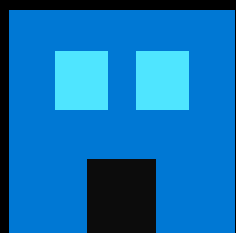
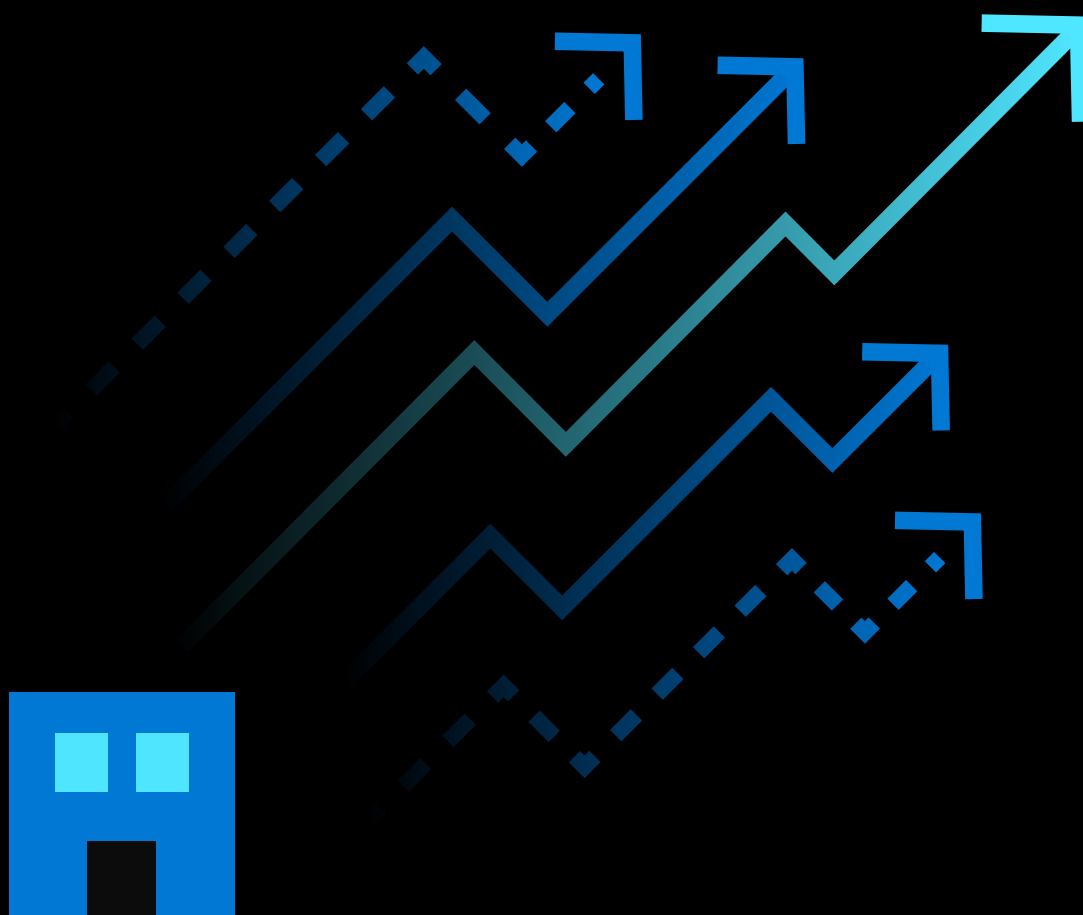
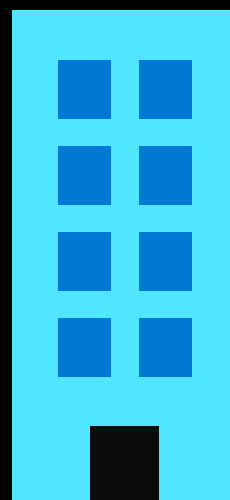


Análise e agilidade

Um guia para recuperação
dos negócios e crescimento
em longo prazo



Sumário

A agilidade deixou de ser algo desejável pág. 03

Três fases para a recuperação

Passe da recuperação para o crescimento em três fases pág. 04

Fase 1: Consolide sua posição pág. 05

Fase 2: Reforce suas capacidades pág. 06

Fase 3: Inove seu negócio pág. 07

A Walgreens usa o Azure Synapse Analytics para transformar operações e economizar pág. 08

Impulsione as fases da recuperação concentrando-se nos resultados dos negócios pág. 09

Cinco resultados comerciais gerados pela análise

Alcançar a conformidade contínua pág. 10

Retomar o contato com os clientes existentes pág. 11

Otimizar os gastos pág. 12

Otimizar as operações pág. 13

Criar novos fluxos de receita pág. 14

Conclusão

Impulsione a recuperação e aumente a agilidade com o Azure Synapse pág. 15



A agilidade deixou de ser algo *desejável*

O ano de 2020 mudou o mundo. Tivemos de adotar novos comportamentos na vida pessoal, nos negócios e na economia. Alguns setores, como os de viagens, hospedagem, entretenimento e educação, passaram por uma drástica reestruturação. Em todos os estilos de vida, esses novos processos, práticas e hábitos ainda estão mudando.

