

BUSINESS INTELLIGENCE: SAIBA TUDO PARA IMPLEMENTAR COM SUCESSO!




inovatize

Introdução	3
O que é Business Intelligence.....	5
As etapas do processo	7
As vantagens de se implementar BI.....	11
Os erros de Business Intelligence a se evitar	15
Conclusão	19
Sobre a Inovatize.....	21



INTRODUÇÃO



Diante da atual instabilidade política e financeira no Brasil, não há mais margem para errar no cenário empresarial. É preciso entender os clientes, saber exatamente o que eles pensam e do que precisam, e, então, fazer com que o seu produto ou serviço supra essas necessidades.

Diante disso, manter a empresa no ritmo crescente e garantir a estabilidade dos negócios tem sido o grande desafio dos gestores nos últimos meses. Afinal, é preciso bater metas todos os dias, desde a redução de custos à melhoria nos processos e no aumento de vendas.

Mas, enquanto a dificuldade financeira tem pressionado os grandes empresários, surge uma nova maneira de aumentar os lucros e conseguir conquistar novos clientes, que pode mudar completamente o rumo das vendas e do ritmo de crescimento dos negócios.

Trata-se da chamada **Business Intelligence** — ou Inteligência de Negócio. Mas o que é e como funciona essa Business Intelligence? Quais são as etapas para implementá-la? E quais são as vantagens e pontos de atenção? Para descobrir essas e outras respostas, continue a leitura!





O QUE É
BUSINESS
INTELLIGENCE

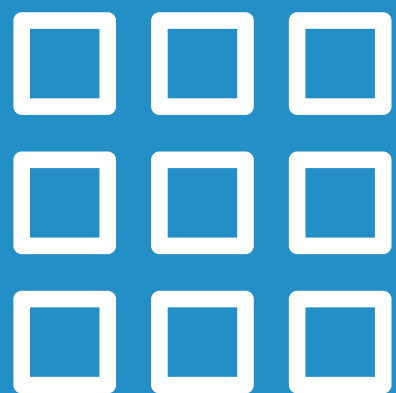
O termo, que começou a circular em meados da década de 90, ostenta a capacidade de captar, organizar, monitorar e compartilhar informações sobre clientes, concorrentes e fornecedores.

Grosso modo, o alvo maior é agilizar o processo de tomada de decisões e torná-las cada vez mais assertivas e práticas, utilizando modelos previamente criados.

Assim, pelo acesso ao sistema — ou por meio de resumos enviados por e-mail — o gerente comercial consegue visualizar os clientes que geram oportunidades, ver quais estão sendo prospectados, se já foram atendidos ou se desistiram da compra.

Então, são gerados relatórios com gráficos e listas, que podem ser exportados para planilhas. E é possível também tabular esses dados para criar uma [lista de e-mail marketing](#), que permite ver quantas pessoas clicaram nos e-mails enviados.





AS ETAPAS DO
PROCESSO

De fato, começar a utilização da inteligência no negócio requer um ritual estratégico. Em outras palavras, para alcançar a mudança na produtividade da equipe interna e obter o sucesso com o público externo, existem algumas regrinhas básicas a serem seguidas.

Agora, vejamos as seis principais delas:

DEFINIR OS INDICADORES DE DESEMPENHO (KPIs)

Os indicadores de desempenhos serão a base da busca das informações — sem eles, tempo e dinheiro serão desperdiçados.

Nesse sentido, os [KPIs](#) servem como um mapa, direcionando o caminho a ser traçado para chegar no ponto desejado. Portanto, defina primeiro o que você deseja obter em termos do software, e os indicadores que ele deve gerar. Então, a partir daí, comece todo o processo.

DELIMITAR AS INFORMAÇÕES

Delimitar as informações que serão disponibilizadas nas aplicações de BI deve ser encarado como lei.

Aliás, é importante considerar essa informação para saber quando a disponibilidade dela é realmente necessária e em que formato deverá ser publicada.

Afinal, não adianta investir tempo, dinheiro e alocar recursos em algo que não será utilizado.



CONTAR COM AS PESSOAS CERTAS



Estabeleça os grupos de usuários: produtores, analistas e gestores. Nesse processo de escolha, é importante conhecer bem o perfil dos contratados para evitar erros durante o processo.

Mas não adianta apenas ter número. É preciso ter pessoas com conhecimentos específicos e, principalmente, que comprem a ideia e sejam comprometidas.



CONTAR COM A PARTICIPAÇÃO DOS GESTORES

Sabe aquele clichê que “uma andorinha só não faz verão”. Pois é, isso também vale nesse caso. O gerente do projeto precisa contar com o apoio da alta cúpula da empresa, para que pequenos problemas, que devem ocorrer na fase inicial, não sejam motivos para abandonar o projeto.

