

Centro Paula Souza

Faculdade de Tecnologia de Votorantim

Curso de Ciência de Dados para Negócios

Projeto Integrador I – Compreendendo o Negócio

InsightLab

Allan Queiroz

Bruno Correa

Douglas Americo

Henrique Lima

Samuel Paes

Sumário

1. Negócios e Organizações.....	01
1.1 Definição da Empresa.....	02
1.1.1 Missão, Visão e Valores.....	02
1.1.1.2 Visão.....	02
1.1.1.3 Valores.....	02
1.2 Posicionamento da Empresa e Diferencial Competitivo.....	02
1.3 Análise do Mercado Selecionado e Perfil dos Clientes.....	03
1.3.1 Análise do Mercado.....	03
1.3.2 Perfil do Cliente.....	03
1.4 Análise Swot.....	04
1.4.1 Pontos fortes + oportunidades externas = estratégias de crescimento.....	04
1.4.2 Pontos fortes + ameaças externas = estratégias de enfrentamento.....	05
1.4.3 Pontos fracos + oportunidades = estratégias de melhoria.....	06
1.4.4 Pontos fracos + ameaças = estratégia de defesa.....	07
2. Algoritmos e Estrutura de Dados.....
3. Matemática aplicada à Ciência da Computação.....
4. Comportamento Organizacional em ambiente disruptivo.....
Referências.....
Apêndice 1 – Organograma Empresarial.....

Projeto Integrador I:

Exploração Inicial de Dados para Compreensão do Negócio

Fase 1 – Definição da Empresa

1. Negócios e Organizações

1.2 Definição da Empresa



*Figura 1- Logotipo da InsightLab
Fonte: De autoria própria*

A InsightLab é uma consultoria especializada em análise de dados, com a missão de transformar dados brutos em insights estratégicos. Fundada em 2024, no município de Votorantim-SP, a empresa está estrategicamente localizada para estar próxima de clientes potenciais e fomentar o relacionamento com outras empresas emergentes da região.

Nosso compromisso é oferecer soluções que agreguem valor aos negócios, identifiquem lacunas a serem preenchidas, alcancem novos clientes e fidelizem aqueles que já utilizam nossos serviços, melhorando seus resultados e, conseqüentemente, ajudando-os a atingir seus objetivos.

Diferenciamo-nos por oferecer soluções sob medida, como a criação de dashboards interativos para acompanhamento de KPIs, desenvolvimento de algoritmos de machine learning para previsão de vendas e otimização de campanhas de marketing com base em dados comportamentais.

A empresa preza pelo compromisso com o desenvolvimento sustentável e o impacto social, ajudando a transformar os negócios locais com soluções de alta tecnologia e análise de dados inteligentes.

1.1.1 Missão, Visão e Valores

1.1.1.1 Missão

Nossa missão é transformar dados em insights estratégicos que impulsionam o crescimento e a inovação das empresas. Ajudamos nossos clientes a tomarem decisões mais inteligentes e baseadas em dados, oferecendo soluções personalizadas e tecnologias avançadas para otimizar suas operações e alcançar resultados significativos.

1.1.1.2 Visão

Ser referência em consultoria em análise de dados, reconhecida pela excelência em soluções inovadoras e pelo impacto positivo na transformação digital das empresas, contribuindo para o sucesso sustentável dos nossos clientes e o desenvolvimento das comunidades em que atuamos.

1.1.1.3 Valores

Inovação: Estamos sempre em busca de novas tecnologias e métodos para entregar soluções criativas e eficientes.

Compromisso com o Cliente: Nossos clientes são a nossa prioridade, e trabalhamos para entregar resultados que superem expectativas, adaptando-nos às suas necessidades.

Ética e Transparência: Atuamos com integridade, transparência e respeito, garantindo a segurança e privacidade dos dados de nossos clientes.

Excelência: Buscamos a excelência em tudo o que fazemos, desde a qualidade das nossas soluções até o atendimento ao cliente.

