

A importância Da análise de dados para sua empresa

Entenda o que é a análise de dados e como ela pode te auxiliar a criar estratégias comerciais mais eficazes



Por Claudia Tamashiro- Consultora

Tabela de conteúdos

// 03 **Introdução**

// 04 **O que é análise de dados?**

// 07 **Benefícios da análise de dados nas vendas**

// 09 **Como aplicar?**

// 11 **Conclusão**

A importância de entender o contexto que estamos inseridos

Você sabe o quanto a análise de dados faz parte de nossas vidas?

Atualmente, vivemos em uma época em que a quantidade de dados disponíveis no mercado é enorme. Esses dados geram informações, que por sua vez, nos ajudam nas tomadas de decisões.



A análise de dados pode, então, me ajudar em tomadas de decisões estratégicas? A resposta é sim, e entenda alguns dos motivos:

- Confiabilidade e agilidade:
Esses dois atributos agregam assertividade às decisões estratégicas, e são alcançados quando a empresa sabe como fazer a análise de dados e usufruir bem das respostas obtidas a partir desse estudo.
- Complexidade e competitividade do mercado:
Sem o suporte da metodologia de análise de dados, a missão de reagir rapidamente às constantes transformações do mercado torna-se praticamente impossível.

Tendo isso em mente, a análise de dados tem sido uma habilidade cada vez mais requisitada no mercado de trabalho. No entanto, não são todos que conseguem interpretar esses dados e transformá-los em insights. Por isso, é necessário o auxílio de um time bem capacitado nessa área.

Para te ajudar a entender mais esse conceito e a superar os desafios dessa era analítica, esse ebook tratará de temas como os tipos de análise de dados, seus benefícios para o comercial da sua empresa e algumas estratégias para a realização dessa metodologia. Boa leitura!



Capítulo 1

O que é a análise de dados?

Afinal, o que é análise de dados?

Entenda o conceito, alguns tipos e seu papel na área comercial de uma empresa

A análise de dados é a atividade que transforma os dados- sejam eles números, gráficos, tabelas, entre outros- em oportunidades. Ou seja, a partir de dados gerados em diferentes áreas ou setores, é possível orientar as decisões tomadas e medidas estratégicas, de modo que a empresa consiga explorar diversos cenários possíveis.

Portanto, ela é essencial para que a empresa cresça de maneira sustentável, uma vez que, a partir dela, é possível fundamentar as decisões e ações em informações reais e atualizadas, considerando o contexto em que a empresa se encontra. Por isso, existem diferentes tipos de análises de dados, sendo elas:

- Análise preditiva

Esse é o modelo mais comum e utilizado. A partir de tecnologias como mineração de dados, aprendizado de máquina e inteligência artificial, é possível avaliar o histórico de informações disponíveis e projetar quais vão ser os comportamentos no futuro. Ou seja, é possível antecipar comportamentos futuros do mercado e dos clientes.

- Análise prescritiva

Esse tipo de análise identifica as consequências de uma decisão tomada na empresa. Assim, ela busca apresentar recomendações para direcionar as ações da sua empresa de forma mais precisa. Em suma, ela entrega um contexto real do cenário da empresa e das decisões tomadas.

- Análise descritiva

Essa análise pretende fornecer dados definitivos sobre um determinado tópico ou assunto, se preocupando com o presente. Ou seja, ela ajuda os gestores a entenderem uma determinada situação em tempo real.

- Análise diagnóstica

O objetivo principal dessa análise é encontrar pontos em comum de causa e efeito para algum acontecimento. Esse modelo traz melhores resultados quando combinado à análise preditiva, uma vez que os dados se tornam mais sólidos e confiáveis.

Agora que entendemos melhor o que é a análise de dados e seus tipos, vamos compreender seu papel na área comercial de uma empresa?

Análise de dados e a área comercial da empresa

Como elas se relacionam?



A cultura da análise de dados pode ser muito útil para o time do comercial. Dentre diversos motivos, é válido citar:

- Antecipar a demanda por determinado produto ou serviço

A partir de metodologias utilizadas na análise preditiva, é possível prever comportamentos de consumidores e, conseqüentemente, suas demandas.

- Entender quais canais impulsionam a geração de leads

A partir de diversos tipos de análise de dados, é possível entender qual ferramenta se encaixa mais com o seu time e que gera melhores resultados.

