

Business Intelligence, ou Inteligência de Negócios, em tradução livre, significa transformar dados em informações estratégicas para o desenvolvimento da empresa.





Diariamente, as empresas lidam com uma grande quantidade de dados e tentam otimizar estratégias e campanhas internas.

Neste momento, é importante e necessária a figura do analista de Business Intelligence.

Business Intelligence, ou Inteligência de Negócios, em tradução livre, significa transformar dados em informações importantes para o desenvolvimento da empresa.

O grande fluxo de dados nas empresas pede uma ferramenta que consiga processar, unir e extrair informações para uma gestão mais eficaz.

O objetivo é analisar e organizar estas informações e entregá-las de forma legível e otimizada para que possam orientar a tomada de decisões no ambiente interno da empresa.

Essas informações costumam ser coletadas por meio de processos específicos:

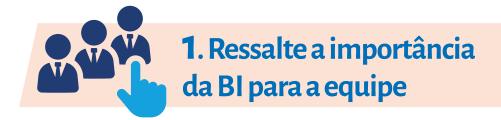


Depois que a empresa consegue extrair o máximo de informações relevantes para suas estratégias, ocorre uma reengenharia dos processos.

Como utilizar a BI de maneira eficiente

A *Business Intelligence* consegue obter dados organizados para que o gestor entenda um pouco melhor as atividades, os consumidores e as previsões sobre o mercado e a concorrência. Os processos que envolvem criação e planejamento também podem ser beneficiados, tornando-se mais estratégicos e otimizados.

Veja na prática como a ferramenta é aplicada na empresa.



Utilizar a ferramenta é uma solução eficaz, especialmente em momentos de mensurar a performance do negócio.

Entretanto, não é simples integrar a BI na empresa sem que todas as equipes saibam disso.

Se possível, elabore uma reunião com todos os funcionários da empresa ou com aqueles que terão participação direta na execução ou serão influenciados diretamente por ela. A ideia é ressaltar o conceito e os principais benefícios da ferramenta para processos da empresa.

Explique de forma taxativa e bem elaborada o significado dessa nova mudança e sua importância para todos. Somente assim será possível oferecer assistência à entrada desse novo tipo de análise, que irá fortalecer a empresa no mercado.



A equipe que trabalha unida tem total potencial para entregar excelentes resultados.

Aqui, entra o termo "Agile", conceito que se refere à colaboração de todos dentro da equipe e a importância de empregar essa cultura em todos os setores da empresa.

A colaboração também ocorre em processos específicos, com a equipe integrada em uma nova estratégia. O sucesso nas operações diárias tende a ser muito mais rápido e prático.



Os KPIs, ou indicadores de desempenho, são excelentes aliados na mensuração e eficiência de resultados.

Mas o que têm a ver com a Business Intelligence?

Na prática, os indicadores de performance orientam o empreendedor ou gestor de forma estratégica, para analisar se todos os processos advindos da BI estão sendo executados de maneira correta.

É importante os KPIs estejam sempre totalmente alinhados à estratégia da empresa.



4. Unifique

Simplificar a implementação de uma ferramenta nova torna a adesão eficiente e completa.

A análise de dados não deve ser executada de forma isolada. É necessário unificar a análise ao máximo para que os colaboradores consigam trabalhar com as informações de forma simultânea.

É normal que os funcionários tenham dúvidas a respeito de processos específicos, principalmente quando a empresa investe em novas metodologias.



"A melhor forma de compreender os dados gerados é pela união do Big Data com a Business Intelligence" Treinamentos e demonstrações de casos reais ajudam bastante. Os colaboradores sentem-se mais familiarizados e têm *insights* para melhorar as atividades e a gestão.



A melhor estratégia é focar nos principais problemas que a empresa vem enfrentando para que a BI possa ser integrada de forma assertiva.

Não coloque os dados acima de qualquer outro processo. É melhor que a empresa enfatize um problema e depois disso entenda como usar os dados para resolvê-lo.

