

Cinco passos para transformar dados em decisões estratégicas

Diariamente, geramos uma grande quantidade de dados. Contudo, diante de tamanho volume, organizar, monitorar e tratar tanta informação pode se transformar num verdadeiro desafio.

Milton Ribeiro (\*)



Nuclear\_Jin\_CAWA

Ter dashboards e cockpits é fundamental para visualizar as informações de forma rápida, clara e precisa.

Prova disso é que, de acordo com um levantamento realizado pela BI-Survey, cerca de 60% das empresas que possuem um alto desempenho, utilizam ferramentas para coletas e análises de dados.

Segundo a pesquisa do Gartner Group, quando não há estratégias claras para essa atividade, o desperdício de tempo é grande. Segundo o estudo, os profissionais de análises de dados passam cerca de 37% de suas horas trabalhando procurando informações e 23% organizando.

2) Só colha os dados que vai analisar

O excesso de informações coletadas pode acabar resultando em erros, pois diante de um volume excessivo, muitas vezes, nem todo material será analisado.

3) Utilize ferramentas

- Coletar e interpretar dados é uma tarefa árdua e praticamente impossível de ser ex-

preciso das metas. Ter dashboards e cockpits é fundamental para visualizar as informações de forma rápida, clara e precisa.

4) Analise os dados

- Todo o material coletado precisa ser analisado, pois os indicadores, por si só, não sustentam uma boa tomada de decisão.

5) Faça investimentos certos

- Para que a coleta de dados seja efetiva, a tecnologia é o recurso principal. Entretanto, ao fazer investimentos, tenha em vista a escolha de softwares integrados e auditáveis.

Em suma, não há mais como ignorar a importância dos dados para a tomada de decisões, independente do porte ou segmento de uma empresa.

(\*) - É CEO da SPS Group, uma das maiores parceiras SAP Business One do Brasil

Marketplace sem qualidade de dados é dor de cabeça certa

André França Cardoso (\*)

Quase toda empresa que tenha certo porte e marca reconhecida foi seduzida a expandir a operação na forma de um marketplace

Isso fez com que muitas crescessem rapidamente em faturamento, número de parceiros e quantidade de produtos à disposição dos consumidores.

Vamos imaginar o seguinte cenário: uma empresa usa a força da marca, o conhecimento sobre o público-alvo e a curadoria de sortimento, que é saber o que o cliente quer para oferecer a melhor solução de compra.

Para concretizar os planos, a empresa incorpora algumas startups, absorve conceitos como Jornada do Cliente, Experiência do Cliente, Mínimo Produto Viável (MVP).

São boas estratégias para romper com os paradigmas culturais que a mantinha presa ao passado. Em pouco tempo, a empresa tem um belíssimo protótipo.

A infraestrutura é dimensionada para responder à demanda em alto nível e fundos de investimento que tiveram acesso ao protótipo e ao plano de negócios da empresa começam a fazer ofertas de participação.

O valor de mercado do marketplace passa a ser considerado várias vezes maior do que o da empresa-mãe. A área comercial também é reformulada para o desenvolvimento de parceiros e vendedores, que passam a acessar clientes muito além do que pensavam e a expandir os negócios também, mesmo que às custas de comissões originadas nessa nova arena.

Quando o marketplace já se firmava como um dos maiores em operação no país, os clientes começaram a perceber que diversos parceiros vendiam produtos similares e até iguais, mas cada um com uma descrição diferente.

A equipe de programadores começa a criar filtros e mecanismos para resolver o problema, mas a capacidade do marketplace de apresentar aos clientes todas as alternativas de compra de determinado produto com uma descrição relativamente homogênea se mostra quase inviável.

Chovem reclamações sobre envios para endereços antigos ou errados, porque muitos consumidores estavam presentes simultaneamente nos cadastros de vários dos parceiros.

Chovem reclamações sobre envios para endereços antigos ou errados, porque muitos consumidores estavam presentes simultaneamente nos cadastros de vários dos parceiros e, em uma nova venda, era difícil determinar o correto endereço de entrega.

A busca por culpados gera uma atmosfera tóxica e muitos funcionários-chave pulam fora do barco. Finalmente, uma consultoria internacional de renome é chamada e, após a descrição cuidadosa dos problemas que o marketplace enfrentava, faz uma pergunta: "queria saber a solução de qualidade de dados usada e de que forma os cadastros dos diversos parceiros eram integrados, padronizados e saneados?"

