



TRILHA ANÁLISE DE NEGÓCIOS



BUSINESS INTELLIGENCE
a informação a serviço da estratégia

Izabella Bauer

Mestre em Gestão & Organização da Conhecimento (UFMG)



THE
DEVELOPER'S
CONFERENCE



- ▶ **Experiências em BI**
- ▶ **Conceitos**
- ▶ **Aplicações**

Experiências em BI



2011



2018



2014



2008



Arcadian Tecnologia

2016



Inteligência Estratégica

Inteligência Competitiva

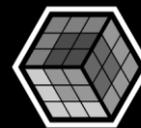
Conceitos

Área de estudo **interdisciplinar**, ligada à tecnologia da informação, que reúne técnicas de informática, extraindo inteligência a partir de dados referentes ao negócio de uma empresa.

CETAX (2014)

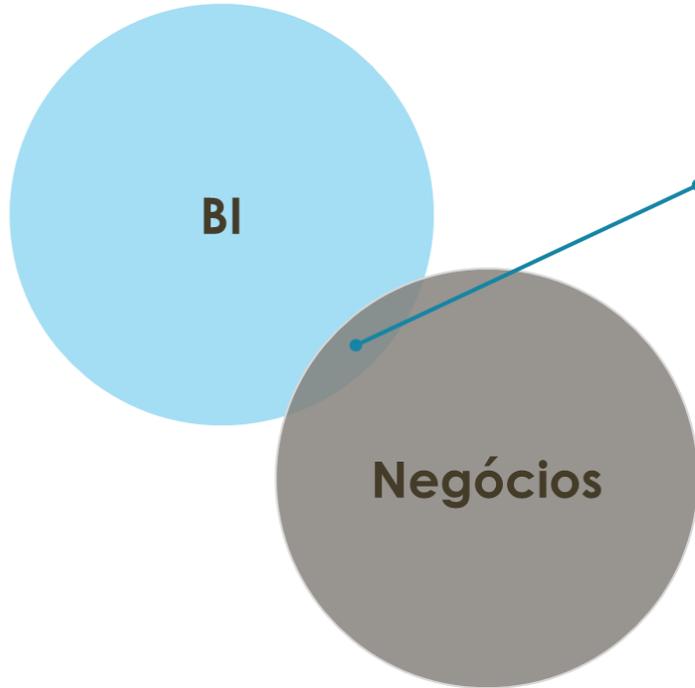
"Processo inteligente de coleta, organização, análise, compartilhamento e monitoração de dados (...) gerando informações para o suporte à tomada de decisões no ambiente de negócios".

Fábio Primak (2008)
Decisões com B.I. (Business Intelligence)



THE
DEVELOPER'S
CONFERENCE



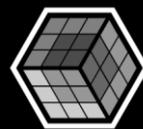


Análise de BI com ênfase em
Negócios

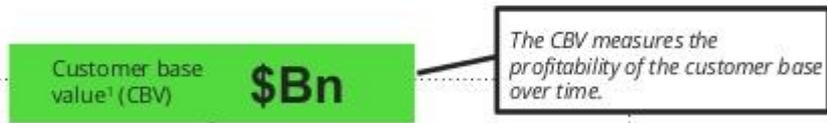
Comitê de Gestão do Conhecimento

GAFAnomics® customer valuation

This framework helps you measure and monitor the value of your customer base, considering the depth of your customer base, length of the relationship and profitability per customer.



THE
DEVELOPER'S
CONFERENCE



How many customers do you have?

How do you monetize them?

How long do you retain them?



-  **# Visitors:** ... Anyone who pays attention
-  **# Friends:** ... Visitors who engage
-  **# Clients:** ... Friends who purchase

Direct (\$): ...

ARPU from selling your own products

Indirect (\$): ...

