

BUSINESS INTELLIGENCE E ESTRATÉGIA EMPRESARIAL



Introdução	3
Conceito & Definição.....	5
Surgimento	7
Business Intelligence guarda-chuva?	9
Áreas que podem usar B.I. em suas estratégias.....	13
Benefícios	17
Aplicações	22
Análises Avançadas	25
Conclusão	27



INTRODUÇÃO

INTRODUÇÃO



O mundo dos negócios vem tomado proporções assustadoras, rapidamente as empresas estão tendo necessidade de rever a gestão e adaptar os processos, para que elas se enquadrem nos novos modelos de negócios.

O mercado está tomado pela forte presença do digital e pela propagação incontrolável de informações de todos os tipos, por qualquer pessoa e, em todos os lugares. Nesse cenário, as empresas precisam de estratégias para extraírem o melhor de todas essas informações.

INTRODUÇÃO

Uma dessas estratégias é fazer uso de ferramentas que garantam vantagem competitiva, possibilitem agilidade nas tomadas de decisão e capacitem os gestores para encontrarem soluções inteligentes que, não só otimizem os processos organizacionais, mas também contribuam para o crescimento da empresa.

Aproveitando esse novo cenário, decidimos lançar este e-book para falar sobre um conceito extremamente importante para as empresas, o Business Intelligence. Por isso, se você tem dúvidas sobre o tema, continue sua leitura, vamos entender além do conceito de B.I, saber para que ele serve, porque ele é importante para a sua organização, quais os benefícios de implementá-lo nos processos e as áreas que podem utilizar o conceito para otimizar os resultados.

Vamos começar, boa leitura!





CONCEITO E DEFINIÇÃO

CONCEITO E DEFINIÇÃO

A sigla B.I é usada para definir o termo Business Intelligence ou Inteligência de Negócios em português, mas o termo que melhor define B.I é inteligência empresarial, porque o conceito não trata apenas da parte comercial ou de negócios da empresa, ele engloba todas as áreas, desde operacional, comercial, financeiro até o marketing.

Então, podemos conceituar B.I como um conjunto de técnicas e aplicações usadas para analisar, coletar, tratar e organizar uma série de dados, que mais tarde serão transformados em informações úteis para a tomada de decisão dos negócios.

Portanto, B.I não é uma ferramenta e muito menos um software, não é possível abrir através de alguma aplicação, como por exemplo, o Excel e usá-lo deliberadamente. O conceito precisa ser aplicado as informações organizadas e guardadas no banco de dados do sistema ERP ou qualquer outro sistema de gerenciamento empresarial, para fazer sentido para os processos da empresa.