Para avançar neste cenário são necessárias novas estratégias, principalmente para desenvolver organizações atentas e responsivas. Seja qual for o ponto em que você estava na sua transformação digital anteriormente, a recuperação e o crescimento agora dependem do desenvolvimento de um plano em longo prazo que inclua os trabalhadores remotos, dando a eles as ferramentas e os dados de que precisam, onde quer que estejam, para experimentar, responder e colaborar.

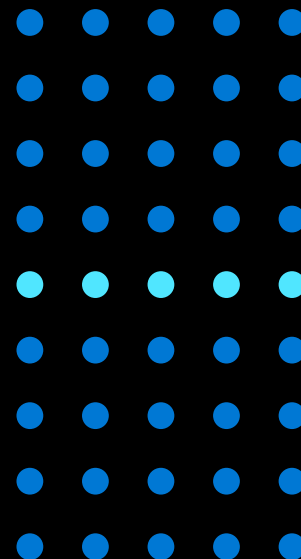
Neste e-book, definiremos três fases para a recuperação. Exploraremos como o Azure Synapse Analytics pode ajudar você a obter resultados melhores nos negócios face a este mundo novo e sempre desafiador.

Coloque resiliência em suas operações com análise de nuvem

- Acesse um continuum de tecnologias e ferramentas perfeito e pronto para uso para obter o valor mais rapidamente
- Forneça insights de machine learning e IA para todos, mesmo não tendo uma equipe de ciência de dados
- Desempenhe a governança empresarial com segurança e conformidade de nível corporativo constantemente monitoradas e atualizadas
- Mude os gastos de CapEx para OpEx e reduza a manutenção da infraestrutura

91%
dos clientes acreditam que dados e ferramentas analíticas são essenciais para a transformação digital...

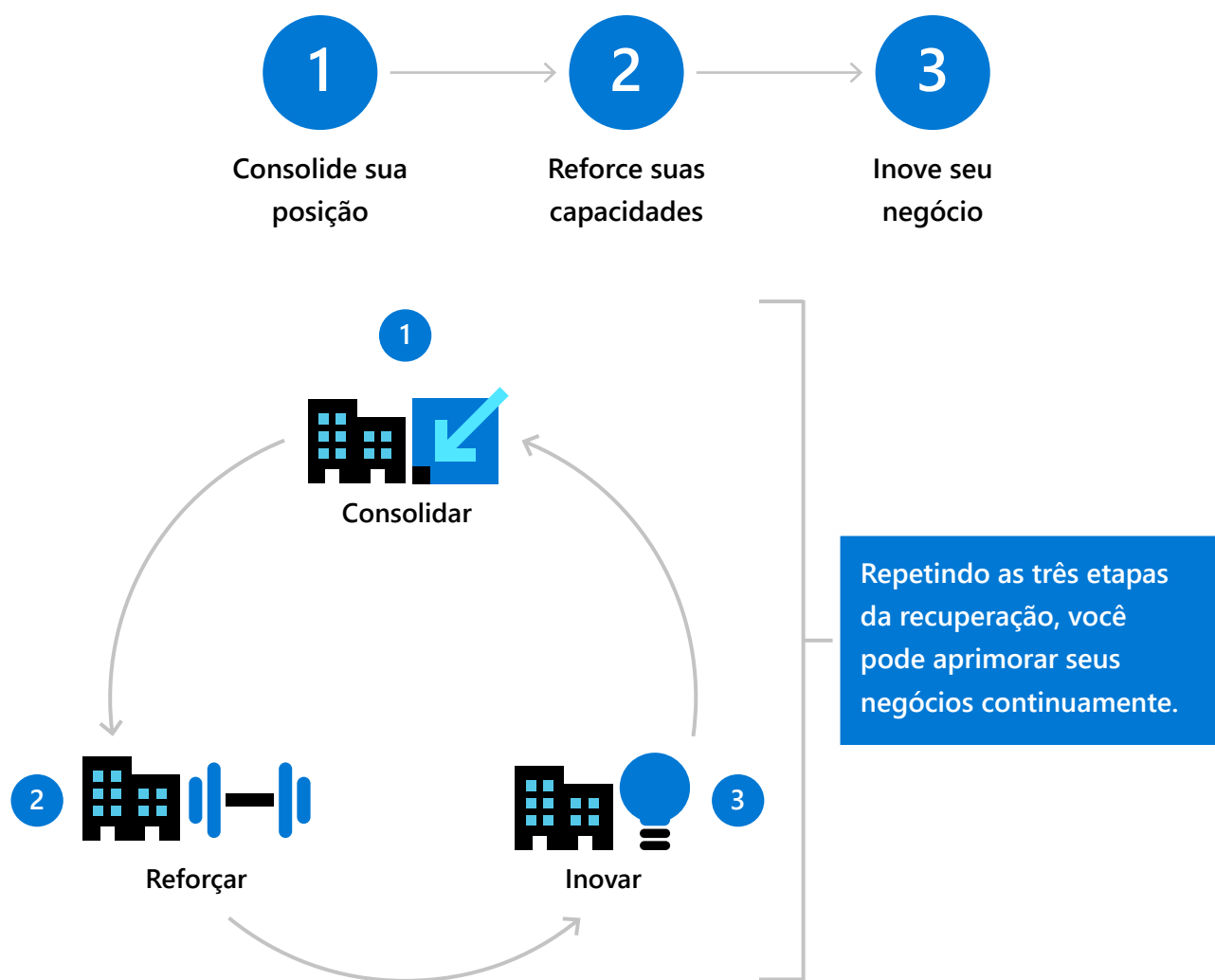
80%
relataram que suas equipes estão empenhadas em se tornar usuários maduros de dados¹