ARPU from audience monetization

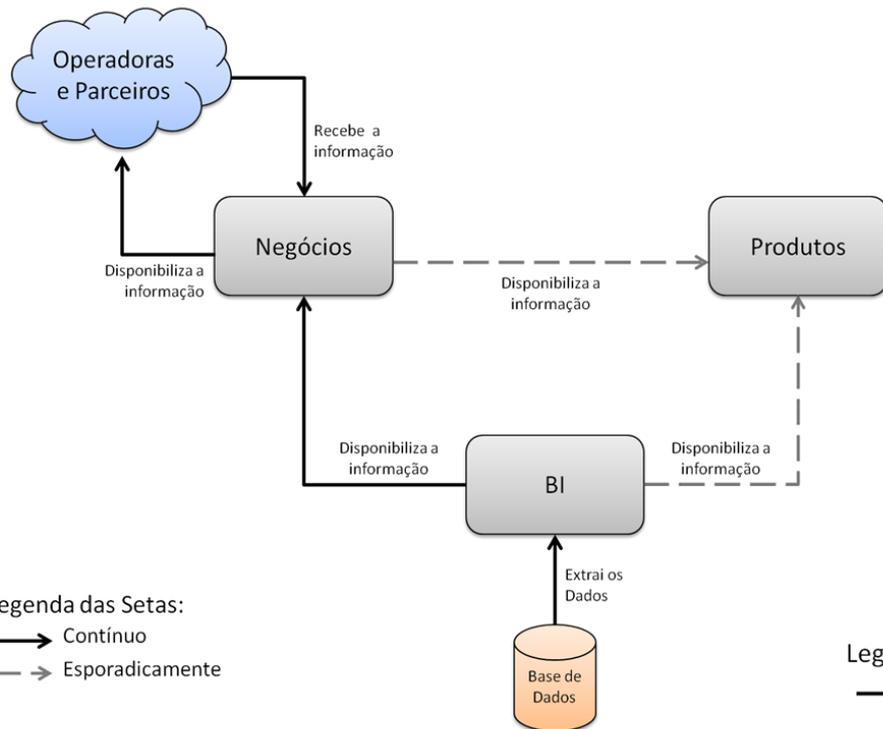
Intermediation (\$): ...