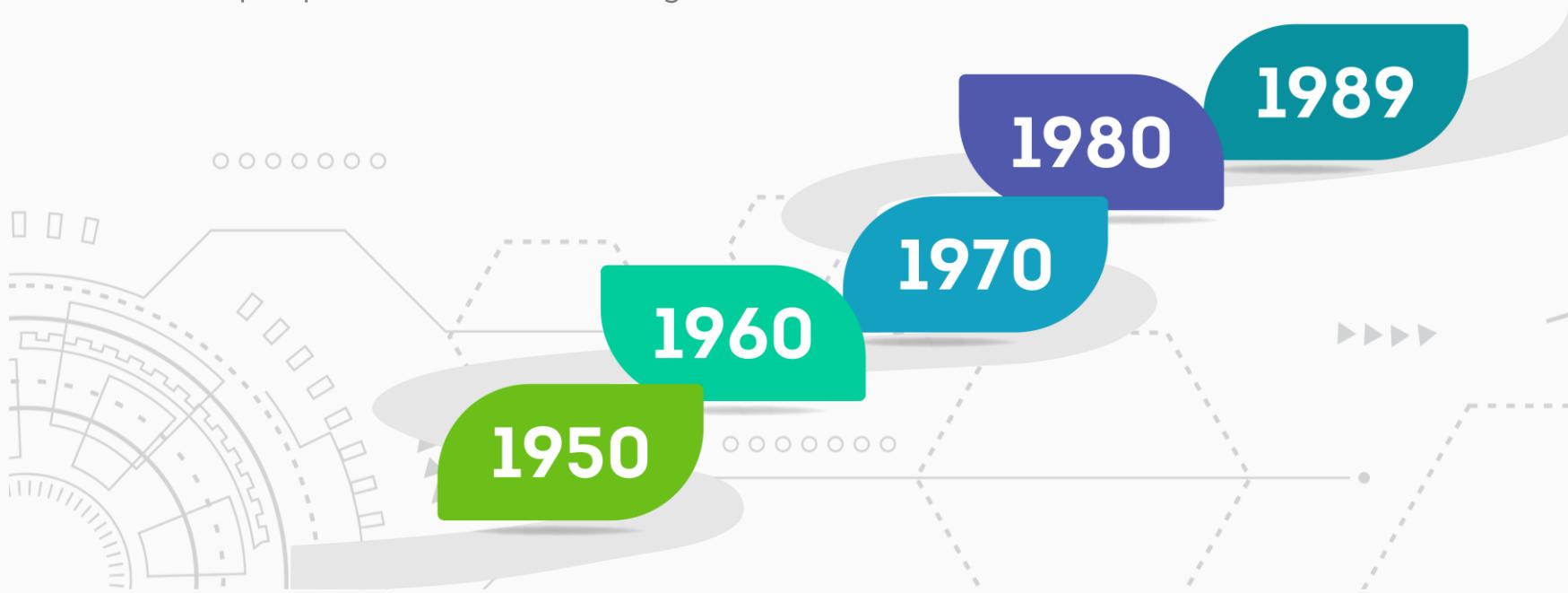




SURGIMENTO

SURGIMENTO

Há diferentes épocas que datam o surgimento desse conceito, como por exemplo, 1950, 1960, 1970 e 1980, porém vamos considerar o ano 1989, pois foi com a evolução dos computadores pessoais e aumento do uso e capacidade de processamento que o Business Intelligence ganhou mais força. Além disso, foi também quando o Gartner Group – Instituto de Pesquisa e Análise do setor de Tecnologia da Informação, conceituou pela primeira vez o termo no objetivo de reunir todas as iniciativas de inteligência. Isso fez do B.I um conceito que não abrange apenas as aplicações para analisar e coletar, mas abrange também outras disciplinas, transformando o Business Intelligence em um termo que podemos definir como guarda-chuva.



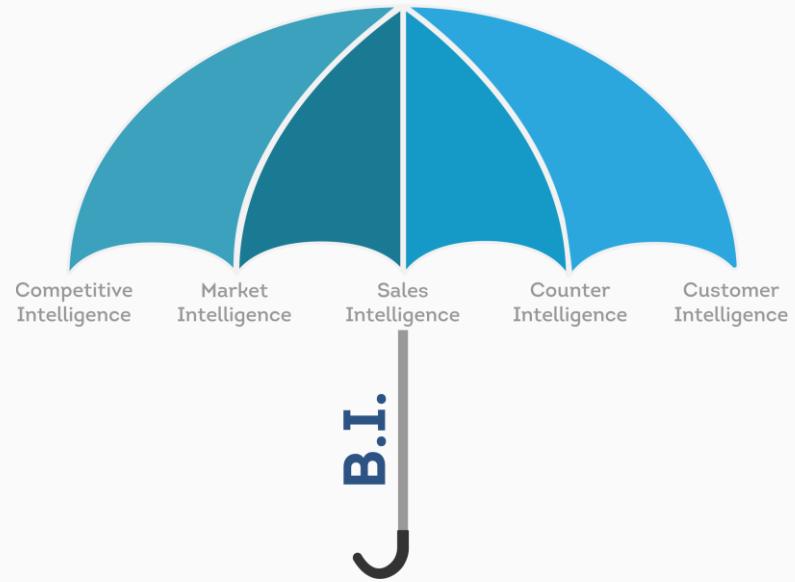


BUSINESS INTELLIGENCE GUARDA-CHUVA?

BUSINESS INTELLIGENCE GUARDA-CHUVA?

Usamos a expressão guarda-chuva para um termo, quando ele abriga uma vasta gama de objetos e tem vários significados, ou seja, quando o termo abriga diversos outros termos. Neste caso, o B.I abriga mais cinco outros termos de inteligência, a saber:

- Competitive Intelligence ou Inteligência Competitiva;
- Market Intelligence ou Inteligência de Mercado;
- Sales Intelligence ou Inteligência de Vendas;
- Counter Intelligence ou Contra Inteligência;
- Customer Intelligence ou Inteligência de Clientes.