Colaboração: Valorizamos o trabalho em equipe e acreditamos que a troca de ideias e conhecimentos constrói soluções mais fortes e inovadoras.

Sustentabilidade: Comprometemo-nos com práticas responsáveis que gerem impactos positivos nas empresas e nas comunidades onde estamos presentes.

1.2 Posicionamento da Empresa e Diferencial Competitivo

A InsightLab, tem como principal diferencial competitivo a InsightPlace, uma plataforma de atendimento pós-venda, onde os clientes poderão ter acesso a materiais exclusivos (treinamentos para funcionários, estratégias de marketing, drinks e pratos em alta no mercado, planejamentos para demandas de feriados e dias de alto fluxo, etc.), atendimento personalizado com o Labinho (um robô que em tempo real, com base nos dados de cada empresa em específico, fornece um atendimento online 24h, sanando dúvidas e até mesmo intermediando futuros atendimentos com os profissionais da empresa), o qual fornece o plano de atendimento continuado estratégico (onde o cliente tem direito a alguns meses de consultoria, após uma experiência com nossos serviços).

1.3 Análise do Mercado Selecionado e Perfil dos Clientes

1.3.1 Análise do Mercado

A região do Campolim, em Sorocaba, é um ponto nobre com alta concentração de bares e restaurantes sofisticados. Os estabelecimentos atendem a uma clientela exigente, criando uma oportunidade para consultorias de dados que podem ajudar na otimização de operações, previsão de demanda e personalização de atendimento. O mercado é competitivo, com muitos restaurantes já utilizando tecnologias de gestão, o que exige uma oferta diferenciada em serviços, como análises preditivas e estratégias baseadas em dados. As ameaças incluem concorrência intensa e a possível saturação do setor.

1.3.2 Perfil do Cliente:

Bares e restaurantes de pequeno e médio porte, em grandes centros urbanos, incluindo pubs, rooftops, choperias, e ambientes temáticos, onde os proprietários que são mais adeptos à tecnologia, queiram aumentar seu ticket médio, atrair novos clientes e fidelizar os que já o frequentam.

1.4 Análise Swot

1.4.1 Pontos fortes + oportunidades externas = estratégias de crescimento

PONTOS FORTES	OPORTUNIDADES	ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO	OBJETIVO
Capacitação para os clientes	Segundo a EBC (Empresa Brasil de Comunicação) em 2024 houve um aumento do número de bares e restaurantes com prejuízos.	Desenvolver pontos estratégicos para captação de clientes, tanto fisicamente quando virtualmente, garantindo um bom trabalho de gestão de tráfego, e marketing digital.	Gerar destaque aos nossos clientes, fazendo com que eles consigam se destacar no mercado, aumentando entre 9% a 15% sua receita até o terceiro mês.
Vasto conhecimento em I.A.	Uma pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel) revelou que 28% dos bares e restaurantes brasileiros já utilizaram IA em algum momento. Esse número demonstra um crescente interesse no uso desse tipo de tecnologia para otimizar operações, aprimorar a experiência do cliente e impulsionar o crescimento do negócio.	Criação de I.A's para atendimentos personalizados, com robôs que se baseiam em dados reais das empresas, dando suporte total ao cliente, e intermediando futuros atendimentos com nossos profissionais.	Aprimorar as I.A's generativas, afim de conseguirmos atender pelo menos 45% da nossa demanda com a utilização de nossos robôs.
Especialização em bares e restaurantes	De acordo com a Abrasel (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes), até o fim de 2024, a projeção é de que o setor fature cerca de R\$ 428 bilhões, um crescimento 3,3% em relação ao ano passado.	Aproveitar a localização estratégica em Sorocaba e expandir sua base de clientes para cidades vizinhas e grandes centros urbanos, oferecendo soluções personalizadas.	Fechar contratos com 5 clientes até o final de 2024, e buscar uma crescente de 60% até junho de 2025.