¹Harvard Business Review
— Understanding why
analytics strategies fall
short for some, but not
for others, 2019

Passe da recuperação para o crescimento em três fases

Nesta nova economia, há uma linha tênue entre adotar o que funciona para você hoje e investir pensando no amanhã. Com as ferramentas analíticas certas, você pode encontrar um equilíbrio, inicialmente consolidando, depois reforçando suas capacidades atuais e, por último, possibilitando uma maior inovação e saindo na frente.



Com o Azure Synapse Analytics, você pode responder de forma inteligente e eficaz, adaptar-se ao novo cenário de negócios e economizar em custos. O Azure Synapse possibilita um continuum de ferramentas analíticas que é relevante para todos, desde o usuário de negócios operacional até o executivo mais estratégico e o cientista de dados mais técnico. Os usuários do Power BI, por exemplo, encontrarão dados e recursos de computação ilimitados que ajudam a gerar insights instantâneos sem a necessidade de suporte contínuo da TI.

Fase 1:

Consolide sua posição



A maioria das empresas cria projeções de crescimento para anos à frente com base em modelos dinâmicos de progresso contínuo. Devido às interrupções que afetaram funcionários, clientes e o mercado, cada modelo, orçamento e pipeline de vendas mudou. As equipes precisam urgentemente reavaliar seus planos face a essa realidade e focar no que mais importa hoje.

O primeiro passo para criar um plano de recuperação é **consolidar sua posição** e proteger o que está funcionando para você no momento. Para muitas empresas, isso significa escolher entre buscar novas oportunidades de negócios e reinvestir nos pontos fortes principais. Um bom ponto de partida é refletir nas seguintes perguntas:

- *Qual é sua meta de negócios mais importante para os próximos seis, 12 e 18 meses?*
- *Quais são suas vantagens em termos de pessoas, conexões ou flexibilidade no contexto do novo mercado?*
- *Quais sistemas de dados estão implementados que podem ajudar você a atingir suas metas?*
- *De que forma esses sistemas favorecem os resultados dos negócios em longo prazo que você deseja alcançar?*
- *Quais são os principais valores de negócios que você adotou e como eles moldam seu futuro?*

Por exemplo, se sua organização opera na infraestrutura local e sua meta é manter os funcionários inteligentes engajados e motivados durante um período indefinido trabalhando de casa, você precisa garantir que eles tenham acesso em tempo real aos dados e insights necessários para tomarem decisões de negócios. Para isso, você pode consolidar o estado atual dos dados em um único local baseado em nuvem no Azure Synapse Analytics.

O Azure Synapse fornece segurança de nível empresarial e maior performance a um custo total menor, por isso essa mudança é mais do que apenas uma conveniência – ela oferece vantagens reais agora. Com recursos avançados, como machine learning e IA, incorporados na base do Azure Synapse, também existem excelentes oportunidades de crescimento no futuro.

Para os líderes empresariais que sabem que tanto os sistemas quanto a ética são essenciais para o sucesso, migrar para um serviço baseado em nuvem ajuda a fortalecer o engajamento e a produtividade dos funcionários, além de abrir caminho para a análise como prática de negócios e não apenas uma função da TI. Em suma, mudar para o Azure Synapse possibilita uma mudança cultural e o aperfeiçoamento em termos operacionais

Fase 2: Reforce suas capacidades



Na segunda fase, a meta é reunir as vantagens identificadas e consolidadas na fase um e melhorar a forma de utilizá-las. Em momentos de crise, muitas empresas correm para testar novas ideias, mas primeiro é extremamente valioso garantir que você esteja obtendo o melhor de suas capacidades atuais. Desse modo, o resultado da fase dois é uma ponte crucial entre as principais atividades de negócios e o crescimento que ajuda a preparar sua empresa para o futuro.

