28/09/2016 - Cinco razões pelas quais pequenas e médias empresas devem adotar o Business Intelligence

Especialista explica os motivos que fazem do BI uma ferramenta essencial para o desenvolvimento de negócios e estratégias neste período instabilidade econômica

Plataformas de Business Inteligence (BI) e Analytics ajudam as companhias na potencialização de seus negócios e na configuração rápida no ambiente de trabalho, sendo que o manuseio correto aumenta drasticamente o ROI em qualquer setor, mesmo em época de crise. Ao contrário do que boa parte dos pequenos e médios empresários acreditam, contudo, a implantação não requer grande esforço e o preço é acessível.
Para auxiliar PME's a entenderem os motivos que tornam o BI essencial para o desenvolvimento de estratégias efetivas de crescimento, Allan Pires, consultor da PA Latinoamericana – especializada em auxiliar empresas dos mais diversos portes e segmentos no direcionamento de iniciativas voltadas ao desenvolvimento contínuo e sustentável - elencou cinco razões para implantar as ferramentas de BI e Analytics no seu negócio:

-É muito fácil transportar os dados armazenados do ERP para o BI e Analytics - A criação de um armazém de dados, provenientes de um novo BI e solução analítica, permite a uma empresa transferir seus dados legados (registrados no ERP anterior) para um depósito de dados (Datawarehouse) em seu formato nativo. O software de BI e Analytics podem combinar os dados antigos com os gerados pelo seu novo ERP e produzir consistentes análises e relatórios, sem qualquer conversão necessária e sem perder o histórico.

-Obtenha um ROI mais rápido de seu ERP ao investir em BI e Analytics – Para a empresa, o objetivo mais importante na implantação de um sistema ERP é a informação. Executivos têm a necessidade de ver os dados por trás de seus negócios, ajudando-os a tomar as grandes decisões diariamente. Com o Business Intelligence e Analytics, os usuários otimizam tempo e energia. No total, 90% das empresas da carteira de clientes Targit no Brasil crescerão dois dígitos reais em faturamento e EBITDA em 2015, com expectativa de manter o crescimento para 2016, mesmo com a crise financeira. E como essas empresas fazem isso? Elas sabem analisar as atividades que geram valor em sua cadeia de valor ao se apoiarem em ferramenta que gera resultados.

-Customize menos a sua nova solução de ERP – Há uma tendência para se afastar de customizações de softwares complexos como o ERP, em grande parte devido ao incômodo de manter as personalizações com as atualizações e patches. Além disso, as empresas que têm utilizado uma solução ERP por muito tempo podem ter um forte sistema customizado com anos de dados. As customizações que foram necessárias para tornar os dados aplicáveis no antigo ERP não são necessárias com o BI.
-Não recrie antigas análises e relatórios – Pode demorar um dia inteiro de trabalho para recriar um relatório em um novo sistema ERP durante a migração para um novo. Um dia por relatório não é muito ruim se uma empresa tem apenas algumas dezenas de relatórios periódicos para acompanhar, mas as organizações podem facilmente acumular mais de 500 relatórios que

precisam ser recriados em um novo sistema. Não há a necessidade de um atraso de tal grandeza. Com o BI implantado no ambiente de trabalho, a criação de análises que oferecem a informação real-time para os funcionários é mais eficiente e eficaz, além de não gastar anos replicando o que havia antes.
-Algumas atualizações fazem tanto o mal quanto o bem – A atualização de um sistema ERP pode trazer vários novos recursos e funcionalidades para a organização, mas algumas atualizações podem criar problemas que acabam deixando os gestores de TI sem saída. Um exemplo disso são atualizações do ERP que apagam todos os relatórios existentes, deixando com a organização a responsabilidade de recriar todos eles. Tendo um BI e uma solução de análise, a corporação evita este dever.

Sobre a PA Latinoamericana - A PA Latinoamericana atua em serviços de consultoria, representação e apoio na conquista de mercados para empresas de TI e grupos privados em geral. A empresa oferece soluções de planejamento estratégico, marketing, estratégias go to market, programas de canais e alianças, recrutamento, seleção e gestão de revendas e de operações, fusões e aquisições, gerenciamento compartilhado e turnaround, entre outros. Para governo, a empresa presta serviços de gerenciamento compartilhado de projetos, pesquisas de mercado, ações de promoção e plano estratégico de exportação de empresas brasileiras.

Digital Trix