Não havia resposta. Esse é um processo de aprendizagem pelo qual passaram muitos marketplaces nos últimos anos, seja porque cresceram rápido demais, seja por desprezarem a importância da gestão de qualidade de dados na era digital.

É um processo de aprendizagem pelo qual passaram muitos marketplaces nos últimos anos, seja porque cresceram rápido demais, seja por desprezarem a importância da gestão de qualidade de dados na era digital.

(\*) - É CEO da Asseso, provedora de software e consultoria para Gestão da Informação e Qualidade de Dados, que atende empresas como Natura, Gol, Santander e Honda.

Quer mais resultados? Mais feedbacks

Pedro Signorelli (\*)

Dentre as novas práticas para avaliar o desempenho da empresa e aprimorar o relacionamento entre líderes, gestores e colaboradores estão os feedbacks contínuos, em detrimento dos tradicionais feedbacks anuais.

Se os ciclos longos de planejamento por si só já não servem mais, então o ciclo de feedbacks também precisa ser ajustado. Não dá mais para a organização determinar suas ações para um ano e esperar este mesmo tempo para corrigir comportamentos inadequados.

sentido, os ajustes na gestão precisam ser constantes e mais frequentes. Por isso, mais do que nunca o planejamento baseado no método OKR - Objectives and Keys Results - Objetivos e Resultados Chaves, se apresenta como uma solução urgente e duradoura para companhias de todos os portes.

É preceito da gestão por OKRs que o planejamento de longo prazo seja desdobrado em ciclos menores, tendo como ponto de atenção o engajamento dos colaboradores em torno dessa agenda.

para um trimestre, por exemplo, permite que a companhia avalie os resultados quase que em tempo real e corrija a rota, caso não tenha alcançado a meta prevista, ou ainda, que tenha encontrado novas dificuldades ou oportunidades, diante deste momento de instabilidades e incertezas.

(\*) - Especialista na implementação do método OKR, fundou a Pragmática Consultoria em Gestão, para auxiliar outras organizações em suas jornadas de transformação e gestão

Publicidade do BANCO BMG S.A. contendo informações sobre a reunião ordinária do conselho de administração realizada em 28 de abril de 2022.

Publicidade da DISAL S/A - Distribuidores Associados de Livros, contendo informações sobre a reunião ordinária realizada em 16 de maio de 2022.

Publicidade para Empresas & Negócios com o endereço www.netjen.com.br

Publicidade da NEC LATIN AMERICA S.A., contendo informações sobre a reunião do conselho de administração realizada em 29 de abril de 2022.

Publicidade com o contato 3106-4171 e texto: Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para



## PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Portal de Assinaturas Certisign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://www.portaldeassinaturas.com.br/Verificar/561E-70FB-C4A7-61FE> ou vá até o site <https://www.portaldeassinaturas.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 561E-70FB-C4A7-61FE



### Hash do Documento

865072697EBD043B45FC49E59C7A378228CEAB6371C7E0DDA044A1A46539C884

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 07/06/2022 é(são) :

Jornal Empresas & Negócios Ltda - 008.007.358-11 em 07/06/2022 20:03 UTC-03:00

**Tipo:** Assinatura Eletrônica

**Identificação:** Autenticação de conta

### Evidências

**Client Timestamp** Tue Jun 07 2022 20:03:01 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

**Geolocation** Latitude: -23.5032309 Longitude: -46.7030667 Accuracy: 12.206

**IP** 187.74.216.43

**Hash Evidências:**

6125B6CC561E209D1A02ABB77A6AB9F8BD96FF6DBB4501E9749D45BAD2A95BAA



LEIA O QR CODE ABAIXO E ACESSE A PUBLICAÇÃO EM NOSSO PORTAL



[https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade\\_legal/nec-latin-america-s-a/](https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/nec-latin-america-s-a/)

The logo for 'Empresas & Negócios' features the word 'Empresas' in a dark red serif font, '&' in a smaller grey font, and 'Negócios' in a blue sans-serif font. A blue triangle points down to the left of the ampersand, and a blue triangle points right to the right of the ampersand.

Empresas  
& Negócios