1.4.2 Pontos fortes + ameaças externas = estratégias de enfrentamento

PONTOS FORTES	AMEAÇAS	ESTRATÉGIA DE ENFRENTAMENTO	OBJETIVO
Capacitação para os clientes	Vendas de bares e restaurantes caem 4% em setembro, aponta levantamento.	Estudo de território, não somente físico, mas também virtual, e networkings, com sistemas de clube fidelidade, garantindo estar à frente da concorrência.	Aumentar a capacidade de atendimento de nossos clientes em pelo menos 15% ao ano, para que possam crescer progressivamente, e no máximo 25%, para evitar uma alta demanda na qual não conseguiriam suprir.
Vasto conhecimento em I.A.	Segundo pesquisas, regulação apressada da IA pode prejudicar desenvolvimento tecnológico e gerar custos ao País	Desenvolver uma forte equipe judiciária para enfrentar essas adversidades, estando sempre dentro dos parâmetros regulatórios para evitar multas, ou ações que possam prejudicar a InsightLab.	Evitar problemas judiciais, que podem acarretar em grandes prejuízos, ou até mesmo falência da empresa.
Especialização em bares e restaurantes	Aumento da demanda por soluções de análise de dados, novas startups e empresas já estabelecidas podem entrar no mercado, tornando a competição acirrada.	Fidelizar clientes, sempre apresentando inovações em métodos e ferramentas, evidenciando que uma empresa especializada no ramo sempre será a melhor opção.	Garantir que em meio a tantas empresas e startups surgindo, consigamos um lugar estável no mercado, fidelizando clientes por pelo menos um ano.

1.4.3 Pontos fracos + oportunidades = estratégias de melhoria

PONTOS FRACOS	OPORTUNIDADES	ESTRATÉGIA DE MELHORIA	OBJETIVO
Pequeno networking de prestadores de serviços	Alto índice de crescimento do mercado tecnológico, e uma forte oferta de novos softwares que oferecem melhoria de desempenho em diversos setores.	Utilizar a ferramenta de terceiros a partir de uma parceria estratégica com desenvolvedores de softwares voltadas ao setor de logística, atendimento e fluxo de informações.	Garantir a qualidade do serviço prestado pela InsightLab, mantendo fortes parcerias com pelo menos 3 fornecedores de produtos ou serviços, de cada setor da empresa.
Recursos limitados	Grandes franquias que dependem de uma análise minuciosa de dados para alavancar vendas, fidelizar clientes, melhorar processos logísticos e manter-se forte no mercado.	Com os recursos limitados para o atendimento a grandes redes com grandes contratos, faremos um atendimento progressivo, para evitar um choque na qualidade do serviço prestado.	Ganhar cada vez mais espaço em redes e franquias, garantindo a transparência no atendimento e serviço prestado, tornando no mínimo 50% dos clientes, recorrentes em um período de 3 anos em média.
Expertise em apenas uma linhagem do comércio	Empresas de outros segmentos crescendo. No modelo de atacarejo, por exemplo, segmento que combina o atacado e o varejo, tem ganhado força, mesmo em crises econômicas.	Adaptar-se rapidamente às novas circunstâncias para encontrar nichos de mercado inexplorados. Inovações em produtos e serviços podem se destacar.	Garantir a expertise em bares e restaurantes, em 60% da nossa demanda, e nos 40% restantes, criar departamentos para atendimentos de empresas de outros segmentos, para diminuir impactos econômicos em caso de crise.