Como você **reforça suas capacidades** e constrói essa ponte depende do que está funcionando hoje e de suas metas para o futuro. As perguntas a seguir devem ajudar você a explorar o que é possível:

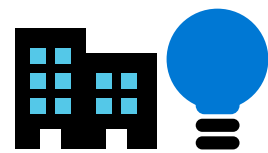
- *Hoje, quem da sua equipe é capaz de fornecer insights de negócios acionáveis? Por exemplo, Desenvolvedores com habilidades avançadas de SQL ou usuários de BI que são ótimos em criar visualizações*
- *Quais atividades principais impulsionam seus negócios? Como você as melhoraria? Por exemplo, hoje, a central de atendimento ao cliente faz uma triagem das chamadas para grupos de negócios. Com insights de negócios melhores, eles podem resolver mais problemas sem distribuir as chamadas.*
- *Como as habilidades de sua equipe podem ampliar e complementar suas atividades principais? Por exemplo, os desenvolvedores de SQL podem criar um painel de análise preditiva para a equipe de suporte usar para resolver problemas de maneira proativa antes que eles surjam. Os usuários de BI podem compartilhar visualizações com a central de suporte para dar mais contexto sobre tendências e questões importantes na empresa.*
- *Quais atividades principais estão bem estabelecidas em sua empresa? Por exemplo, hoje os processos de CRM capturam as interações com os clientes, mas não há uma estratégia para diminuir o número médio de interações que entram em uma venda.*

Depois de pensar em ideias de como reforçar suas capacidades, convém avaliar as ferramentas e plataformas para determinar se você tem os sistemas certos implementados para colocar tudo em prática.

O Azure Synapse combina data warehouse empresarial e ferramentas analíticas de Big Data em uma experiência unificada por meio de uma só plataforma composta por mecanismos Apache Spark e SQL totalmente integrados. Desse modo, você pode ajudar seus desenvolvedores de SQL, equipes de BI e cientistas de dados com uma infraestrutura de dados compartilhada, bem administrada e consistente.

Para os líderes empresariais, isso significa que não é preciso retrainar a equipe ou contratar para ter novas habilidades. As equipes podem aproveitar as habilidades atuais e combinar ideias, como reunir Big Data e dados de transações de clientes.

Fase 3: Inove seu negócio



Agora, depois de consolidar e reforçar suas vantagens atuais, migrar da recuperação para o crescimento exige acelerar o ritmo, criar um novo valor e eventualmente mudar para seu modelo de negócios principal.

A facilidade com que você **inova nos negócios** dependerá da eficiência com que reforçou suas capacidades nas fases anteriores. Para buscar novas oportunidades, considere as seguintes perguntas:

- *Quais as implicações para seu negócio se você alterar a resposta de algumas perguntas básicas: quem, o quê, quando, onde, por quê ou como? Por exemplo, onde você faz negócios? Em uma loja, diretamente com os clientes? Online, por meio de uma oferta de comércio eletrônico? Ou você pode responder Quem de uma nova maneira — a mudança do B2B para o B2C, por exemplo, pode ser radical, inovadora e revigorante.*
- *Quais novas atividades são possíveis graças às mudanças que você fez nas fases um e dois? Por exemplo, soluções analíticas unificadas, como o Azure Synapse, permitem uma experiência de marketing Omni-Channel por meio da unificação dos dados de todas as diferentes fontes.*
- *Quais atividades seriam mais críticas para uma nova direção nos negócios? Por exemplo, se você quer desenvolver sua presença online, pode configurar a análise de marketing para fins de personalização, segmentação de clientes e promoções de venda cruzada/venda suplementar, considerando-as muito mais críticas para o comércio online do que em loja.*

Como plataforma de inovação, o Azure Synapse integra-se profundamente ao Power BI e ao Azure Machine Learning. O continuum de ferramentas analíticas do Azure Synapse reduz o tempo de desenvolvimento de projetos de BI e machine learning. Você pode desenvolver insights de escopo mais amplo e com maior profundidade com base em todos os seus dados e implantar machine learning em painéis e aplicações inteligentes, com integração de todos os dados mais importantes — do Dynamics 365 e Office 365 aos serviços SaaS compatíveis com a iniciativa de dados abertos.

Da perspectiva do C-Suite, essas vantagens técnicas resultam em mais agilidade e inovação porque as tecnologias mais recentes trabalham com dados de muitos produtos e plataformas diferentes.

