadrante Mágico é uma série de relatórios de pesquisa de mercado publicados pela **Gartner** que contam com métodos de análise qualitativa de dados proprietários para demonstrar tendências do mercado, como direção, maturidade e participantes.
10. É um gráfico onde no eixo temos a **Capacidade de execução que a empresa se propõe** e a **Abrangência da empresa em relação à tecnologia**.
11. No eixo **Abrangência da empresa em relação à tecnologia** temos os seguintes tópicos:
  - Compreensão do mercado - Capacidade de compreender as necessidades do cliente
  - Estratégia de marketing - Capacidade de captar novos clientes
  - Estratégia de vendas - Desenvolver uma base de consumidores
  - Modelo de negócios - Proposta de negócio para dominar o mercado
  - Estratégia de abordagem - Atividades executadas durante a distribuição dos produtos

- Estratégia de indústria - Atender as necessidades de nicho de mercado
  - Posição geográfica - Aptidão de se estabelecer em certas regiões geográficas
  - Inovação - Investimento em soluções que aumentam a vantagem competitiva
12. No outro eixo **Capacidade de execução que a empresa se propõe**.
- Execução de Marketing - Quanto a empresa é criativa na comunicação com seus clientes
  - Produtos e serviços - Qualidade dos produtos oferecidos
  - Vendas e precificação - Estratégia eficientes de vendas e melhores preços
  - Responsividade do Mercado - Adaptação da empresa em relação a crises e concorrência
  - Experiência do consumidor - Satisfação dos clientes
  - Viabilidade - Relação entre custos e sustentabilidade financeira
  - Operações - Competência da empresa a atingir suas metas
13. Plotando o resultado das avaliações de várias ferramentas montamos um gráfico de pontos que tem regiões com as mesmas características.
14. O **Quadrante Mágico** fornece um posicionamento competitivo gráfico de quatro tipos de fornecedores de tecnologia, em mercados onde o crescimento é alto e a diferenciação do fornecedor é distinta:
- Os **Líderes** ferramentas mais avançadas no mercado e ditam a regra do mercado, executam bem sua visão atual e estão bem posicionados para o amanhã
  - Os **Desafiadores** executam bem hoje ou podem dominar um grande segmento, mas não demonstram uma compreensão da direção do mercado. Não tem muita inovação
  - Os **Visionários** tem foco em pesquisa e desenvolvimento mas não tem dinheiro ou tecnologia para bancar o crescimento, entendem para onde o mercado está indo ou têm uma visão para mudar as regras do mercado, mas ainda não executam bem. São empresas que geralmente são compradas pelos líderes. São as StartUps que dão certo
  - Os **Concorrentes de nicho** focam com sucesso em um pequeno segmento ou estão fora de foco e não inovam ou superam os outros. ferramentas especialistas em determinado segmento ou solução
15. Analisando o **Quadrante Mágico** das ferramentas de BI para 2021 temos no quadrante de **Líderes**
- **Microsoft - Power BI**, **Tableau** e **Qlik**.
16. O **Power BI** e o **Google Data Studio** são ferramentas que necessitam de mais flexibilidade e mais conhecimento técnico. É mais usado por profissionais de TI que manipulam os dados com mais desenvoltura.
17. O **Tableau** e o **Qlik** são ferramentas menos flexíveis e com menos conhecimento técnico. Ideal para usuários finais com pouco conhecimento técnico.