Competitive Intelligence – Inteligência Competitiva

Existem várias interpretações a respeito de inteligência competitiva, no entanto, para efeitos deste e-book, trata-se de uma iniciativa de inteligência para analisar informações sobre as tendências de mercado e a evolução das indústrias, possibilitando a identificação de riscos e oportunidades para que a empresa consiga se manter competitiva no mercado.

BUSINESS INTELLIGENCE GUARDA-CHUVA?

Sales Intelligence – Inteligência de Vendas

Provavelmente a disciplina que tem maior peso quando uma empresa resolve implementar o Business Intelligence. A Inteligência de Vendas pode ser usada para analisar dados a fim de obter insights a respeito das informações relacionadas a todas as atividades exercidas pelo departamento comercial da empresa com o único objetivo de otimizar processos e alavancar as vendas.

Counter Intelligence – Contra Inteligência

Contra inteligência não é de uso muito comum pela maioria das organizações, pois consiste em atividades que são desenvolvidas com o objetivo de anular ou confundir a inteligência dos concorrentes.

Customer Intelligence – Inteligência de Clientes

Nossa última disciplina relacionada ao Business Intelligence, é utilizada para analisar dados sobre os clientes e obter informações relevantes com o objetivo de elevar as vendas, otimizar processos relacionados a entrega e retirada de produtos e trabalhar as reclamações em todos os canais a fim de aperfeiçoar a comunicação dos funcionários e melhorar o atendimento.

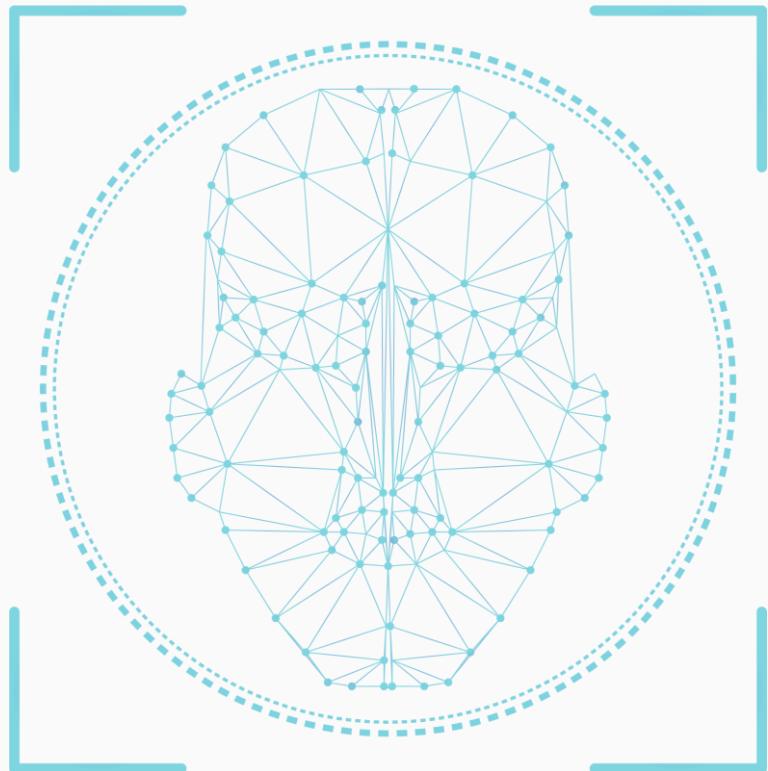


BUSINESS INTELLIGENCE GUARDA-CHUVA?

Para que serve?

Como vimos anteriormente, o Business Intelligence, por se tratar de um termo muito amplo, pode ser utilizado de várias maneiras. Aplicando algumas ou todas as disciplinas corretamente é possível transformar os dados em informações relevantes para criar estratégias e agregar mais conhecimento e valor para os negócios.

