

6 DICAS PARA MELHORAR O DESEMPENHO DA SUA EMPRESA UTILIZANDO DADOS



AGÊNCIA TATU



Quem somos

Orgulhosamente nordestina, a Agência Tatu de Jornalismo de Dados surgiu, em abril de 2017, como um veículo laboratorial desenvolvido por três estudantes de Jornalismo de Alagoas, que tinham o desejo em comum de fundar uma agência de notícias com foco em matérias produzidas com dados.

A iniciativa é pioneira no Nordeste e tem uma caminhada cheia de reconhecimento e premiações. Ao longo do tempo a Tatu também passou a também desenvolver produtos utilizando inteligência artificial e grandes bases de dados, com o intuito de trazer soluções de informação para seus usuários e empresas parceiras (privadas e públicas).

A Agência Tatu busca extrair, estruturar, analisar e tornar dados brutos visualmente interessantes e compreensíveis. Produzimos informação, seja por meio de matérias jornalísticas, produtos de tecnologia ou soluções personalizadas para instituições públicas e privadas.

A startup também foi contemplada, em 2020, por dois editais de aceleração: Economia Criativa, da Fundação de Amparo à Pesquisa de Alagoas e Sebrae; e no Startup Lab, programa do Google News Initiative.

Ah, quer acompanhar nosso conteúdo?

Estamos nas redes sociais!

Instagram | [instagram.com/agenciatatu](https://www.instagram.com/agenciatatu)

Facebook | [facebook.com/agenciatatu](https://www.facebook.com/agenciatatu)

Twitter | twitter.com/agencia_tatu

Você também pode nos acionar pelo e-mail: ola@agenciatatu.com.br ou no nosso **WhatsApp**.



Sumário

Inteligência de dados	5
DICA 1: Como coletar dados?	7
DICA 2: Analise sempre os dados	9
DICA 3: Encontrando insights	11
DICA 4: Mude a sua mentalidade	14
DICA 5: Ferramentas mão na roda	15
DICA 6: Você não está sozinho(a)	19

Inteligência de dados

Empreendedorismo é a palavra da vez e novas empresas surgem todos os dias nos mais variados campos e com as mais diversas particularidades. Com isso, conhecer melhor a área de atuação do seu negócio é fundamental e qualquer diferencial pode ser muito importante para obter destaque diante da concorrência. No entanto, nada disso será eficaz o suficiente caso você não utilize os dados gerados pelo seu negócio - ou pela concorrência - da forma adequada, extraindo tudo o que ele puder te ofertar.

Para isso, é necessário, em primeiro lugar, tirar aquela ideia preconcebida de que dados são apenas números. Na verdade, quando utilizados da maneira correta, eles são instrumentos poderosíssimos e fontes de várias informações e *insights* para o gestor.

Eles podem ser os principais aliados quando utilizados da maneira correta. No entanto, quando analisados de maneira inadequada ou quando não são levados em consideração, podem colocar em risco todo o negócio. Com os dados, qualquer tomada de decisão pode ser mais estratégica e, conseqüentemente, se tornar mais positiva para a sua empresa, trazendo resultados de maneira eficaz e mensurável. Chamamos isso de *business intelligence*.

Pense na quantidade de informações que sua empresa produz sobre seus produtos, sua situação financeira, seus clientes, etc. Muito coisa, né? Imagina só quantos frutos você conseguirá colher ao utilizar tudo isso de forma assertiva.

Se você está inserido no ambiente digital e quer que seu negócio cresça, tenha sustentabilidade ou um bom alcance de usuários neste meio, é fundamental entender um pouco do que os dados podem trazer e como eles podem contribuir para a expansão da sua empresa.

Neste e-book iremos dar seis dicas importantes para você ficar mais atento, passando a incluir na sua lista de prioridades a utilização dos dados como ponto fundamental de análise e melhoria do seu negócio.

Além de pontos de reflexão e algumas informações essenciais para a utilização e análise de dados, vamos apresentar algumas ferramentas que irão facilitar a sua vida desde o início. A intenção é que, em poucas páginas, você já consiga ter uma noção de como iniciar esse processo, seja a sua organização formada por dezenas de colaboradores ou apenas por você. A construção dessa mentalidade em toda a empresa também é importante para que este novo modelo dê certo.