Vamos supor que a empresa tenha muita rotatividade de consumidores e precisa descobrir quais as razões para isso acontecer.

Neste caso, a primeira ação é definir métricas alinhadas ao problema. Observar essas métricas cuidadosamente facilita resolver a questão com maior assertividade.



6. Ofereça autonomia

Terceirizar atividades e serviços é uma alternativa muito comum.

No entanto, é melhor que os dados relacionados à *Busi-ness Intelligence* sejam direcionados para quem entende a empresa: a sua equipe.

Mesmo que o começo pareça complexo, as ferramentas de tecnologia tendem a se mostrar intuitivas, de modo que as análises se tornam mais acessíveis aos funcionários e, logo, a empresa começa a focar naquilo que realmente é importante.

Permita que as informações sejam usadas para resolver gargalos de forma rápida e prática, sem que os colaboradores tenham que esperar relatórios da TI para resolver alguma questão importante.

No entanto, oferecer autonomia para obter informações importantes depende do investimento na ferramenta mais adequada.

Ou seja, não faz sentido ressaltar o potencial dessa estratégia para todo o seu time de colaboradores se a fer-

ramenta não atender às demandas e necessidades da equipe ou não considerar os diferenciais da empresa.



A melhor forma de compreender os dados gerados é pela união do *Big Data* com a BI.

A Business Intelligence coleta, organiza, transforma e disponibiliza as informações de forma mais estruturadas e o Big Data faz uma análise mais precisa para comprovar a exatidão dos dados.

As duas ferramentas combinadas permitem aos gestores compreender o que verdadeiramente se passa na empresa e, com base nessa visão, estruturar estratégias mais eficientes para alcançar resultados melhores.



"Os indicadores de performance orientam o empreendedor estrategicamente"





Principais benefícios da Business Intelligence

1. Custos reduzidos

Uma solução de BI reduz custos nos processos internos, com menos perda de tempo em análises ineficazes que não oferecem benefício para a empresa e sua gestão.

Por outro lado, quando há acesso a dados e informações mais analíticos e precisos em relação às principais operações da empresa, a tomada de decisão é mais sólida e elimina gargalos que geram gastos desnecessários.

2. Indicadores e relatórios mais customizados

A BI produz indicadores de desempenho e outras análises sobre rotina e processos, com métricas eficientes em

relação aos resultados e desempenhos analisados. Quando a empresa se baseia nesses dados, consegue planejar as atividades laborais de um jeito orgânico e eficaz.

Todos esses processos podem ser organizados por meio de relatórios gerenciais e também podem ser personalizados de acordo com os indicadores e necessidades da própria empresa.

3. Decisões mais assertivas

Com informações eficientes e direcionadas, o empreendedor ou gestor responsável pelo setor consegue tomar decisões baseadas em fatos e com grandes chances de sucesso.

Essas informações tendem a elevar a empresa para um patamar mais elevado no mercado. A integração da BI com o Big Data oferece cenários para as campanhas da



"O trabalho do analista de BI é reduzir custos nos processos internos, com menos perda de tempo em análises ineficazes que não oferecem benefício para a gestão da empresa"

empresa, em que é possível perceber em quais campanhas os resultados serão melhores e como o público segmentado pela empresa está sendo impactado.

A BI também ajuda a elaborar processos publicitários no marketing digital, como peças gráficas, palavras-chave, anúncios, marketing de conteúdo, e-mail marketing e todos os elementos que compõem o marketing atual.

4. Processos otimizados

A BI promove velocidade nos processos internos da empresa e faz com que colaboradores e gestores deixem de agir pelo método "tentativa e erro". As ações se tornam mais claras, eficientes e objetivas.





O surgimento do analista de BI

O analista de inteligência de negócios surgiu para lidar com as propostas, ferramentas e os processos advindos da BI.

Esse profissional costuma transformar os dados gerados em *insights* que podem agregar valor comercial à marca. Por meio de análise, consegue identificar possíveis tecnologias e tendências para modelar os dados gerados.