De modo simples, uma empresa lida diariamente com milhares de dados sobre o cliente. Então, vamos imaginar que esses dados sejam transformados na seguinte informação: o cliente abandonou o carrinho porque o frete estava muito caro. Nesse caso, que estratégia a empresa pode criar com esse tipo de informação? Analisar o sistema de transporte da loja e criar uma ação de frete grátis para os clientes de uma determinada localidade. Dessa maneira, a empresa consegue fazer com que esse cliente e outros concluam a compra, aumentando as vendas e, consequentemente agregando valor aos negócios.





**ÁREAS QUE PODEM USAR
B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS**

ÁREAS QUE PODEM USAR B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS

As áreas que podem se beneficiar do **Business Intelligence** são exatamente todas. Sim, todas as áreas da empresa podem obter vantagem com a utilização do B.I desde que cada setor trabalhe com informações e ferramentas específicas e, de competência do seu setor.

Algumas aplicações e processos de acordo com as áreas:



ÁREAS QUE PODEM USAR B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS



Comercial: o Departamento Comercial é responsável por coordenar as atividades relacionadas a venda de serviços e/ou produtos de uma empresa. Todo o lucro e recursos financeiros que uma organização precisa para crescer e sobreviver economicamente vem das atividades realizadas por este setor.

Com o Business Intelligence o gestor poderá monitorar e comparar resultados dos vendedores, para acompanhar a evolução das propostas das vendas. Além disso, é possível identificar de que forma os serviços e soluções oferecidos pela empresa estão influenciando o cliente e o mercado.

ÁREAS QUE PODEM USAR B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS



Marketing: área responsável por entender as necessidades do consumidor e oferecer a melhor estratégia, melhor produto, serviço e preço com base em análises do cenário interno e externo da empresa.

Com as disciplinas do B.I o setor consegue aplicar melhorias nas estratégias voltadas para publicidade, marketing digital e conteúdo, tornando possível que o gestor tenha ideia sobre o assunto que mais interessa seu público alvo, para caso seja necessário mudar as estratégias.

ÁREAS QUE PODEM USAR B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS



Departamento Pessoal: Setor responsável especificamente por cuidar dos funcionários, desde a contratação, pagamento de salários, benefícios, férias, licenças, organização de horários, afastamento, encerramento de contratos, entre outras atividades. A aplicação do Business Intelligence nesse setor permite que o gestor acompanhe todas as informações em tempo real e com poucos cliques, sem se preocupar com formulários ou erro humano.

ÁREAS QUE PODEM USAR B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS



Administrativo Financeiro: Área da empresa responsável por contas a pagar, contas a receber, reembolsos, captação e investimento de recursos gerados pelos negócios feitos através do comercial. Ao implementar o B.I na área financeira da empresa, os funcionários conseguem ter acesso a dados mais precisos, controlar e acompanhar o fluxo de caixa sem riscos e filtrar os gastos de áreas determinadas para ações estratégicas referente a gastos desnecessários. Além disso, o setor pode abrir mão de processos manuais que demandam muito tempo, para agir numa posição mais estratégica dentro da organização.

ÁREAS QUE PODEM USAR B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS



Produção: A área de produção é responsável por desenvolver produtos ou serviços que serão vendidos para o consumidor final. Fazer B.I. na área de produção permite acompanhar indicadores importantes, como por exemplo, o indicador de qualidade, além de administrar todo o processo de transformação dos insumos em produto ou serviço.

ÁREAS QUE PODEM USAR B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS



Logística: Dentro de uma empresa é a área responsável por prover meios para execução de todas as atividades relacionadas aos processos de movimentação, como por exemplo: gestão de compra, entrada e saída de materiais, planejamento da produção, armazenamento, transporte, distribuição dos produtos, monitoramento de entrega e recebimento de todos os produtos da organização.

Fazer Business Intelligence na logística é a melhor maneira de otimizar os processos, pois o conceito permite ver com clareza quais os métodos que valem mais a pena, qual ocasião demanda uma estratégia diferenciada de entrega, frota, frete, etc.

ÁREAS QUE PODEM USAR B.I. EM SUAS ESTRATÉGIAS



T.I.: A área de tecnologia da informação é responsável por gerenciar informações, criar e distribuir redes de computadores, bem como acessos para os funcionários e também lida diariamente com processamento de dados e engenharia de software. Aplicação do conceito de Business Intelligence nesse setor possibilita integração de todas as informações referentes a chamados técnicos, além de garantir mais controle das atividades realizadas diariamente.



