

CENTRO UNIVERSITÁRIO FAESA
UNIDADE CARIACICA
CURSO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

RAÍSSA DE AZEVEDO

INTRODUÇÃO A INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS

CARIACICA

2025

SUMÁRIO

1 QUESTIONÁRIO.....	3
REFERÊNCIAS.....	5

1 QUESTIONÁRIO

1. O que é Inteligência de negócios e como usar a mesma?

Inteligência de negócios (Business Intelligence) é a combinação de análise empresarial, mineração de dados, visualização de dados, ferramentas e infraestrutura de dados e boas práticas (engenharia) empresarial. Essa combinação é utilizada para ajudar organizações a tomarem decisões estratégicas que sejam positivas através da coleta e análise de dados.

2. Observe: Porque a Inteligência de Negócios é importante para sua empresa

O *business intelligence* pode ajudar as empresas a tomar melhores decisões, pois apresenta dados atuais e históricos no contexto dos negócios. Quando usados da forma adequada, os dados certos podem contribuir para diversas áreas, desde a conformidade até o recrutamento de pessoal.

3. Levando em consideração ao termo BIG DATA. O que representa?

Big Data é um conjunto de dados maior e mais complexo, especialmente de novas fontes de dados. Esses conjuntos de dados são tão volumosos que o software tradicional de processamento de dados simplesmente não consegue gerenciá-los.

No entanto, esses grandes volumes de dados podem ser usados para resolver problemas de negócios que você não conseguiria resolver antes.

4. Quais são os principais objetivos da Inteligência de Negócios?

A inteligência de negócios tem como principais objetivos:

- **Coletar** dados através de ferramentas de gestão e/ou softwares especializados;
- **Armazenar** os dados coletados, em conformidade com a LGPD.
- Análise dos Dados
- Produção de **relatórios**, combinando análises, ferramentas e a visualização dos dados coletados.

5. Como o Business Intelligence te ajuda a vender mais?

Sim. Através da análise dos dados e o cálculos dos KPIs corretos, uma empresa é capaz de mudar sua estratégia de negócio, marketing ou logístico e consequentemente aumentar seu Market Share e com isso, aumento de vendas.

6. Como definir os KPIs prioritários?

Os KPIs prioritários estão relacionados a:

Financeiro: KPIs que demonstram o desempenho financeiro da organização e o uso de recursos financeiros para realização das atividades

Clientes e Stakeholders: KPIs que refletem o desempenho organizacional do ponto de vista dos clientes ou de outras partes interessadas

Processos Internos: KPIs que monitoram o desempenho organizacional, considerando a qualidade e eficiência dos produtos e serviços

Capacidade Organizacional: KPIs que monitoram o desempenho organizacional através da ótica do capital humano, infraestrutura, tecnologia, cultura e outras capacidades fundamentais para o desempenho inovador.

REFERÊNCIAS

ORACLE. **Conheça alguns exemplos de KPIs e como classificá-los.** Disponível em: <https://www.tableau.com/pt-br/learn/articles/KPI-examples>. Acesso em: 31 ago. 2025.

ORACLE. **O que é Big Data?** Disponível em: <https://www.oracle.com/br/big-data/what-is-big-data/>. Acesso em: 31 ago. 2025.

SALESFORCE. **Business Intelligence.** Disponível em: <https://www.tableau.com/pt-br/learn/articles/business-intelligence>. Acesso em: 31 ago. 2025.