E esse também é um fator-chave para manter o engajamento dos demais funcionários. Até porque, se os líderes não acreditam na iniciativa, os liderados acreditarão?

ESCOLHER O SOFTWARE DE BI CORRETO

O quarto passo está relacionado à escolha do software ideal, de acordo com um briefing (informações e instruções concisas da missão) específico.

E esse passo é fundamental, porque permite a clareza do resultado adequado ao seu negócio e garante que o investimento seja realizado de acordo com as necessidades da empresa.

DETERMINAR PRAZOS

Trata-se de uma das regrinhas básicas mais importantes do BI. É essencial manter o pé no chão e definir um prazo específico para que os departamentos especializados executem os subprojetos.

Nessa regra, é fundamental não ultrapassar seis meses e nem antecipar o projeto para menos que três.





AS VANTAGENS DE
SE IMPLEMENTAR BI

Entendido o processo, agora você deve estar se perguntando “o que eu ganho com a implementação, na prática?” Bem, ganha eficiência, melhores resultados e embasamentos para tomar decisões empresariais!

Afinal, esse foi o processo que as grandes corporações tiveram que enfrentar para se modernizarem, e continuar crescendo de forma sustentável. E os resultados mostram que valeu à pena!

Ainda está em dúvida? Pois vejamos agora 5 bons motivos para aderir à ideia:

CRESCIMENTO DAS TRANSAÇÕES

De fato, com a análise dos clientes e do que eles mais procuram em um determinado período, é mais fácil acertar, pois, com a BI, é possível enxergar o mercado e as tendências para o público. E, com essas informações, é possível criar campanhas de marketing certeiras. Além de o time de vendas conseguir aumentar as vendas por entender melhor o comportamento do cliente, e ofertar a ferramenta ideal.



AUTOCONHECIMENTO

Uma empresa que não conhece o seu próprio produto — não apenas o que ela oferece, mas o valor que externa ao consumidor — não sabe para onde caminha. Mas, com a BI, ela terá uma visão do cliente em relação ao serviço/produto que oferta ao público. Isso facilitará a criação de novos produtos e ajustes na estratégia dos produtos atuais.

MONITORAMENTO COM AGILIDADE

Sabemos que, com a internet, tudo muda muito rápido. E é fundamental acompanhar essas mudanças, os passos da concorrência e ficar de olho nas tendências.

Afinal, poder visualizar, na palma da mão, as informações relacionadas ao seu tipo de produto ou serviço no exato momento em que aconteceram significa aumentar a praticidade e efetividade dos resultados.

Além disso, com a ferramenta é possível manter as informações dos clientes atualizadas, documentadas e com fácil acesso. E ainda ter controle das propostas enviadas, sabendo quantas geraram resultado, quantas foram perdidas e o motivo pelo qual foram perdidas.



RÁPIDO PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO (ROI)

A melhor de todas as vantagens, por conta da agilidade de resposta: **o retorno do valor investido**. Basicamente, o sistema viabiliza a qualificação do público externo (clientes) e ainda cria parâmetros pré-definidos para cada momento de compra de cada cliente. Assim, será fornecida ainda a elaboração de relatórios com indicadores de desempenho e a possibilidade de realizar campanhas de e-mail marketing.

SEGURANÇA NO PLANEJAMENTO

Já imaginou se você pudesse testar os resultados de suas ações antes de colocá-las em prática no mercado? Imagine quanto você economizaria e quanto maior seria a possibilidade do seu produto emplacar! Pois é exatamente isso que a Business Intelligence é capaz de fazer.

CONTROLE DOS CUSTOS

Por fim, com a BI é possível ainda identificar investimentos que não estão dando resultados, fazer benchmarking e identificar valores que podem ser cortados e reduzidos. Tais ajustes resultam em uma melhor saúde financeira para a empresa, que pode ganhar fôlego para novos investimentos e se estruturar para crescer.





OS ERROS DE
BUSINESS
INTELLIGENCE
A SE EVITAR

Para não cair em armadilhas, o investidor inteligente precisa estar esperto constantemente. Ainda assim, existem erros muito comuns que empresas costumam cometer ao implementar BI. Portanto, é essencial analisar esses erros e leva-los em conta no momento de realizar a implementação no seu negócio.

A seguir, confira os principais erros e fique atento para não cometê-los.

NÃO INVESTIR EM CONSULTORIA

Confiantes na própria capacidade intelectual de lidar com os problemas que surgem no dia a dia, ao implementar BI, a maior parte das empresas acredita que a autossuficiência garantirá o sucesso no investimento.

No entanto, o uso da ferramenta requer dedicação exclusiva, e o acompanhamento de um profissional especializado para dar suporte tecnológico e gerencial.