Tem também a capacidade de identificar processos para otimizar outros departamentos da empresa e ajudar gerentes a melhorar atividades internas. Esse tipo de profissional é demandado à medida que os negócios conseguem captar uma certa quantidade de dados.



Principais atividades de um analista de BI na empresa

- Validar e revisar as informações dos consumidores de acordo com o processo de coleta;
- Oferecer capacidade para realizar uma supervisão em relação à implementação de dados armazenados;

- Desenvolver procedimentos e políticas para realizar a coleta e análise desses dados;
- Descobrir os softwares que visem o processamento ou a aquisição desses dados;
- Trabalhar em conjunto com o setor de TI para implementar atualizações de hardware e software para melhor aproveitar as ferramentas do Big Data;
- · Monitorar e fazer análise de métricas;
- Revisar a coleta de dados de clientes para garantir a integridade dos dados e o seu uso para futuras estratégias de marketing e vendas;
- Identificar possíveis gargalos e anomalias que atrapalham o fluxo de trabalho e a análise de informações para a tomada de decisão.



"Os KPIs devem estar sempre totalmente alinhados à estratégia da empresa"



Principais vantagens de ter um analista de BI na empresa

Veja os benefícios e vantagens de contar com um profissional analista de BI na sua empresa:

1. Reduz gastos internos

Enquanto a BI promove redução de investimentos em software e hardware para conduzir dados mais complexos, o analista em BI consegue oferecer custos menores em relação à contratação de novos colaboradores.

O analista em BI é eficiente no tratamento e condução de dados e oferece menos burocracia para os negócios sem a necessidade de contratar serviços e empresas terceirizadas, que tendem a gerar despesas fixas.

2. Torna a empresa mais estratégica

Para crescer no mercado, a empresa deve contar com estratégias para alavancar suas vendas.

Não se trata de simplesmente vender para ganhar reputação e autoridade de marca, pois esse processo começa de "dentro para fora".

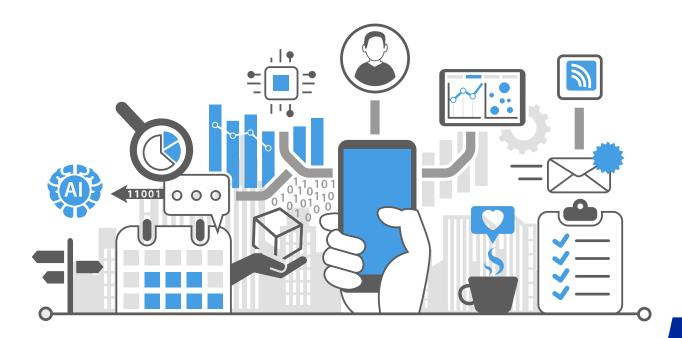
Para entregar produtos e serviços de valor, é preciso tratar os dados para entender os problemas internos, quais atividades não estão gerando resultados e quais podem ser implementadas para gerar qualidade e otimização.

Quando esses dados estão na linha de frente da competitividade, a tomada de decisão torna-se muito mais eficiente e menos propensa a erros.

3. Apoia marketing e vendas

A coleta e tratamento de dados realizado pelo analista em BI promove atividades e processos internos mais enxutos e orienta o time de marketing e vendas.

Ao mensurar dados do mercado externo, dos concorrentes e dos clientes, é possível traçar formas de conversão mais atrativas, a partir de *insights* da análise de dados.





Conclusão

A Business Intelligence é fundamental para as empresas que desejam escalar no mercado e os negócios, que se preocupam com o bem-estar de seus clientes finais e que buscam oferecer serviços e produtos de valor.

Quando há harmonia entre os setores, as atividades são feitas de forma preditiva e os dados analisados de forma eficiente.

Todos os setores da empresa são qualificados, em benefício dos resultados e da gestão.

Fonte: este *e-book* é um resumo do relatório <u>Business In-telligence: o que é e sua importância</u>, publicado pelo Sebrae em Santa Catarina.