Mas, sejamos sinceros, ler esse conteúdo e não colocar em prática vai ser tempo perdido, certo? Então, vamos assumir o compromisso de mergulhar nesse universo, que pode ser novo ou não pra você, e ver na

prática as transformações que essa mudança na mentalidade e utilização dos dados podem trazer para o seu negócio.

DICA 1: Como coletar dados?

Pode parecer óbvio, mas nem todo mundo consegue visualizar isso. Para iniciar um processo de conhecimento e diagnóstico dos dados da sua empresa é necessário, em primeiro lugar, coletá-los.

Ao contrário do que muitos podem pensar, para utilizar dados não é necessário apenas estar envolvido com uma empresa de tecnologia ou áreas afins. Na realidade, qualquer empreendimento deve ser guiado ou, ao menos, aconselhado pelos dados fornecidos pelo próprio negócio.



Por exemplo, suponhamos que você tenha um food truck que venda sanduíches. Você apostou em um nome criativo para seu cardápio e tem tido uma boa aceitação entre o público. No entanto, você queria entender melhor quanto do que você vende é para

clientes novos e quantos são clientes recorrentes. Para isso, é necessário que você desenvolva algum sistema de coleta dessas informações.

Neste caso, poderia ser criada uma espécie de planilha de cadastro em que fosse possível identificar quem são os clientes, qual o endereço, data da primeira compra, lanches mais pedidos, entre outras informações.

Com os dados coletados seria possível entender melhor o seu negócio, o público que ele atende e como conquistar ou engajar mais os consumidores do seu produto. Este foi um exemplo hipotético que pode ser aplicado em qualquer situação.

Aqui na Agência Tatu trabalhamos com coleta de dados tanto para o desenvolvimento de nossos produtos (matérias, páginas especiais, aplicativos...), como para diagnóstico da empresa.

Por exemplo, para fazer **esta matéria** precisamos coletar dados, assim como para desenvolver **esta página especial**. Também precisamos coletar dados para entender melhor a preferência da nossa audiência, qual tipo de conteúdo ela consome mais e de onde acessa.

DICA 2: Analise sempre os dados

Claro, depois de passar pela etapa de coletar todas as informações possíveis sobre o seu negócio, chegou a hora de analisar os dados encontrados. Este é o momento em que a atenção precisa estar voltada exclusivamente para isso. Sabemos que gerir uma empresa, seja ela pequena ou grande, exige muito tempo e as atividades são diversas e recorrentes.

Mas, para esta etapa, tente se concentrar em extrair tudo que for possível do que foi coletado. Lembre que com esta análise será possível trazer insights importantes e que podem levar seu negócio a outro patamar.

Vamos voltar ao exemplo em que você é dono de um food truck de sanduíches.

Supondo que após a coleta de dados você tenha percebido que a maioria de seus clientes são recorrentes e, além disso, os dados também te mostrem que seus clientes são da parte A da cidade e poucas compras saem para as partes B e C. O que você pode fazer com essa informação?

Esses exemplos levam em consideração um recorte muito pequeno para um segmento muito específico, mas a análise de dados pode trazer diagnósticos importantes também sobre a saúde financeira da

sua empresa. Mas lembre, mesmo diante de um cenário negativo é sempre relevante entender exatamente o que está acontecendo.

Todos possuímos a tendência a tentar sentir instintivamente onde estão as falhas para poder corrigi-las, mas somos humanos e podemos ser traídos por nossos sentidos. Tendo todos os dados do seu negócio em mãos, você vai conseguir ver com mais clareza onde está acertando e onde está errando e poder agir rápido para reverter - ou melhorar - a situação.

No caso da nossa startup, a análise dos dados nos permite que encontremos nos dados informações para a elaboração de uma reportagem jornalística ou como o produto desenvolvido pode ser benéfico aos usuários. Enquanto negócio, esta análise permite que vejamos em que estamos acertando ou errando, permitindo que façamos testes ou suspendamos projetos que não são viáveis, por exemplo.