BENEFÍCIOS

BENEFÍCIOS

É muito comum empresários questionarem o retorno financeiro que uma solução pode oferecer para a empresa e querer esse retorno de imediato, isso porque existe uma preocupação maior com o valor investido do que com o custo benefício. Em outros casos, esses empresários mantêm uma filosofia analógica e, por acomodação, não abrem espaço para conhecem as novidades tecnológicas do mercado.

Mas, afinal de contas, quais os benefícios do B.I que sua empresa precisa conhecer e que vai ajudar a otimizar os resultados da organização? Vamos conhecer:



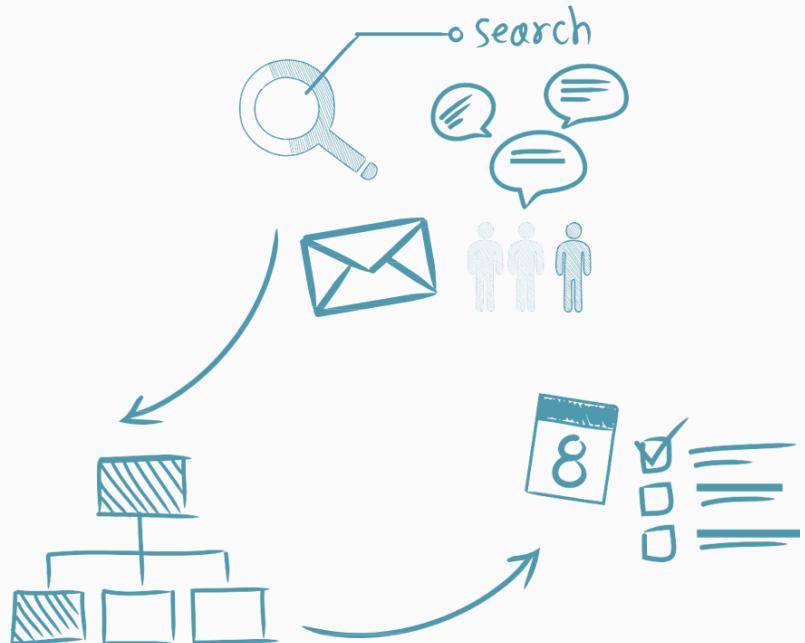
BENEFÍCIOS

Minimiza perdas

O B.I facilita o gerenciamento das informações permitindo trabalhar com dados concretos ao invés daquelas informações subjetivas, além disso, permite organizar todos os dados de forma mais coerente, facilitando a previsão de perdas e a tomada de decisão, evitando assim que imprevistos afetem o resultado da organização.

Planejamento estratégico

Diariamente as empresas lidam com inúmeros dados e muitos deles são informações referentes as operações, mas em meio a tantas informações é comum não saber como usá-las de forma favorável para os negócios. É nesse sentido que o Business Intelligence trabalha de maneira estratégica, para facilitar o entendimento e uso dos dados, garantindo uma percepção mais ampla da operação.



BENEFÍCIOS

Análise e visualização de dados

Mediante a organização das informações o empresário consegue analisar de forma rápida todas as informações importantes de diversas áreas da empresa e, com alguns cliques, visualizar todos os dados e resultados em tempo real.

Suporte a tomada de decisão

A tomada de decisão é um dos benefícios mais pautados quando falamos em Business Intelligence devido ao aporte que as informações fornecem para os gestores. A estrutura do B.I é arquitetada para facilitar o uso das informações, além de proporcionar maior agilidade no tempo de resposta, isso garante que todas as decisões sejam tomadas com base em fatos, permitindo mais transparência e minimizando os riscos da tomada de decisão.



BENEFÍCIOS

Informação em tempo real

O sucesso de uma organização começa pela capacidade que o gestor tem de compreender de forma ágil o rumo que os processos estão tomando. Partindo desse princípio, o conceito de B.I possibilita que as informações, que antes demoravam dias para chegar ao conhecimento do gestor, sejam acompanhadas em tempo real, garantindo que qualquer interferência necessária seja previamente realizada..

