

Fazer mais com menos,
isto é *Business Intelligence*



BUSINESS INTELLIGENCE

Com **mais de 3.000 especialistas** em BI pelo mundo, somos capazes de oferecer soluções diferenciadas e com alto valor agregado ao seu negócio. Com pessoas, parceiros, soluções e estruturas ideais, podemos transformar o seu negócio, com um **rápido retorno** do seu investimento, bem como a **redução dos custos** para a sua empresa.

Como você pode transformar o seu negócio?

Primeiro, avalie as informações disponíveis em sua organização. Em seguida, tome **decisões** sobre como ampliar estes dados para um maior **valor agregado**.

Através do **Business Intelligence**, você é capaz de usar estas informações para **relatar, analisar e modelar** o seu negócio para atingir seus objetivos futuros.

Relatório- consolide seus dados históricos.

Analise- utilize o desempenho anterior e atual para suportar a tomada de decisões.

Modele- utilize os resultados para melhorar seus processos de negócio.

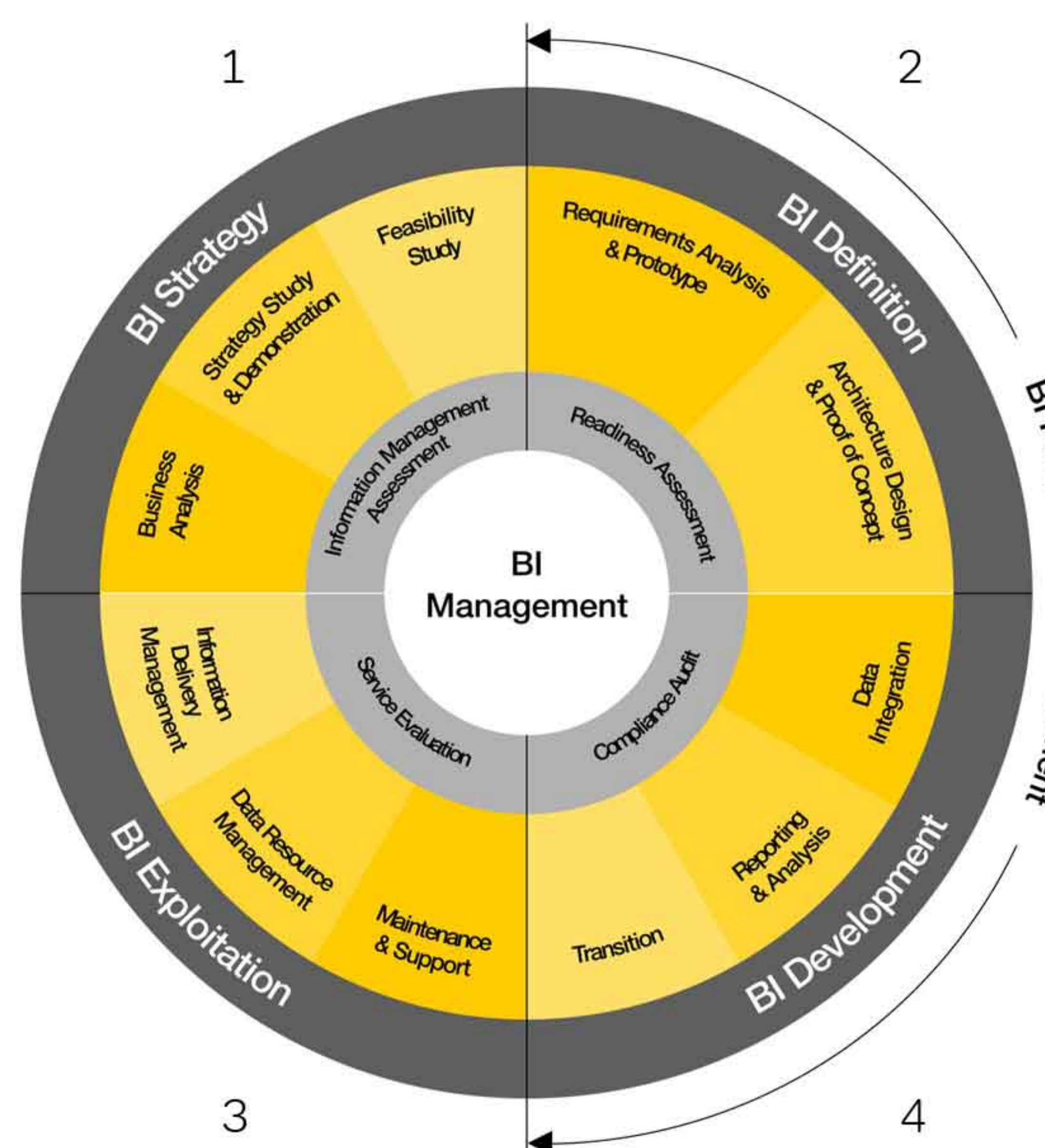
Nossos principais serviços englobam:

- BI Framework Methodology
- Business Planning
- Platform Migration
- Track Risk and Compliance
- Custom Delivery
- MDM - Master Data Management
- BSC - Balanced Scorecard
- Data Integration
- Data Warehouse
- Data Quality
- Predictive Models
- Redução de TCO

ESTRUTURA E METODOLOGIA COMPROVADA

A **BI Framework** é uma metodologia comprovada ao longo da nossa experiência, que nos permite entregar uma solução **end-to-end** através de uma abordagem única.