Essas fases e perguntas estruturadas naturalmente levam a muitos cenários. Convém testá-las e desafiá-las continuamente à medida que você inova, para entender melhor como elas trabalham em favor de suas metas específicas. Agora, sua prioridade deve ser avaliar as equipes e os sistemas para saber com quantos cenários você poderia contar nesse caminho (quanto mais diferentes os cenários forem uns dos outros, melhor). A meta é garantir que os investimentos feitos na fase um continuem a abrir oportunidades para você na fase três com o mínimo de atrito.

A Walgreens usa o Azure Synapse Analytics para transformar operações e economizar

Com mais de 10.000 lojas nos EUA que processam mais de 15 bilhões de transações por dia, as operações da cadeia de suprimento da Walgreen tinham muitos dados, mas pouca informação. A solução IBM Netezza que a empresa usava nas operações de merchandising atingiu a capacidade máxima e, devido à baixa disponibilidade de dados, aos custos elevados e à escalabilidade insatisfatória, também impedia que a Walgreen adotasse ferramentas de análise modernas para obter insights em tempo real.

Ao final do contrato, eles aproveitaram a oportunidade para migrar para uma plataforma de análise baseada em nuvem, que permitiu à empresa acelerar a tomada de decisão e ainda inovar. A empresa optou por consolidar sua plataforma de cadeia de suprimento em torno do Azure Synapse Analytics, aproveitando o Azure Data Lake para armazenamento e o Power BI para visualização.

Os custos de manutenção anuais da solução de data warehouse baixaram em dois terços, e a velocidade de performance aumentou pelo menos três vezes com o Azure Synapse, reforçando a capacidade de reagir em um mercado dinâmico.

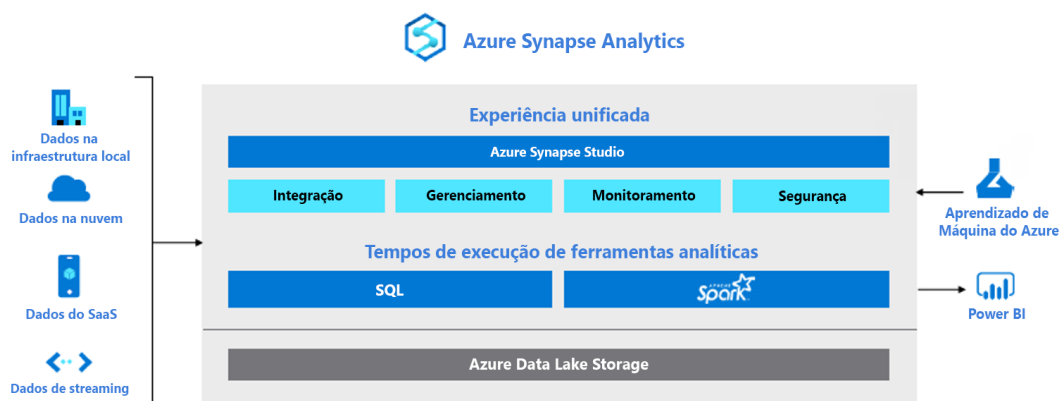
"Com o Azure Synapse Analytics, conseguimos criar uma plataforma que é simplificada, escalonável, flexível e econômica, permitindo que meus usuários corporativos tomem as decisões certas para o mercado em ritmo acelerado."

— Anne Cruz, gerente de TI para cadeia de suprimento e merchandising da Walgreens

Walgreens






Veja mais sobre os resultados [aqui](#).

O Azure Synapse Analytics foi projetado para encurtar o caminho dos dados para os insights de negócios



Impulsione as fases da recuperação concentrando-se nos resultados dos negócios

Definir os resultados de negócios desejados antecipadamente ajuda a moldar o plano de recuperação em todas as três fases e escolher os investimentos em sistema que ajudarão você a atingir suas metas. A tabela a seguir mostra uma visão geral dos cinco resultados mais desejados, que exploraremos mais detalhadamente no restante do e-book:

Resultado de negócios	O que é?	Por que é importante?
 Alcançar a conformidade contínua	Garanta que os regulamentos de conformidade com a indústria e as leis de privacidade dos clientes sejam respeitados com o mínimo de supervisão.	A conformidade contínua dá aos tomadores de decisão a confiança necessária para que suas equipes sejam criativas sobre como resolver problemas.
 Retomar o contato com os clientes existentes	Mantenha os clientes que você já tem e aumente o valor vitalício deles.	É mais fácil, barato e rápido vender para os clientes já existentes do que encontrar novos.
 Otimizar os gastos	Aproveite ao máximo o seu investimento — desde a redução do consumo de energia elétrica nos escritórios até a adoção de serviços de nuvem gerenciados pré-pago.	Otimizar os gastos ajuda a combinar melhor a receita com o custo e libera recursos para reinvestir na empresa.
 Otimizar as operações	Automatize processos que não exigem intervenção manual (inclusive algumas atividades da cadeia de suprimento).	Otimizar as operações cria eficiências de processo que aceleram o tempo de lançamento no mercado, economizam dinheiro e liberam sua equipe.
 Criar novos fluxos de receita	Desenvolva ofertas que proporcionem mais receita e novos clientes.	O mercado está mudando constantemente, tornando vital que seu negócio também mude.