1.4.4 Pontos fracos + ameaças = estratégia de defesa

PONTOS FRACOS	AMEAÇAS	ESTRATÉGIA DE DEFESA	OBJETIVO
Pequeno networking de prestadores de serviços	Muitos prestadores de serviços, por motivos diversos, podem não cumprir com a entrega ofertada, prejudicando assim, o trabalho da InsightLab.	Manter uma boa relação com prestadores de serviços, é uma opção indispensável, além de ter sempre uma empresa no “plano B”, garantindo que a logística nunca seja prejudicada.	Nunca deixar um cliente prejudicado, mesmo que isso acarrete em algum prejuízo temporário, pois é mais viável perder em uma venda, do que o cliente.
Recursos limitados	O tamanho do mercado de análise de dados de alto desempenho é estimado em US\$ 97,19 bilhões em 2024, e deverá atingir US\$ 280,69 bilhões até 2029, gerando fortes concorrentes com tecnologias e ferramentas mais avançadas.	Ofertar vantagens de longo prazo em atendimentos continuados, com estratégias de desenvolvimento Beta, fazendo com que nossos clientes tenham uma relação mais forte com nossa empresa.	Acompanhar o crescimento do mercado, e estar entre uma das maiores referências do ramo até 2029.
Expertise em apenas uma linhagem do comércio	Crises econômicas, desastres naturais, pandemias, entre outros fatores podem afetar nosso setor. De acordo com a ONU, o crescimento econômico global deve desacelerar de uma estimativa de 2,7% em 2023 para 2,4% em 2024.	Oferecer planos flexíveis, parcelamentos e financiamentos em pacotes, e desenvolver um setor que esteja preparado para trabalhar com clientes de outros ramos, empresas que em determinadas crises, obtém vantagens por serviços de altas demandas.	Manter os clientes que já consomem nossos serviços, dando a eles a oportunidade de ver nossa empresa com mais valor. E agregar cerca de 40% da nossa capacidade de atendimento em empresas de diferentes setores até 2027, garantindo a estabilidade e evitando a sujeição de apenas um mercado.

2. Algoritmos e Estrutura de Dados

3. Matemática aplicada à Ciência da Computação

4. Comportamento Organizacional em ambiente disruptivo

Referências

ABRASEL. **Setor de bares e restaurantes fatura mais de R\$ 100 bilhões no primeiro trimestre.**

2023. Associação Brasileira de Bares e Restaurantes. Disponível em:

<https://abrasel.com.br/noticias/noticias/setor-fatura-mais-de-100-bilhoes/>. Acesso em: 21 set.

2024.

GRAND VIEW RESEARCH. **Big Data Market Size, Share & Trends Analysis Report By Component (Software, Hardware), By Deployment, By Application, By End-use, By Region, And Segment Forecasts, 2020 – 2027.** Disponível em: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/big-data-industry>. Acesso em: 28 set. 2024.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico: conceitos, metodologia e práticas.** 33. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MORDOR INTELLIGENCE. **High Performance Data Analytics Market - Industry Report.** Disponível em: <https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/high-performance-data-analytics-market>. Acesso em: 10 out. 2024.

ALURA. **Storytelling com dados: o que é, como fazer e exemplos.** Disponível em: <https://www.alura.com.br/artigos/storytelling-com-dados#:~:text=Em%20resumo%2C%20data%20storytelling%20%28ou%20storytelling%20com%20dados%29,transforma%20informa%C3%A7%C3%B5es%20complexas%20em%20insights%20claros%20e%20acion%C3%A1veis>. Acesso em: 12 out. 2024.

FORBES. **Revolução: consultorias puxam agenda de transformação no mercado.** Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-tech/2022/12/revolucao-consultorias-puxam-agenda-de-transformacao-no-mercado/>. Acesso em: 12 out. 2024.

PIPEDRIVE. **O que é pipeline de vendas? Pipedrive Blog, 2024.** Disponível em: <https://www.pipedrive.com/pt/blog/pipeline-de-vendas>. Acesso em: 12 out. 2024.

PWC. **Orientação por dados: Grandes decisões na era da inteligência, 2017.** Disponível em: <https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:US:a5776a2e-36a2-46f5-be41-7a0a99db42c6>. Acesso em: 12 out. 2024.

Apêndice 1 – Organograma Empresarial