ARPU from third-party transactions

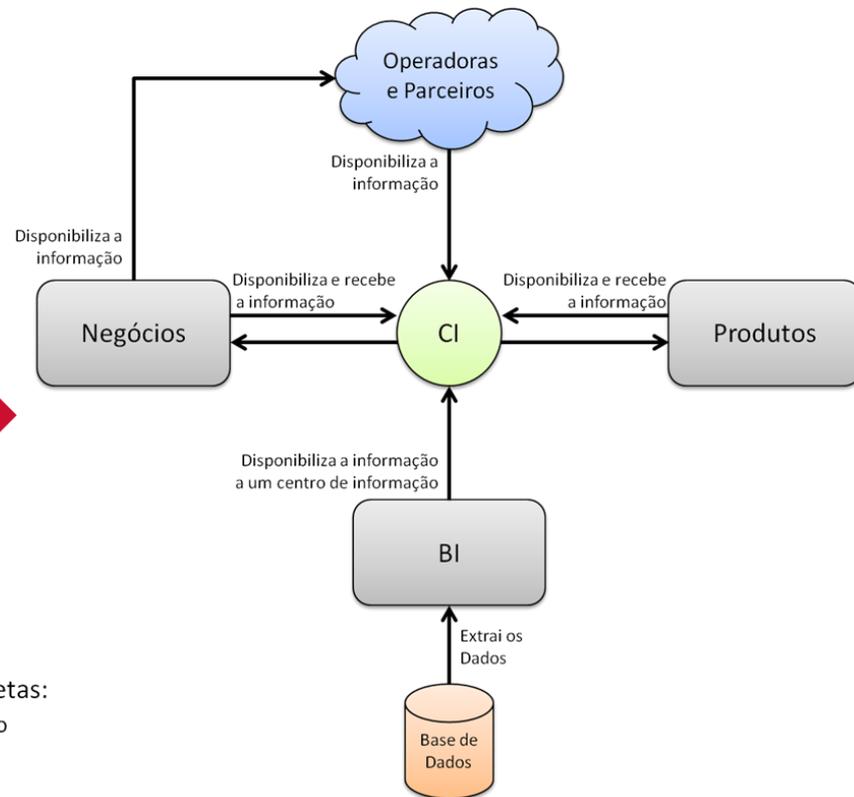


(In %)
Average percentage of loyal customers

¹Customer Base Value is calculated as the Customer Lifetime Value (CLV) multiplied by the number of customers. For details on CLV formula, click [here](#)
Key variables include: Gross margin; Discount rate; lifetime



Legenda das Setas:
 → Contínuo
 - -> Esporadicamente



Legenda das Setas:
 → Contínuo



THE
DEVELOPER'S
CONFERENCE

prodemge



Sala de Situação
– Espaço Físico

prodemge

Fontes



Armazém
SIGPLAN SISR
Armazém
SIDS
Armazém
SIAFI

Bases de armazéns de informações



Minas Gerais



Bases públicas, pesquisas e mídias sociais



SIDS
SIAF
SIGCON
SISAP
SIGVISA

Bases de sistemas governamentais

Visões de análise



Produtos



Painéis Gerenciais



Caderno de Viagem



Sob demanda (ad-hoc)



