DATA WAREHOUse

Data Warehouse nada mais é do que a centralização de todas as informações de uma empresa em um grande banco mestre, facilitando assim que possamos ter uma visão geral da empresa para fazer analise dos dados.

Vantagens:

Proporciona segurança nas tomadas de decisões

Facilita a aplicação de técnicas de analise e estatísticas

Suporta a análise de situações passadas e, portanto, a prevenção e a **análise estratégica de cenários futuros**

**Desvantagem:**

**Custo Elevado**

**Dificuldade de implementação**

**Tem que ter forte estruturação dos dados para funcionar**

**DataMining**

**São técnicas de coletas de dados geralmente de data warehouse com o objetivo de criar informações através do cruzamento de dados.**

Vantagens:

**Auxilia as empresas nas tomadas de decisões através da analise das informações obtidas através do cruzamento de dados.**

**Desvantagem:**

**Alto custo**

**Complexidade de implementação.**

**E-commerce**

**E-commerce é o termo utilizado para qualquer transação eletrônica feita através da internet, geralmente mais utilizado para vendas de produtos.**

**Vantagens:**

**Possibilidade vendas em qualquer horário do dia**

**Vendas de forma mais rápida e praticas**

**Custo menor em relação uma lógica física**

**Maior facilidade de conhecer o perfil do cliente**

**Através do perfil podemos oferecer melhores ofertas para o cliente**

**Desvantagem:**

**Alguns clientes ainda tem medo de comprar pela internet**

**Deve ter estratégias bem planejadas para entrega, troca ou devolução**

**Planejar meios para conter quedas do sistema**

**Retorno do investimento a longo prazo**

**ERP**

ERPs são que softwares que integram todos os dados e processos de uma organização em um único sistema.

Em termos gerais, sistema ERP é uma plataforma de software desenvolvida para integrar os diversos departamentos de uma empresa possibilitando a automação e armazenamento de todas as informações de negócios; o ERP possibilita um fluxo de informações único, contínuo e consistente.

**Vantagens:**

**Interliga todas as áreas da empresa**

**Facilita a comunicação entre os setores**

**Auxilia nas tomadas de decisões através de relatórios**

**Ajuda a conter fraudes na empresa**

**Desvantagens:**

**Alto Custo**

**Implementação complicada**

**CRM**

O [CRM ou gestão do relacionamento com clientes](http://www.nho.pt/blog/bid/140077/SMarketing-Como-Criar-o-Plano-de-CRM-de-Sucesso) (CRM - Customer Relationship Management) consiste na gestão das relações com todos os clientes, inclusive os potenciais clientes. O CRM é o conjunto de processos, pessoas e tecnologias empresariais para alcançar um único objetivo: obter clientes e mantê-los satisfeitos.

**Vantagens**

Ajuda empresas a serem mais competitivas na captação e distribuição de novos leads, gestão da força de vendas, gestão da carteira de clientes, SAC e pós-vendas. 

Agrega relacionamento com os clientes pelos laços de confiança, ajudando a vender mais e fortalecer sua marca/fidelizar os clientes.

**Desvantagens**

## Manutenção constante

## Dificuldade de trabalhar

## Desumanização

## Integração

## Custo

SAD

Sistema de Apoio a Decisão como o próprio nome diz são sistemas que auxiliam as empresas nas tomadas de decisões através da analise de informações.

Vantagens:

redução dos custos das operações;

melhoria no acesso as informações, propiciando relatórios mais precisos e rápidos, com menor esforço;

melhoria de produtividade, tanto setorial quanto global;

melhoria nos serviços realizados e oferecidos;

melhoria na tomada de decisões, por meio de fornecimento de informações mais rápidas e precisas;

melhoria na estrutura organizacional, por facilitar o fluxo de informações;

melhoria na adaptação da empresa para enfrentar os acontecimentos não previstos, a partir das constantes mutações nos fatores ambientais;

otimização na prestação dos seus serviços aos clientes;

Desvantagem

Custo Elevado

Difícil implementação