Vamos dar uma olhada com mais detalhes em cada um desses resultados, os cenários que podem levar a eles e como o Azure Synapse Analytics pode ajudar.

Alcançar a conformidade contínua

A conformidade confiável significa uma empresa confiável. Governança, risco e segurança (GRC) não recebem o crédito por transformar as organizações, mas são a base para o trabalho de suas equipes. As regras e políticas que você definiu para gerenciar os dados, o acesso dos usuários e identidades devem permitir que os analistas trabalhem bem e, ao mesmo tempo, reforçar aos líderes de negócios que a inovação não é excessivamente arriscada.

Para que você possa experimentar novas atividades, é preciso implementar um processo bem administrado que atenda às suas necessidades de conformidade específicas. Se você estiver trabalhando em um data warehouse na infraestrutura local com software herdado gerenciado por uma equipe de TI interna ou com soluções de terceiros diferentes, estará mais ou menos por conta própria — e o medo de quebrar a conformidade pode impedir a análise criteriosa e a inovação confiável.

O Azure Synapse fornece governança incorporada à plataforma para manter seus negócios em ordem, sem a necessidade da intervenção constante da TI. Além disso, a Microsoft monitora uma infinidade de regulamentações internacionais e coloca esses requisitos em suas ferramentas de monitoramento para ajudar você com a conformidade complexa. O Azure Synapse inclui segurança no nível de coluna e linha, criptografia no nível de coluna, mas também o mascaramento de dados dinâmico (DDM), que permite ofuscar informações privadas em um registro. Além disso, por meio do Azure Active Directory (AAD), é possível habilitar uma experiência de login único (SSO) que permite aos usuários acessar mais rapidamente as ferramentas de que eles precisam.

A Neogrid, um provedor de serviços de informação global, migrou para o Azure Synapse para ajudar a automatizar e simplificar cada etapa da cadeia de suprimento. Assim, fabricantes, distribuidores e varejistas podem fornecer aos consumidores os produtos necessários, quando precisarem.

"O Azure Synapse naturalmente facilita a colaboração e aproxima nossas equipes de dados. Trabalhar no mesmo serviço de ferramentas analíticas permitirá que nossas equipes desenvolvam soluções de análise avançadas mais rapidamente, além de poderem acessar e compartilhar dados com segurança e de uma maneira simplificada, rápida e compatível."

— Emerson Tobar, diretor de tecnologia e desenvolvimento da Neogrid



O melhor da categoria
Conformidade pronta para uso, incluindo:



ISO 27001



SOC 1 Tipo 2



PCI DSS nível 1



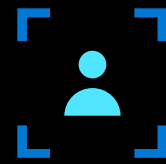
HIPAA/HITECH

Retomar o contato com os clientes existentes

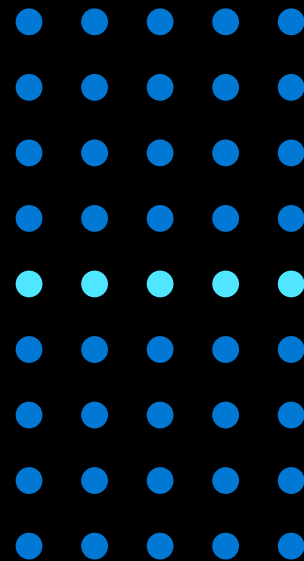
Em situações difíceis, os fãs também sofrem — porque os clientes existentes são sua primeira aposta em cada economia. Por isso, antes de criar novas linhas de negócios ou capturar um novo mercado, vale a pena desenvolver uma melhor compreensão dos clientes que você tem hoje e procurar maneiras de aumentar seu valor vitalício. Afinal, eles já conhecem você e já escolheram seu produto ou serviço — o que é mais da metade da batalha.

Para voltar a interagir com clientes anteriores ou atuais, comece combinando e analisando todos os dados de seus sistemas de negócios (CRM, marketing, ERP etc.). Usando esses dados, com frequência você pode identificar novos segmentos de cliente bem direcionados, criar campanhas de marketing otimizadas com ofertas específicas, fazer melhores recomendações de venda cruzada e venda suplementar, aprimorar seu merchandising na loja física, entender a percepção da marca e o sentimento do cliente por meio de avaliações do mercado e em mídias sociais, executar análises preditivas para descobrir tendências e insights, entre outros.

O Azure Synapse reúne dados do seu sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM) com streaming em tempo real de dispositivos IoT, canais sociais, seu site de comércio eletrônico etc. e facilita a aplicação da ciência de dados para criar insights pertinentes. O Azure Synapse trabalha com SAP, Adobe, Salesforce e outros sistemas populares. Com Big Data, dados estruturados e até mesmo IA, você consegue ficar em dia com o que está acontecendo com seus clientes pelos pontos de contato.