DICA 3: Encontrando insights

Já passamos, neste e-book, por duas etapas introdutórias, mas fundamentais para começar a utilizar os dados disponíveis da sua empresa. Após isso, será possível começar a extrair ideias e a entender melhor o que está dando certo e o que não está.



Voltando ao exemplo do food truck:

Na etapa da análise algumas constatações foram feitas por você, que levarão a alguns insights, reposicionamentos e tomadas de decisões.

Sabendo que seu percentual de clientes recorrentes é maior que o de novos clientes, você decidiu atuar em duas vertentes:

1. Conquistar clientes novos com ofertas e descontos para primeira compra;
2. Fidelizar os recorrentes com ofertas de mimos, criando um cartão de fidelidade para dar descontos aos seus compradores fiéis.

Já com relação à localização geográfica de quem compra seus sanduíches, você decidiu investir em estratégias para baratear a entrega nas primeiras compras e reforçou os anúncios nas redes sociais para aquelas regiões.

Claro que você poderia ter optado por uma infinidade de ações diferentes do nosso empresário hipotético. A decisão será sempre sua, não existe fórmula mágica. O importante aqui é perceber o poder que esses dados te dão para que suas decisões sejam sempre as mais embasadas possíveis.

Na Tatu, os dados são (quase) sempre os responsáveis pelos insights que levam a um novo conteúdo ou produto. Exploramos com frequência esse poder que os dados têm de nos mostrar informações ou necessidades que, às vezes, não queremos ou não conseguimos enxergar.

Por exemplo, foi vendo a API (Interface de programação de aplicações) da Secretaria de Estado da Fazenda de Alagoas que tivemos o insight de desenvolver o **Abastece Maceió**, aplicativo que mostra onde encontrar combustível mais barato na capital de Alagoas.

DICA 4: Mude a sua mentalidade

De nada adiantará entender o que os dados podem fazer pela sua empresa se você não colocar em prática e não construir uma mentalidade em torno disso.

Estes conhecimentos também não devem ficar reservados apenas para você, é importante que os dados de negócio estejam no centro da política de gestão da empresa e isso deve ser compartilhado com todos os colaboradores. É importante que cada um consiga medir seu próprio desempenho e saber quando está indo bem ou não.

Ah, também é importante frisar que não é algo que deve ser feito uma vez e pronto, problema resolvido. Não. As coletas e análises devem ser constantes, para que o diagnóstico de possíveis problemas possam resultar no desenvolvimento de melhorias. E isso é um ciclo permanente. Afinal, o mundo muda o tempo todo e você quer manter o seu negócio sempre atualizado.

Utilizar os dados na melhora do seu negócio deve permear toda a cultura organizacional da sua empresa e, dependendo do tamanho do seu empreendimento, tendo um setor ou pessoas para trabalhar exclusivamente nesta área.

DICA 5: Ferramentas mão na roda

Para organizar a quantidade de informações, desde a coleta até para estabelecer em sua empresa uma cultura organizacional em torno dos dados, é importante usar algumas ferramentas que facilitam todo o processo e ainda diminuem as chances de erros.

Planilhas: Para começar, não poderíamos deixar de lado as velhas e boas planilhas. Uma dica de ouro para uso de planilhas é: esqueça o Excel e as planilhas offline. Com planilhas baseadas na web, como o [Google Sheets](#) e o [Office Online](#) você vai ter muito mais flexibilidade para preencher, visualizar e compartilhar seus dados com a equipe a partir de qualquer dispositivo, seja um computador, celular ou tablet.