Reduz custos organizacionais

Considerando a instabilidade do mercado e a necessidade constante das empresas de reduzirem custos, a implementação do Business Intelligence reuniria informações de todos os setores, ou seja, centralizaria os dados mais simples e mais complexos de toda a organização e o gestor teria uma ampla visibilidade do cenário atual, para atuar minimizando qualquer gasto desnecessário de cada setor.



BENEFÍCIOS

Aumenta o lucro

O simples fato do conceito de B.I reduzir os custos, automaticamente já aumenta o lucro da empresa, mas não é só nessa frente que o a implementação do Business Intelligence atua para ajudar no retorno financeiro. As técnicas e aplicações auxiliam na otimização das vendas e ainda aumenta a produtividade da equipe, aproveitando o melhor da força de trabalho dos funcionários.

Mais agilidade

Com base em uma das características mais marcantes do B.I, a disponibilidade de informações em tempo real, garante que as informações sejam processadas mais rapidamente, possibilitando que o fluxo de trabalho dos funcionários ganhe mais agilidade.



BENEFÍCIOS

Vantagem competitiva

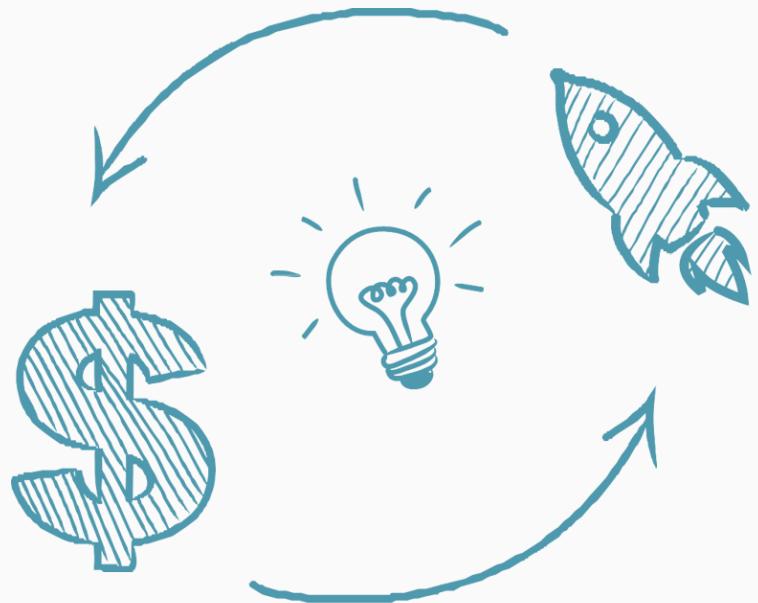
As disciplinas do B.I viabilizam análises estratégicas de todos os cenários da empresa, bem como do mercado no qual ela está inserida. Dessa forma, fica mais acessível para o gestor ter a dianteira dos negócios.

Customização de relatórios

Acesso a diversos relatórios que podem ser customizados conforme a necessidade do gestor.

Minimização de riscos

A coleta e tratamento de dados possibilita que o gestor atue de maneira mais estratégica nas tomadas de decisão, minimizando riscos que possam prejudicar os resultados almejados pela organização.





APLICAÇÕES

APLICAÇÕES

O conceito de B.I permite criar desde lista simples de cadastros, como por exemplo, cadastro de produtos, cadastro de clientes e fornecedores, até gerar relatórios (que poderão ser customizados de acordo com as necessidades da empresa) e gráficos, ainda é possível que qualquer usuário monte qualquer relatório e gráfico com informações coerentes para análise, posicionamento e tomada de decisão.

Gerador de relatórios, listagem e gráficos

Aplicar o Business Intelligence na empresa permite que até mesmo usuários que tenham pouco conhecimento sobre o conceito, consigam trabalhar facilmente para criar relatórios, listagem e gráficos com valores coerentes e assertivos. Esses processos, que por meio do B.I, são rápidos e eficientes, se tornam morosos com um sistema de gestão obsoleto, por isso, mantenha seu ERP atualizado ou substitua o seu sistema engessado.



Cubos de decisão

O cubo de decisão é uma ferramenta que disponibiliza um panorama do banco de dados, realiza análises e oferece uma visão multidimensional de todas as informações rapidamente. Dessa forma, a ferramenta não só disponibiliza as visões necessárias, mas possibilita que os usuários as criem como desejarem, se baseando nos metadados criados para todas as ferramentas, além de promover facilidade ao escrever consultas para comparação de dados de períodos diferentes ou para criar valores cumulativos, como vendas desde o início do ano.