- Observar as movimentações do mercado e de concorrentes

É de suma importância para o comercial da sua empresa entender o que está acontecendo no mercado e conseguir se planejar rapidamente para se adaptar às novas mudanças, algo que é possível a partir da análise de dados.



Capítulo 2

Benefícios da análise de dados nas vendas

Vendas baseadas em dados

Entenda o que é e a sua importância

Um time que realiza vendas baseadas em dados é aquele coleta os dados obtidos e os usam para informar cada decisão que tomam, desde a venda do produto até sua chegada no cliente.

Logo, esse time guiado por dados leva muito em conta a jornada do cliente e o seu interesse por seu produto ou serviço. A partir dessas informações, esses funcionários acabam se tornando muito mais capacitados a tomarem decisões assertivas para a empresa.

Importância

Uma das maiores vantagens de ter uma equipe de vendas guiada por dados é a maior rentabilidade que ela traz à empresa. Uma pesquisa realizada pela McKinsey mostrou que empresas que utilizam dados em suas vendas tendem a render de 5% a 6% a mais que seus concorrentes.

Tendo isso em vista, é nítido o quanto a análise de dados é essencial e pode trazer benefícios à área comercial da sua empresa. Dentre eles, vale destacar:



Melhora a geração de leads

Os dados são capazes de explicar quem são os seus melhores clientes. Logo, a partir de ferramentas de análise de dados, é possível identificar o cliente que está mais propenso a comprar e o momento para tal.

Aumenta o valor da vida do cliente

A partir da análise de dados, você é capaz de identificar um cliente inativo e reunir esforços para engajá-lo. Essa ação pode ser monitorada com as ferramentas de análise de dados, que entregam informações em tempo real para o time.

Precificação assertiva

Com os dados, você consegue ter uma visão sobre os orçamentos dos clientes, podendo fornecer opções flexíveis que são mais propensas a fechar um negócio.

Divisão de funções assertiva

A partir dos dados, é possível entender as inclinações de cada membro do seu time, possibilitando, assim, que eles sejam alocados em papéis mais adequados e produtivos.





Capítulo 3

Como aplicar a análise de dados?

Agora que entendemos os benefícios que essa prática traz para a sua empresa, que tal vermos alguns passos para aplicá-la?

- Defina um objetivo

Antes de adotar qualquer estratégia ou metodologia de análise de dados, é necessário ter um objetivo claro para a sua empresa em mente. O primeiro passo para isso é estudar a realidade da sua empresa e identificar pontos de melhoria. A partir daí, é necessário priorizar e definir seu objetivo principal.

- Selecione as fontes e crie um programa de governança de dados

É preciso escolher com atenção as fontes de dados- sejam internas ou externas- que serão escolhidas (por exemplo, se você deseja analisar seu desempenho em vendas, não faz sentido analisar os dados da equipe de RH).

Em seguida, é importante escolher uma equipe destinada a gerenciar os dados para que eles possam ser transformados em decisões precisas.

- Integre as diferentes equipes

Em uma cultura *data driven*, a participação efetiva dos membros é essencial. Isso porque é de suma importância que os times trabalhem juntos para encontrar as melhores soluções para determinadas questões.

- Saiba quais ferramentas escolher

Existem diversas ferramentas para automatizar os processos e otimizar os resultados com a análise de dados, mas é necessário saber escolher o certo. Para isso, é importante levar em conta as funcionalidades gerais da ferramenta, sua facilidade de manuseio, capacidade de trabalhar com bancos grandes de dados, tempo de implementação, entre outros.

“Without big data analytics, companies are blind and deaf, wandering out onto the web like deer on a freeway.”

Geoffrey Moore, consultor e autor do livro *Crossing the Chasm*.



Capítulo 4

Conclusão



Que conclusões podemos tirar disso?

O mercado é cada vez mais ditado por dados atualmente. Com tantas informações a disposição, é um desperdício ignorar esses dados e deixar passar oportunidades de crescimento para a sua empresa. Mas mesmo assim, muitos ainda não sabem como usufruir dessa cultura *data driven*, o que acaba resultando em tomadas de decisão pouco assertivas e úteis para a sua empresa.

Tendo em vista os benefícios que a análise de dados pode trazer, é de suma importância que todas as empresas- seja de pequeno, médio ou grande porte- invistam em *data analytics* e que tomem essa prática como uma bússola para orientar suas tomadas de decisões.