Outubro 2020			Novembro 2020			Dezembro 2020			Janeiro 2021	
Receitas		Total previsto: R\$ 0,00	Total recebido: R\$ 0,00	Receitas		Total previsto: R\$ 0,00	Total recebido: R\$ 0,00	Receitas		Total previsto: R\$ 0,00
Descrição	Valor previsto	Valor recebido	Descrição	Valor previsto	Valor recebido	Descrição	Valor previsto	Valor recebido	Descrição	Valor previsto
Despesas										
Despesas		Total previsto: R\$ 0,00	Total pago: R\$ 0,00	Despesas		Total previsto: R\$ 0,00	Total pago: R\$ 0,00	Despesas		Total previsto: R\$ 0,00
Descrição	Valor previsto	Valor pago	Descrição	Valor previsto	Valor pago	Descrição	Valor previsto	Valor pago	Descrição	Valor previsto
Saldo atual R\$ 0,00										
Saldo previsto R\$ 0,00 (em julho de 2021)										
Total recebido: R\$ 0,00										
Total gasto: R\$ 0,00										
Total receitas previstas: R\$ 0,00										
Total gastos previstos: R\$ 0,00										

Nelas é possível colocar e organizar as informações da forma que preferir e personalizar colunas e linhas conforme sua necessidade. No

começo pode parecer complicado, pesquise modelos prontos na internet, quase tudo que você imaginar já foi feito por alguém e está público na rede, não precisa reinventar a roda. Aí é só adaptar para as suas necessidades específicas.

Tableau Public: Se você já domina planilhas e sente falta de algo mais complexo e que permita desenvolver *dashboards* que relacionem seus dados e tragam insights mais completos, o Tableau pode ser pra você! A versão public é gratuita e permite que o usuário cruze, analise e visualize os dados de forma visual. Com isso, se você tem um volume de dados muito grande, fica mais fácil decifrar melhor o que essas informações querem te dizer.

Mapa de Empresas - Tempo de Abertura por Estado

Ano

Mês

Região

UF

Município

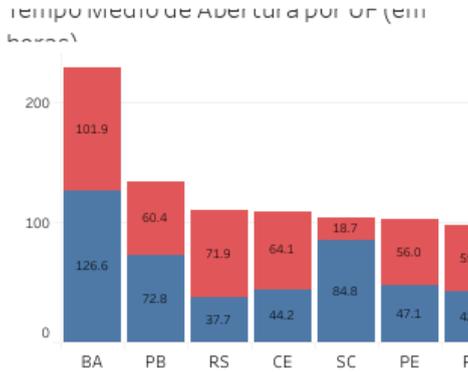
Capital

Natureza J...

Etapas do Processo
■ Tempo Médio Reg..
■ Tempo Médio Via..

Tempo Médio de Abertura

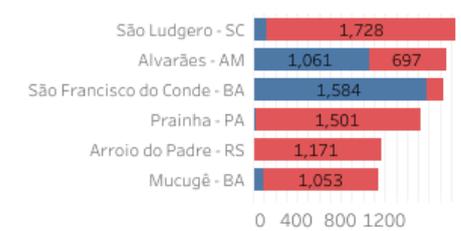
3 Dia(s) 9 Hora(s)



Ranking menores tempos médios por Município (em horas)