APLICAÇÕES

KPI (Keys Performance Indicators)

Quando falamos em KPI, estamos nos referindo ao indicador chave de desempenho, pois realiza a medição do desempenho para que a empresa possa garantir e acompanhar o sucesso da organização.



Alguns indicadores de desempenho são:

- Indicador de reprovações quando se faz análise de risco no antifraude;
- Indicador de reprovações de cartões de crédito pelo Gateway;
- Indicador de ticket médio por canal de venda (lojas físicas, e-commerce, marketplaces, f-commerce, m-commerce, franquias, consultoras, representantes, etc), entre outros.

Dashboard

Os indicadores de desempenho, que a empresa acompanha para entender o quão perto estão de seus objetivos, são mostrados em um painel de bordo que chamamos de Dashboard.





ANÁLISES AVANÇADAS

ANÁLISES AVANÇADAS

Além de todas as aplicações mencionadas até aqui, o B.I também pode englobar análise avançada, um método no qual cria-se uma análise voltada para previsões de dados baseada na real situação da empresa. Esse tipo de análise identifica processos ineficientes que geram retrabalhos ou ainda que prejudicam a fluidez dos negócios.

A análise avançada é composta por processos como:

Data Mining (Mineração de dados)

Uma maneira de explorar grandes quantidades de dados a fim de procurar padrões que sejam consistentes e permitam que as empresas adquiram mais conhecimentos sobre seus clientes.

Predictive Analytics (Análise preditiva)

A análise preditiva é realizada pelas organizações com o objetivo de entender por meio de tendências quais os rumos dos negócios. Também é uma forma rápida de identificar se algum processo terá um retorno expressivo antes que a empresa perca muito dinheiro nele.



ANÁLISES AVANÇADAS

Text Mining (Mineração de texto)

Um estudo feito com as informações coletadas dos comentários das redes sociais, para auxiliar na construção da imagem da empresa. Essas informações coletadas nas Redes Sociais, mostra como a empresa é vista e, com base nessa informação, de que forma ela pode aprimorar sua abordagem com o seu público alvo.

Statistical Analysis (Análise estatística)

Estudo realizado com base nas teorias de probabilidades.



CONCLUSÃO



CONCLUSÃO

1

O Business Intelligence é um conceito baseado em coleta e análise de dados e tem como principal objetivo melhorar o desempenho dos processos internos das organizações através de uma tomada de decisão mais ágil, inteligente e eficaz. No entanto, para que isso seja possível é necessário aplicá-lo às informações previamente organizadas no banco de dados do sistema ERP.

2

Como vimos as várias disciplinas de inteligência presentes no B.I garantem que a empresa enxergue diferentes formas de abordagens e posicionamentos estratégicos, assegurando a vanguarda dos negócios.

3

Se existe um interesse em implementar o conceito de Business Intelligence nos seus negócios inicie uma análise com a equipe de T.I, converse com os responsáveis de diferentes setores para entender as reais necessidades das áreas que poderão ser melhoradas com o conceito de B.I.



No mercado desde de 2008, com muito profissionalismo conseguimos construir a imagem de uma empresa séria, inovadora, e que esta sempre focada no negócio de nosso cliente. Esatmos sempre preocupados em levar o melhor custo-benefício nos projetos de negócios e tecnologia que entregamos ao mercado local.

Gradativamente fomos escolhendo as melhores plataformas inteligentes de softwares, oriundas dos maiores fabricantes mundiais de tecnologia, a fim de entregar em um pacote de consultoria e assessoria, soluções de Business Intelligence, Inteligência Artificial, Big Data e Business Process, criando as melhores ofertas para as demandas de nossa região.

Através de projetos de todos os portes, atualmente estamos presentes nas principais regiões do pais, atuando fortemente na cidade de Manaus e nas principais capitais da região Norte, tanto no mercado privado como no público.

Contato Comercial

 A row of four social media icons: Instagram (camera), Twitter (bird), Facebook (f), and LinkedIn (in).

redmaxx.com.br