



Inteligência Empresarial: muito além do BI

Daniela Ramos Teixeira

*Este artigo foi publicado em vários portais de negócios especializados no Brasil.
É o 1º artigo sobre o Método REVIE (Rede de Valor para Inteligência Empresarial).*

No cenário hipercompetitivo do ambiente empresarial, as táticas de guerrilha ganham projeção e seguidores cada vez mais fiéis. Dentre as técnicas para vencer a batalha predominam respostas rápidas ao mercado, parcerias estratégicas, grande conhecimento dos clientes, investimentos na mídia não-convencional e ações que surpreendam o cliente e também o concorrente.

Há 50 anos, no surgimento do Marketing, já se falava em satisfazer as necessidades dos clientes; a partir da década de 90, exceder as expectativas dos clientes e encantá-los passou a ser o foco. Mais recentemente, gurus de MKT e Estratégia levantam a bandeira para a importância das empresas em 'criar as necessidades' nos clientes, desenvolvendo produtos/serviços que, além de competitivos, devem ser inovadores.

Para que as empresas alcancem seus objetivos e saiam vitoriosas do campo de batalha diário, a proposta dessa abordagem é que seja trabalhada e desenvolvida uma '**Rede de Valor para Inteligência Empresarial**' com foco:

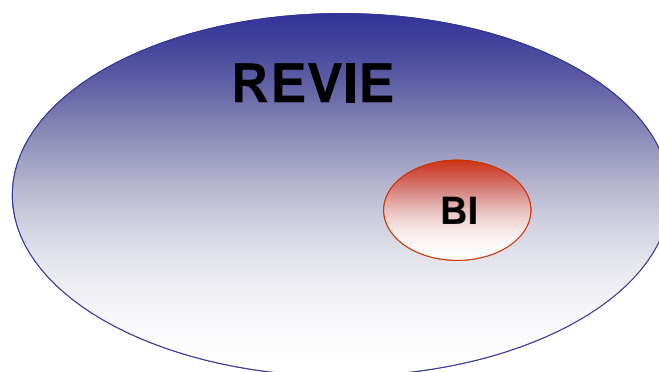
- no mercado/concorrência;
- nos produtos/serviços;
- nos clientes e
- nas parcerias estratégicas.



Não é novidade que a Inteligência é Multi: multi-facetada, multi-áreas e multi-informação. Entretanto, a Inteligência Empresarial vai muito além das ferramentas de *Business Intelligence*, podendo até mesmo sobreviver sem elas.

FIGURA 1

A Dimensão da REVIE



REVIE – Rede de Valor para Inteligência Empresarial
BI – Business Intelligence

A **REVIE** é uma **Rede de Valor para Inteligência Empresarial** estruturada em quatro eixos trabalhando juntos e integrados:

- Inteligência Competitiva;
- Inteligência de Produtos/Serviços;
- Inteligência de Clientes e
- Inteligência de Parceiros.

É uma rede de valor formada pela empresa, clientes e parceiros estratégicos (fornecedores, distribuidores, provedores de serviços) com o objetivo não só de reunir a informação e integrar os dados, mas de criar e partilhar o conhecimento com um nível de colaboração em que os ganhos e resultados sejam maximizados.

FIGURA 2

REVIE – Rede de Valor para Inteligência Empresarial



A **REVIE** é uma rede com o objetivo de agregar valor para as empresas em Marketing e Vendas no curto, médio e longo prazo. Por ser uma **Rede de Valor para Inteligência Empresarial (REVIE)**, a colaboração é uma das principais características dessa rede. Colaboração não apenas intra-empresarial, mas envolvendo desde clientes a parceiros/fornecedores. Esta é a principal diferença entre a **REVIE** e o *Business Intelligence* (Inteligência de Negócios).

O conhecimento e a colaboração são a base da **Rede de Valor para Inteligência Empresarial (REVIE)**. A inovação e a criação de valor (para os clientes, parceiros, empresa e acionistas) – os resultados.

É uma relação *win-win* em que a empresa e os parceiros estratégicos ganham vantagem competitiva, agregam maior valor ao negócio e inovam com resultados eficientes. Já os clientes, contribuem e interagem com a empresa, de maneira eficiente quer seja na concepção ou no desenvolvimento das soluções



ou mesmo na fase do pós-lançamento, tendo vantagens como agilidade no lançamento dos produto/serviço e soluções mais personalizadas.

É importante que a empresa agrupe os parceiros estratégicos e diferencie esse grupo dos demais parceiros que podem contribuir e fazer parte da rede, mas não no nível de interação dos parceiros estratégicos.

As áreas de negócio das empresas devem liderar a “rede de inteligência” com apoio das áreas técnicas de *Business Intelligence/Datawarehousing* e Tecnologia.

A hipercompetição já domina o campo de batalha juntamente com produtos similares, clientes cada vez mais exigentes e menos fiéis. Dentre as ações estratégicas, ganham importância a Web 2.0, *customer experience* dentre outros.

Empresas – deixem as armas convencionais de lado!

As táticas de guerrilha aliadas à construção de uma **Rede de Valor para Inteligência Empresarial** criam ângulos competitivos com inovação e resultados.

Daniela Ramos Teixeira é diretora da REVIE Inteligência Empresarial, empresa de consultoria e tecnologia em Inteligência Empresarial e Inteligência Competitiva. www.revie.com.br

REVIE Inteligência no Twitter: <http://twitter.com/reviebrasil>

Este artigo foi publicado em vários portais de negócios especializados no Brasil:

<http://www.metaanalise.com.br>

<http://www.kmbusiness.net>

<http://www.admtoday.com>

<http://www.portalsbgc.org.br>

Fonte: www.revie.com.br