Outras Aplicações



THE
DEVELOPER'S
CONFERENCE



Desafios

Método Ágil

Scrum Team Roles

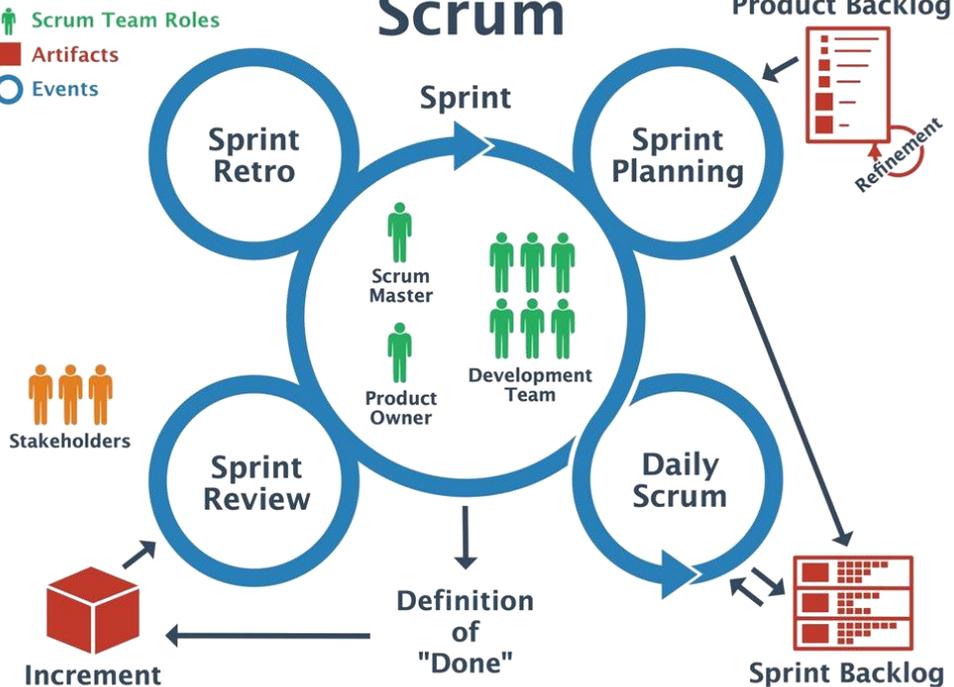
Artifacts

Events



Stakeholders

Scrum

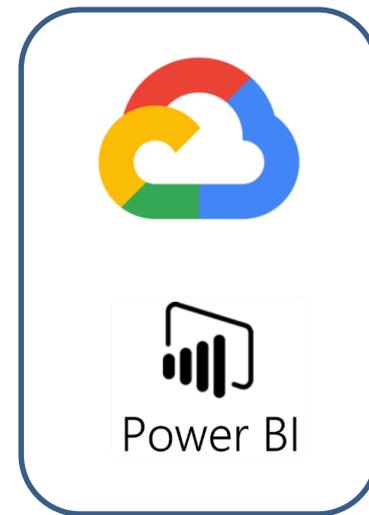




THE
DEVELOPER'S
CONFERENCE



Desafios



Análise de Disponibilidade (período 12/08 à 25/08)

3.957

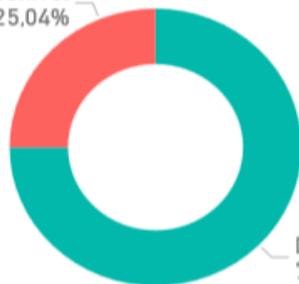
Qtd. Produtos Disponíveis

1.322

Qtd. Produtos Indisponíveis

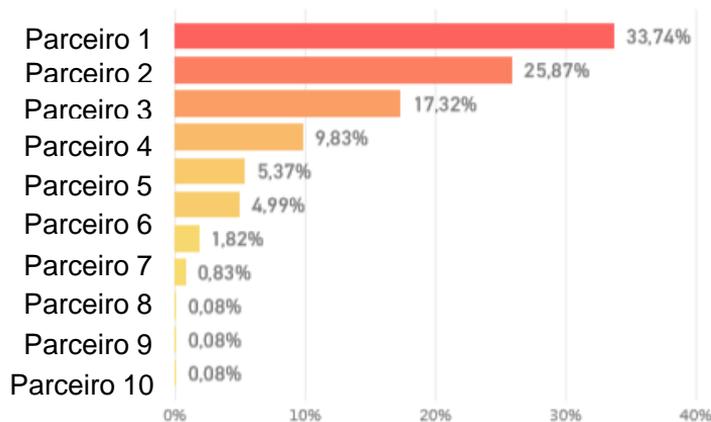
Produtos por Status (%)

Indisponível
25,04%

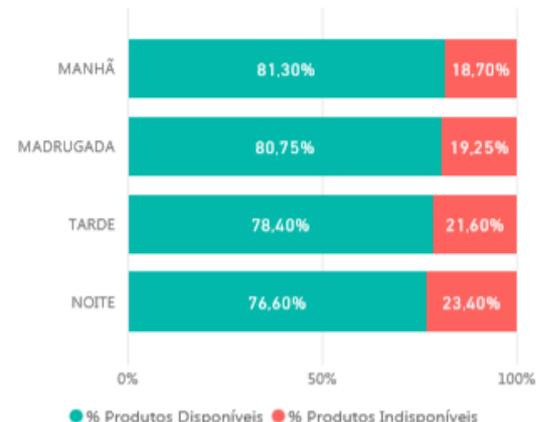


Disponível
74,96%

Ranking Produtos Indisponíveis por Bandeira (%)



Disponibilidade de Produtos por Período (%)



Disponibilidade de Produtos por Data (%)





Organizações Data Driven

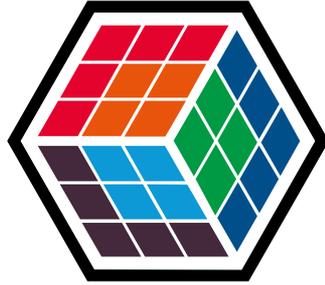


THE
DEVELOPER'S
CONFERENCE



Let data drive decisions, not the Highest Paid Person's Opinion.

confiança
objetividade
transparência
cultura
iteratividade
questionamento
aprendizado



THE DEVELOPER'S CONFERENCE



bellabauer89@gmail.com



[/izabella-bauer/](https://www.linkedin.com/in/izabella-bauer/)