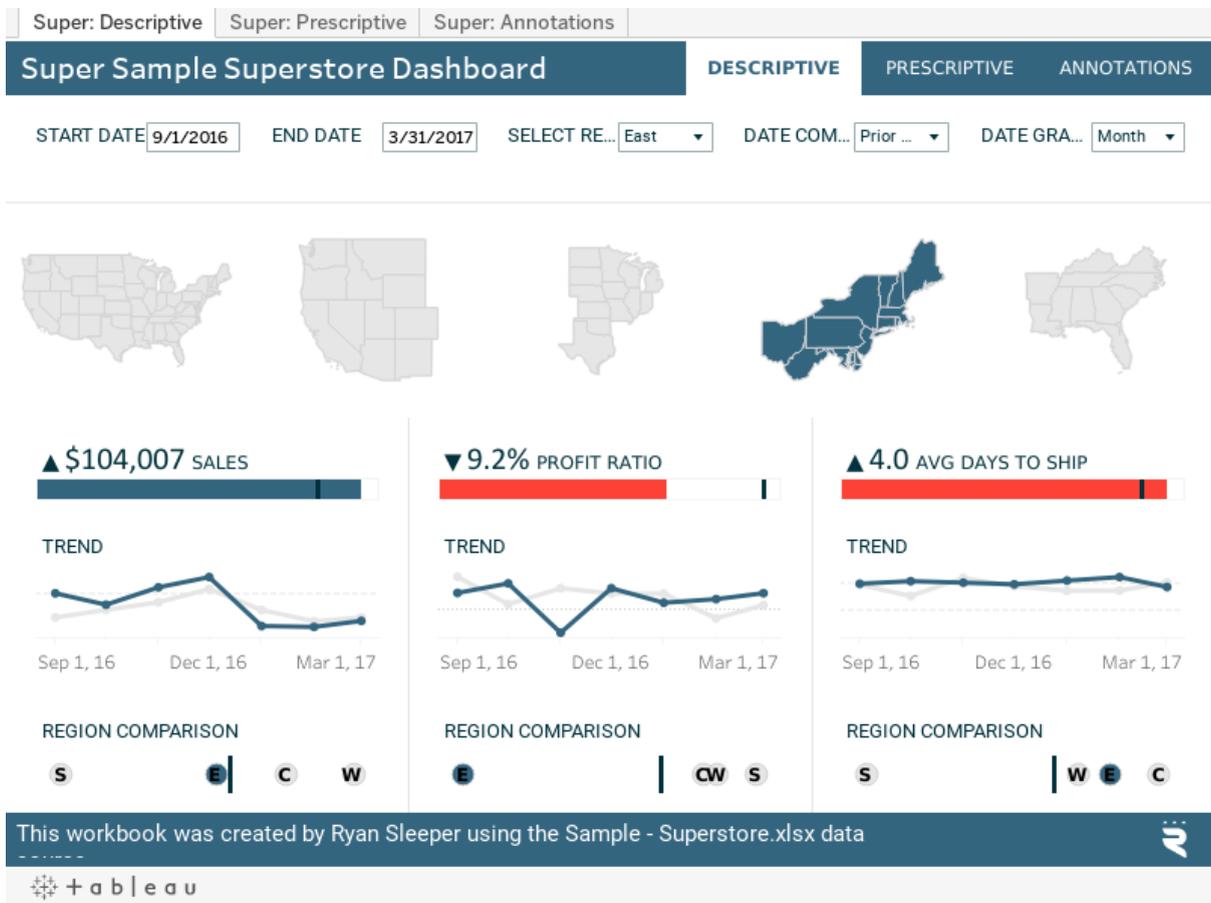
Ranking Maiores Tempos Médios por Município (em horas)



Tempo Médio em cada Etapa da Solicitação (em horas)



Essa ferramenta é utilizada por executivos de mega-empresas de todo o mundo para conseguir ter clareza dos desafios e dos caminhos a seguir na condução do negócio. Ela é tão flexível que é utilizada pelos governos para organizar e dar publicidade a informações públicas e até por jornalistas conduzindo reportagens investigativas que utilizem muitas fontes de dados.



Para a Tatu, a mudança de mentalidade aconteceu, principalmente, com relação à parte de gestão da empresa. Entender melhor o que os dados nos dizem e sobre a nossa audiência, nos ajudaram a nos reposicionar no mercado e buscar novas alternativas.

DICA 6: Você não está sozinho(a)

Em muitos casos, o empreendedor percebe que precisa ter acesso a dados e informações que não estão disponíveis tão facilmente. Sejam listas com possíveis clientes para prospecção, dados de preços da concorrência para conseguir criar promoções chamativas e até informações financeiras difíceis podem criar obstáculos que podem ser muito frustrantes em algumas situações.

Ninguém sabe tudo, não hesite em pedir ajuda a empresas ou especialistas que consigam automatizar processos de acordo com suas necessidades.

A **Agência Tatu**, especialista em Jornalismo de Dados e soluções utilizando bases de dados, **quer te ajudar nessa sua nova jornada**. A startup alagoana, que vem conquistando destaque em todo o país, desenvolve diversos produtos e soluções utilizando dados, e **queremos saber: *de que tipo de solução você sente falta para lidar com os dados que seu negócio precisa?***

Responda o quiz e tenha acesso a uma mentoria gratuita

Responda esse [questionário](#) de 1 minuto e tenha acesso a uma **mentoria** com nossos especialistas **100% gratuita e direcionada para seu caso específico**. Válido para os 10 primeiros inscritos.

Siga as nossas redes sociais e nos acompanhe!