

RELATÓRIO – HISTÓRICO DA RELAÇÃO ENTRE O GRUPO MMB E A WHY CONSULTING

INTRODUÇÃO

Este documento apresenta, de forma simples e clara, a história da parceria entre o **Grupo MMB** e a **Why Consulting**, explicando os projetos realizados, o que foi entregue e o que ainda está pendente.

1. COMO A PARCERIA COMEÇOU

A relação entre o **Grupo MMB** e a **Why Consulting** começou em julho de 2025. A consultoria foi recomendada pelo colaborador Kaique Roque, que já conhecia um dos sócios, Michel.

Naquele momento, o Grupo enfrentava problemas importantes:

- Dependência total de empresas terceiras para acessar informações essenciais.
- Falta de autonomia sobre os próprios dados.
- Dificuldade para entender gargalos nos processos internos.

Por isso, buscou-se uma consultoria para fazer um diagnóstico completo da empresa (Assessment – estudo detalhado do funcionamento da organização) e iniciar a construção de uma base própria de dados (Data Warehouse – ambiente onde os dados ficam armazenados de forma organizada e segura).

2. PROJETOS APRESENTADOS E APROVADOS

A Why Consulting apresentou duas propostas iniciais:

2.1. Assessment Organizacional (Diagnóstico da empresa)

- Visita presencial.
- Entrevistas com áreas-chave.
- Levantamento de fluxos e sistemas.
- Identificação de problemas e sugestões de melhorias.

Abaixo estão as entrevistas com cada área:

Marketing – Entrevistadas: Girlene Santos e equipe de apoio ao Comercial

- A equipe explicou como recebe e repassa leads, descrevendo que não possui acesso ao retorno do Comercial.
- Relataram ausência de indicadores, dependência de planilhas e falta de rastreamento da jornada do lead.
- Demandas chegam pelo Discord, sem controle.

Atendimento ao Associado – Entrevistados: Shara Vieira e equipe de atendimento

- Relataram ausência de painel em tempo real para sinistros.
- O SGA é lento, os processos são manuais e dependem de filtros repetitivos.
- O aplicativo envia sinistros incompletos e duplicados, afetando o atendimento.

Suporte ao Associado – Entrevistados: Shara Vieira e equipe administrativa

- Processos de desfiliação, transferência e conferência de assinaturas são manuais.
- O time de relacionamento depende do time de suporte ou atendimento para dados simples, gerando retrabalho.
- Falta automação e rastreabilidade em processos internos.

Financeiro – Entrevistados: Bárbara Sousa e equipe financeira

- O setor relatou ausência completa de sistema orçamentário.
- Há múltiplos sistemas sem integração (MGF, Omie, Excel).
- Cálculo de comissões, viagens e notas são processos manuais.

Regulagem – Entrevistados: Fabiana Borges e equipe de sinistros

- Sistemas SGA, Cilia e equipe da GS não se integram.
- Orçamentos precisam ser digitados manualmente.
- Não existe painel mostrando status dos veículos na regulagem.
- Associados ligam por falta de atualização automática.

Comercial – Entrevistados: Junio Tosta e consultores

- O CRM atende apenas parte do grupo, somente o Movimento Mais Brasil.
- Consultores dependem de terceiros para cotações completas de seguros em outro sistema (Quiver).
- Metas, comissões e indicadores são controlados em planilhas.

Administrativo – Entrevistados: Adriele Roque e equipe administrativa

- SGA é lento e fragmentado.
- Não existe sistema de chamados corporativo.
- Processos jurídicos e documentos ficam em servidor local sem backup adequado.

Presidência – Entrevistado: Alessandro Pizzolatto

- Falta visão 360° do cliente.
- O rateio de custos é calculado manualmente.
- Múltiplos sistemas dificultam operação e gestão.

2.2. Implantação do Data Warehouse (Base central de dados)

Objetivo: Criar um ambiente próprio onde os dados do **Grupo MMB** fossem armazenados, organizados e atualizados automaticamente por meio dos sistemas já utilizados pela empresa.