NÃO COMUNICAR OS FUNCIONÁRIOS SOBRE A ESTRATÉGIA DE GESTÃO

Embora pareça uma estratégia direcionada a gestão da empresa, o público interno da organização precisa estar ciente da mudança na gestão desses dados.

Mas não apenas isso. Os colaboradores precisam se sentir parte do processo e, de fato, executar a missão de colaborar e contribuir para que os resultados saiam como planejado.





NÃO TER NOÇÃO DE ONDE CHEGAR COM BI

Ok, isso parece contraditório, já que a maioria dos empresários implementam os recursos da Tecnologia da Informação pensando em lucro, melhorias e avanços no negócio. Mas, na verdade, BI ainda traz mais benefícios que eles.

Por isso, é importante manter claro o seu alvo durante o processo. Nesse sentido, um estudo detalhado sobre as particularidades da empresa é essencial para saber aonde chegar. Afinal, conhecer as deficiências da empresa pode servir de norte para o resultado esperado.

Tomemos como exemplo uma empresa de TV que tem enfrentado sérios problemas com déficit de audiência, em decorrência do uso dos equipamentos eletrônicos.

Nesse caso, com o uso de BI será possível ter indicadores da preferência dos telespectadores/internautas em relação aos conteúdos, e ainda medir a eficiência das metodologias operacionais do trabalho.



ACHAR QUE APENAS O BI É SUFICIENTE

A essência do BI é a utilização de diversas fontes de dados. Por isso, no momento da contratação da ferramenta, procure ver se a ferramenta conseguirá integrar todos os repositórios e se a solução é multiplataforma.

Verifique ainda se a segurança dos dados é garantida por meio de restrições de acesso, firewalls e antivírus. Descuidar desses pontos pode ser um erro fatal.

ACHAR QUE TODO SOFTWARE DE BI É IGUAL

De fato, o mercado está repleto de ferramentas. Mas isso não quer dizer que você deve pegar a primeira que aparecer, ou a mais barata.

Cada ferramenta atende a um nicho ou mercado específico. Assim, quanto mais específica a ferramenta for para o seu negócio, mais fácil será implementar e melhores serão os resultados.





CONCLUSÃO

Enfim, apostar na inteligência dos negócios é uma das poucas certezas deste período delicado da economia nacional.

Seguir a tendência digital e automatizar os processos da empresa tem sido a via de escape para tradicionais empresas que seguiam para a estagnação.

Reinventar-se e buscar mudanças para chegar mais perto dos clientes, com o produto e serviço certo na hora propícia, tem sido a melhor resposta para quem escolheu o Business Intelligence.

Assim, é possível alcançar não só o aumento nas vendas, mas uma maior eficiência do marketing, acompanhamento em tempo real, gerenciamento de estoque mais preciso e auxílio para a área de compras.

Se dúvidas, quem implantou não se arrepende!

Então, escolha a empresa que lhe forneça um sistema capaz de atender todas as suas necessidades. E que tenha suporte diferenciado e material de apoio com textos, vídeos e tutoriais para te ajudar a implantar com sucesso o Business Intelligence e alavancar os seus resultados!





Somos uma empresa de prestação de serviços em Tecnologia da Informação que disponibiliza soluções para contribuir com o crescimento das empresas, a expansão dos negócios e o alcance das metas. Somos especialistas em resolução de problemas!

É isso que nós da [Inovatize](#) gostamos de fazer: transformar problemas em soluções. Fazer das limitações, histórias de superação. Inovamos porque acreditamos no potencial das empresas com o uso da inteligência dos sistemas que utilizamos.

Com a versatilidade do software livre e de código aberto, possibilitamos independência e autonomia para nossos clientes. Oferecemos soluções para os problemas que podem ser tratados a um clique.

Ao longo dos anos, desenvolvemos, estratégias para que você conquiste clientes de maneira mais eficiente e eficaz.

Para isso, descobrimos o segredo para manter os clientes sempre por perto: conhecê-los e converter os dados dos clientes em informações relevantes, que possibilitarão conhecer de forma mais detalhada o comportamento, preferências, bem como seus hábitos de consumo.

Enfim, elaboramos um espaço específico para você, que adora desafios, e não teme as adversidade e contratempos que surgem no meio comercial.

E reunimos uma equipe que é como você — obstinada por bater metas, que gosta de trabalhar em equipe, sofre pressão para realizar o ofício com êxito e, mesmo assim, se mantém ligado à modernidade e às tendências nos negócios.

Nosso grupo vive conectado e adora oferecer serviços de [Consultoria, Marketing Digital e Suporte](#). Queremos oferecer uma parceria estratégica para contribuir com o crescimento da sua empresa. Somos a Inovatize, e teremos a maior alegria em conhecer você e seus clientes!