60%
de aumento
na satisfação
do cliente²



²Estudo encomendado intitulado O Impacto Econômico Total do Microsoft Azure Analytics com o Power BI, realizado pela Forrester Consulting em nome da Microsoft em outubro de 2019

Otimizar os gastos

Todas as empresas sonham com maneiras de reduzir custos, mas o segredo é ser inteligente nesse aspecto. É melhor otimizar os gastos conhecidos e inevitáveis primeiro. Quanto mais você economiza melhorando suas operações, mais pode reinvestir em inovação e satisfação do cliente.

Para otimizar os gastos, comece procurando maneiras eficientes pelas quais sua equipe possa maximizar talentos. As empresas geralmente fazem isso desenvolvendo processos melhores, consolidando tecnologias e até mesmo usando serviços gerenciados que oferecem economias de escala. Mudar de um modelo de despesas de capital (CapEx) para um modelo de despesas operacionais (OpEx) para fazer grandes investimentos, como na infraestrutura de TI, também ajuda a alinhar os custos às receitas e reduzir gastos quando os negócios estão fracos.

O Azure Synapse oferece mais inovação para seu investimento do que outras plataformas. Ele permite que você trabalhe com Big Data e dados relacionais lado a lado, usando sua escolha por Apache Spark ou SQL. O Azure Synapse dimensiona os clusters Spark automaticamente para acomodar suas necessidades e custos de negócios com eficácia. E, quando você consegue fazer ciência de dados e data warehouse na mesma plataforma e nos mesmos clusters, isso também é uma economia eficaz. O Azure Synapse permite tudo isso com um conjunto simples de parâmetros que você pode definir e que funcionam bem como proteções incorporadas na plataforma. Sem custos ocultos.

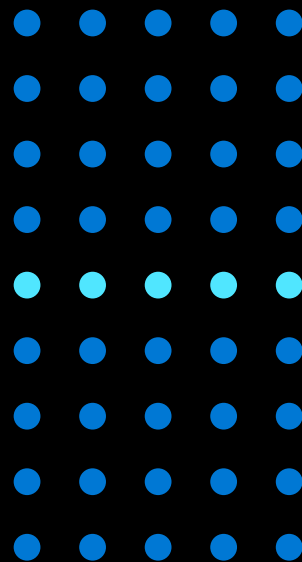
Escolher uma plataforma de análise unificada reúne seu ecossistema. Ela ajuda a otimizar os gastos em vez de forçar você a unir serviços ad hoc de forma ineficiente.

"Avaliamos três opções. Continuar com nossa solução anterior na infraestrutura local custaria US\$ 2,4 milhões no ano passado, além de uma atualização importante a cada cinco anos. Migrar para outra solução baseada em nuvem teria custado US\$ 1 milhão. Optando pela Microsoft, o custo foi de apenas US\$ 500.000 "

— Gerente sênior de desenvolvimento corporativo de uma empresa de roupas para práticas esportivas ao ar livre, de uma entrevista da TEI



26%
de redução do
custo total de
propriedade



Otimizar as operações

De preferência, seu plano de recuperação também deve incluir otimizar as operações por meio de automação. A automação não só ajuda a economizar e liberar os engenheiros e desenvolvedores de TI, mas também a responder mais rapidamente aos clientes e lidar com as questões de maneira proativa antes que se tornem um problema. As atividades operacionais que podem se beneficiar da automação incluem quase todas as indústrias, de reservas de restaurantes a atendimento do estoque.

No caso do gerenciamento de estoque para varejo, você pode usar a automação para mudar para uma prática Just-In-Time (JIT). No chão de fábrica, você pode usar a automação para transmitir dados de dispositivos IoT em equipamentos de manufatura para serem executados por meio de modelos de manutenção preditiva. A automação pode ser aplicada até mesmo à contratação temporária para negócios sazonais ou que lidam com muitos pedidos.

Como parte de um ambiente maior e conectado, o amplo escopo de integração do Azure Synapse facilita a introdução da tecnologia necessária para otimização. O Azure Synapse oferece a máxima flexibilidade de escolha quanto ao que você cria e como cria — você pode usar uma ferramenta analítica com base em SQL para dados de streaming ou o Spark com o CRM — e não exige um sistema de análise diferente para processar os dados de streaming. O Azure Synapse também oferece suporte à alta simultaneidade, garantindo insights rápidos para todos os usuários mesmo quando a demanda é escalada.