3. PRINCIPAIS PARTICIPANTES

Pela Why Consulting:

- Michel
- George
- Adriano

Pelo Grupo MMB:

- Junio (Diretor Comercial e Marketing)
- Adriele (Diretora Administrativa)
- Alessandro (Diretor Presidente)
- Kaique Roque (Desenvolvimento/TI)

4. EVOLUÇÃO DE CADA PROJETO

4.1. Assessment – concluído

O processo incluiu desde o Kickoff (Reunião inicial do projeto) até entrevistas, análise de sistemas e definição de prioridades.

Status: Concluído em novembro de 2025.

4.2. Data Warehouse – em andamento

Fases concluídas:

- Planejamento geral.
- Discovery de APIs (Levantamento de onde os dados de cada sistema estão).
- Criação da estrutura inicial.
- Construção do processo de coleta de dados – ETL (Sistema que coleta, organiza e armazena os dados no DW). O que fará:
 - Buscar automaticamente os dados nos sistemas utilizados pelo Grupo (ex.: associados, veículos, financeiro, históricos atendimentos).
 - Padronizar essas informações para que todos os dados sigam o mesmo formato.
 - Organizar os dados em categorias e separar por áreas (comercial, administrativo, financeiro etc.).
 - Eliminar duplicidades e erros, garantindo que cada informação seja única e confiável.
 - Atualizar o Data Warehouse periodicamente, mantendo os dados sempre recentes.
 - Registrar alterações e manter o histórico completo de cada informação.
 - Integrar dados de diferentes empresas do Grupo em uma única base unificada.
 - Garantir que todas as informações fiquem armazenadas de forma segura e centralizada.
 - Preparar os dados para geração de relatórios, análises e dashboards.
 - Criar a base necessária para que, no futuro, qualquer novo sistema interno utilize esses dados de forma padronizada.
- Início da criação da base histórica.

Status atual: Em fase ativa de organização e integração de dados.

5. O QUE FOI PROMETIDO, ENTREGUE E O QUE AINDA FALTA

PROJETO 1 – ASSESSMENT

Prometido:

- Diagnóstico completo dos processos.
- Mapeamento de sistemas.
- Identificação de problemas e riscos.
- Relatório final com recomendações.

Entregue:

- Todo o diagnóstico.
- Todas as entrevistas previstas.
- Relatório final.
- Recomendações priorizadas.

Não entregue:

- Nada. O projeto foi concluído integralmente.

PROJETO 2 – DATA WAREHOUSE

Prometido:

- Estrutura de armazenamento.
- Conexão com os sistemas atuais.
- Coleta automática dos dados (ETL).
- Organização e padronização das informações.
- Dashboards e relatórios.
- Base para futuros sistemas internos.

Entregue até agora:

- Estrutura inicial da base de dados.
- Conexão com as principais fontes.
- 96% do processo de coleta (ETL).
- Início da base histórica própria.
- Documentação das próximas etapas.

Não entregue (pendente):

- Finalização dos ajustes do ETL.
- Limpeza e padronização dos dados.
- Criação dos dashboards.
- Integrações futuras.

6. AVALIAÇÃO DA PARCERIA — PONTOS POSITIVOS

- Diagnóstico claro e bem estruturado.

- Entregas dentro do prazo para o Assessment.
- Evolução significativa na maturidade tecnológica.
- Redução da dependência de sistemas terceiros.
- Boa comunicação no início da parceria.

7. RECOMENDAÇÕES PROFISSIONAIS (EM LINGUAGEM SIMPLES)

- Finalizar a organização e padronização dos dados coletados.
- Criar dashboards para facilitar o uso dos dados pelo time.
- Definir prioridades para uso do DW em novos projetos internos.
- Estabelecer rotinas de conferência dos dados.
- Ajustar prazos e expectativas das etapas restantes.

8. CONCLUSÃO

A parceria entre o **Grupo MMB** e a **Why Consulting** trouxe avanços importantes. O diagnóstico está concluído e o Data Warehouse já começou a funcionar. Finalizar as etapas pendentes permitirá que o Grupo tenha total controle sobre seus dados e tome decisões mais rápidas e seguras.