O diagrama abaixo abrange projetos, processos de execução e engloba toda a equipe envolvida. Assim, podemos ter certeza, que iremos atingir as suas expectativas.



- **BI Strategy**- é baseado em um estudo de viabilidade e é ajustado de acordo com seus objetivos estratégicos;
- **BI Definition**- utiliza a estratégia para determinar ou ajustar, onde a sua iniciativa de BI deve ser direcionada;
- **BI Exploitation**- assegura que a sua solução de BI está sempre disponível e confiável através da melhor gestão de recursos de dados;
- **BI Development**- usado para projetar e desenvolver seus relatórios e aplicações analíticas.

- **Quadrantes 1 e 2**- devem ser conduzidos pela unidade de negócio da sua organização.
- **Quadrante 3 e 4**- precisam de um compromisso forte e envolvimento do seu departamento de TI.
- **Quadrantes 1 e 3**- parte da nossa operação diária de *Business Intelligence*.
- **Quadrantes 2 e 4** são movidos por mudanças e devem ser gerenciados separadamente.

COMO A SUA ORGANIZAÇÃO ACOMPANHA O SEU DESEMPENHO?
COMO AS MÉTRICAS PODEM SER UTILIZADAS?

CPM
... Proporciona aos gestores um quadro abrangente que traduz a visão e estratégia da empresa em um conjunto de medidas de desempenho coerentes.

Fonte: Kaplan e Norton

Um Case de gestão de desempenho

Desafio

Uma das principais empresas operadoras de transporte ferroviário teve que lidar com um fraco desempenho financeiro.

Seus líderes obtiveram informações confiáveis e coerentes que os guiaram para a direção correta. Além disto, todos os sistemas de captura, monitoramento e recuperação de dados necessitaram de uma revisão.

Resultado

Uma CPM forte e unificada, levou a uma decisão feita através de boas informações. O aplicativo é suportado em todos os níveis da organização, onde todos o utilizam ao invés de relatórios separados.

Funcionários utilizam os KPIs para controlar e medir o desempenho mensalmente. A Gestão utiliza a aplicação para reuniões e para documentar decisões. Esta solução tem ajudado a reduzir despesas na organização.

| Performance Management Stakeholders | |
|-------------------------------------|---|
| CxO | Necessidade de visibilidade sobre informações gerenciais. Precisa implantar um processo contínuo de gestão do desempenho corporativo. |
| CEO | Necessita de informações para comparação com KPIs. Precisa melhorar a qualidade de informações para o stakeholder. |
| CIO | Precisa de flexibilidade para fornecer continuamente um conjunto de informações em constante mudança sobre o desempenho da empresa. |

Muitas perguntas surgem durante o processo de decisão, imagine toda a sua organização passando por um raio-x. Com base em objetivos e orçamentos dos departamentos, o **Corporate Performance Management (CPM)** pretende fazer exatamente isso, utilizando métodos como o *balanced scorecard*, modelo INK e custeio baseado em atividades.

| Nível do processo de decisão | Motivação Essencial | Implantação na organização |
|------------------------------|----------------------------------|----------------------------|
| Nível Estratégico | Metas de negócio e estratégias | CSFs |
| Nível Político | Objetivos de negócio e políticas | KPIs |
| Nível TI | Lógica das regras de negócio | Scorecards e dashboards |

Se o **CPM** é limitado a um *dashboard*, muitas etapas críticas podem ser omitidas. Isto resulta em diferentes pontos de vista dentro da organização, como demonstrado na figura abaixo.

Falta de direção
A organização carece de uma visão de direção, todos fazem o que consideram o melhor

Metas conflitantes
Partes diferentes da organização, interpretam a visão e estratégia de maneiras diferentes consequentemente em resultados diferentes

Alvos errados
A organização move em uma direção que não cria valor para acionistas, clientes nem trabalhadores

Falha na comunicação
A gerência possui uma visão comum e estratégica, mas não tem sido capaz de comunicá-la ao resto da organização

CPM não é apenas uma ferramenta para medir KPIs, ela abrange aspectos organizacionais, funcionais e tecnológicos. Baseada na **motivação da organização**, ela é bem definida, planejada, sem ambiguidades e utiliza o *Business Intelligence*, de forma **eficaz**.

É preciso haver uma forte ligação entre as **metas e estratégias** para os objetivos e políticas. Estas, devem ser traduzidas em regras de negócio para controlar o cenário e monitoradas para verificar se o negócio está alinhado com a estratégia.

Quais processos ou atividades carregam o maior **valor agregado**? Qual deles possui o maior impacto sobre o KPI? Não é simples identificar os pontos relevantes e informações acuradas para definir os KPIs, você também precisa de um bom **mix de indicadores**. Esses dados mostram não apenas um histórico, mas também as **tendências e padrões** em diferentes atividades e processos. Para cada processo chave, atividade ou iniciativa os pontos de decisão devem ser analisados.

Você pode, então, identificar os indicadores que são relevantes para a sua decisão, chegando a uma **definição** clara dos dados, para a **transformação** do seu negócio.

Logica

Av. das Nações Unidas, 12.495,
5º e 6º andares
Brooklin Novo - São Paulo
CEP: 04578-000
T: 11 2165.3000
E.: brmarketing@logica.com

www.logica.com.br