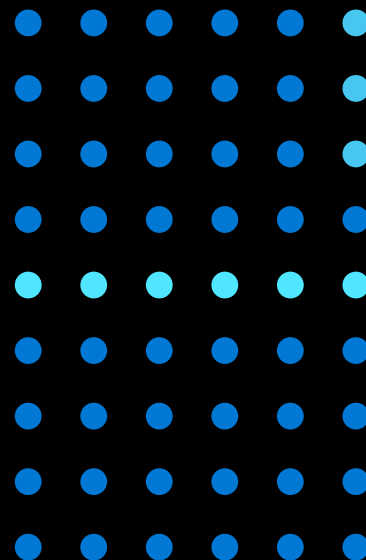
O Digital Group da GE Aviation usa o Azure Synapse para executar análises preditivas em escala com milhões de pontos de dados para se antecipar aos problemas de manutenção e melhorar a segurança e a eficiência operacional.

"Antes não tínhamos como fazer esse processo de ponta a ponta sem várias etapas em ambientes diferentes. Aqui podemos consultar e visualizar os dados do Azure Synapse no Power BI"

— Luke Bowman,
gerente de produtos sênior do Digital Group da GE Aviation



27%
mais rapidez
para obter
insights



Criar novos fluxos de receita

À medida que você melhora seu uso de dados e análises, pode gerar valor a partir dos insights obtidos de algumas maneiras diferentes. Os dados como serviço estão se tornando um grande negócio pelo qual as empresas vendem seus dados e análises — muitas vezes, de volta para a cadeia de suprimento e outros fornecedores. Você também pode usar dados para prever tendências do cliente e desenvolver novos produtos ou ofertas digitais (por exemplo, um novo serviço de pagamento em serviços financeiros).

Para oferecer dados como serviço, suas ferramentas analíticas e seus dados devem ser atualizados continuamente e estar prontamente disponíveis, mas ambientes de alta disponibilidade (HA) podem ser muito caros para configurar e gerenciar por conta própria. Você também precisa ser capaz de configurar sua plataforma de dados para criar acesso de convidado para pessoas de fora usarem a fim de obter os dados sem acessar o restante do sistema, e de proteger esses novos pontos de extremidade. E, claro, você precisa de governança excelente e conformidade com monitoramento contínuo.

O Azure Synapse fornece os recursos de performance, disponibilidade e segurança de que você precisa para tornar viável o seu modelo de negócios de dados como serviço. Graças à integração com o Azure Data Share, você pode conceder acesso a pessoas de fora de um modo compatível. Da mesma forma, o Azure Synapse permite que você desenvolva novos fluxos de receita colocando produtos digitais no mercado rapidamente. Ele ingere, integra e analisa dados de diferentes fontes, tornando as experiências com dados rápidas e econômicas.

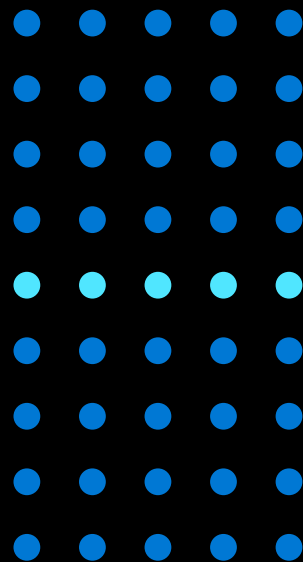
A empresa de prevenção de fraudes de comércio eletrônico ClearSale criou uma nova oferta ao migrar para o Azure Synapse e o Power BI. A equipe de dados inteligentes da empresa analisa os dados dos clientes e faz recomendações de compra para ajudá-los a melhorar a experiência de varejo online como um todo.

"Tudo ficou muito mais rápido. Com o Azure Synapse, podemos atribuir workloads somente para as equipes que precisam e quando necessário. Por isso a computação e a performance nunca ficam sobrecarregadas."

— Rubens Monteiro, diretor de engenharia de dados da ClearSale



271%
de ROI médio



Impulsione a recuperação e aumente a agilidade com o Azure Synapse

Navegar nesses tempos sem precedentes é desafiador e exige um novo nível de agilidade por parte das empresas para lidar com as mudanças bruscas que têm ocorrido no mundo. Adote uma estratégia que incentive seus funcionários a tomar decisões com base em insights de dados em tempo real e a se sentirem confiantes de que você está trabalhando com as informações mais atuais disponíveis.

O Azure Synapse propicia a familiaridade, a segurança e os recursos de que sua equipe precisa para ajudar você a consolidar sua posição e reforçar seus recursos hoje, ao mesmo tempo em que você inova para o futuro.

Planejar a transformação digital agora, mesmo enquanto você contorna os desafios mais básicos do local de trabalho remoto, trará dividendos no futuro. Porque, como todos já aprendemos, não existe uma forma de prever quando você precisará da agilidade e da força de um backbone digital para resistir ao próximo evento.

Coloque sua empresa no caminho da recuperação.

Acesse **Azure Synapse Analytics** para saber mais ou **solicite uma chamada de um especialista em vendas.**

