



“Matrix de Negócios”? Como funciona a REVIE

Daniela Ramos Teixeira

Este é o 2º artigo da série publicada, mensalmente, no portal Meta Análise sobre o Método REVIE, em 2009.

No 1º artigo foi apresentado os conceitos básicos do Método REVIE (Rede Valor para Inteligência Empresarial). A Inteligência Competitiva teoria x prática no Brasil foi outro assunto abordado no artigo anterior.

Como estimulamos a colaboração nesta seção, muitas perguntas sobre como funciona o Método REVIE foram enviadas para Daniela. Por isso, este artigo vai responder aos questionamentos de todos que se interessaram e solicitaram mais informações sobre o assunto.

Algo mais? Para colaborar com esta seção, é só enviar e-mail para revie@revie.com.br



“Matrix de Negócios”? Como funciona a REVIE

1. “Matrix de Negócios” para as empresas?

Por que construir uma Rede de Valor para Inteligência Empresarial (REVIE)?

A proliferação da extranet com os altos investimentos em eBusiness e a preocupação com a integração (dos dados, sistemas, processos), o avanço das tecnologias (como web services) e a evolução da internet com a Web 2.0 são indicadores de que as empresas já caminham na direção de modelos de negócios interconectados e com um determinado nível de colaboração.

Analisando as melhores práticas para Marketing e Vendas nas empresas com foco nos quatro eixos de Inteligência propostos (produtos/serviços, concorrência, clientes e parceiros) para a construção da REVIE, é fato que as ações realmente existem, mas de forma isolada e integrando, na maioria dos casos, até três eixos da Inteligência com eficiência.

As empresas não alcançam ou não superam os seus objetivos nas áreas de Marketing e Vendas porque falham em pelo menos um desses quatro eixos: produtos/serviços, concorrência/mercado, clientes e parceiros. Por isso, a necessidade de criação de uma Rede de Valor para Inteligência Empresarial – a REVIE.

No ambiente hipercompetitivo, as táticas de guerrilha aliadas à REVIE são armas poderosas para vencer a guerra diária; não pertencem ao universo de confronto existente entre realidade e ilusão como no filme Matrix. Portanto, a REVIE não é uma “Matrix de Negócios”.



Dentre as táticas de guerrilha 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.

Táticas de Guerrilha nos 4 eixos da Inteligência

Táticas de Guerrilha	INTELIGÊNCIA			
	Competitiva	Produtos	Clientes	Parceiros
respostas rápidas ao mercado	X	X		X
ações que surpreendam o cliente e/ou concorrente	X	X	X	X
grande conhecimento dos clientes		X	X	
investimentos na mídia não-convencional		X	X	
parcerias estratégicas			X	X

2. Os Benefícios da REVIE – a Rede de Valor para Inteligência Empresarial

A REVIE (Rede de Valor para Inteligência Empresarial) vai ajudar as empresas a ver o todo e a “sair da caixa”, mantendo o controle e o foco no que é importante, quer seja no curto, médio ou longo prazos.

Para isso, foram mapeadas 35 práticas em Inteligência, Marketing e Vendas aplicáveis aos quatro eixos: produtos/serviços, concorrência/mercado, clientes e parceiros.



Os 10 Benefícios da REVIE

1. Cria **oportunidades de negócios** (empresa-parceiro; empresa-cliente; parceiro-cliente).
2. Gera **maior valor ao negócio** com o trabalho em conjunto de parceiros, clientes e empresa.
3. Direciona e integra, assertivamente, os **planos de negócios** e a **implementação de ações nos quatro eixos**: mercado, produtos, clientes e parceiros.
4. Identifica **leads qualificados**.
5. Agiliza a **tomada de decisão** estratégica e operacional.
6. Reduz os **riscos** não apenas na tomada de decisão estratégica, mas também na implementação e no acompanhamento das ações.
7. **Evita surpresas** para a empresa nos quatro eixos: mercado, produtos, clientes e parceiros, preparando a empresa para mudanças rápidas no ambiente competitivo.
8. Ajuda a **manter o foco** no que é importante para o negócio.
9. **Posiciona a empresa** no mercado de forma mais competitiva, com foco no cliente e em parcerias estratégicas (modelo *win-win*).
10. Aumenta a **capacidade de inovação** da empresa.

Fonte: TEIXEIRA, Daniela Ramos. Rede de Valor para Inteligência Empresarial. Revista da ESPM, vol. 16, Edição nº 1, pg. 80-90, janeiro/fevereiro 2009.

3. Como Funciona a REVIE – a Rede de Valor para Inteligência Empresarial

3.1 Junte tudo: Melhores Práticas para Inteligência, MKT e Vendas + Redes de Valor + Inteligência Empresarial + Táticas de Guerrilha

O Método REVIE é um conjunto:

- ⚠ das melhores práticas em marketing, vendas e planejamento estratégico;
- ⚠ da inteligência empresarial, englobando a inteligência competitiva;
- ⚠ dos benefícios e ganhos mútuos (win-win) com a formação das redes empresariais de valor e colaboração.

Há técnicas, ferramentas, modelos e metodologias de trabalho aplicáveis para cada eixo da Inteligência (produtos/serviços, clientes, parceiros e inteligência competitiva) com indicadores de performance e desempenho.



Nos próximos artigos dessa série, vamos falar sobre essas práticas em Inteligência, Marketing e Vendas.

3.2 Implantação da REVIE

A implantação do Método REVIE é feita em três etapas:

1. identificar as necessidades das empresas em Inteligência, Marketing e Vendas.
2. selecionar as melhores práticas de Marketing e Vendas, definindo a aplicabilidade nos quatro eixos da Inteligência.
3. implementar as ações em Inteligência, Marketing e Vendas e medir os resultados alcançados durante e depois da implantação do Método REVIE.

A REVIE (Rede de Valor para Inteligência Empresarial) pode ser implementada para um projeto específico ou linha de produtos e, aos poucos, envolver toda a empresa na dimensão de produtos/serviços, clientes e parcerias estratégicas.

Os quatro eixos das Inteligências (produtos/serviços, concorrência/mercado, clientes e parceiros) são complementares e devem ser desenvolvidos, simultaneamente, para minimizar os riscos e maximizar os resultados. Entretanto, é normal que seja dado um foco maior para um eixo específico, dependendo da prioridade da empresa e do projeto.



3.3 WEB 2.0 e Colaboração na REVIE

As ferramentas e as plataformas da nova web (Web 2.0) fazem parte de uma das bases da REVIE – a Colaboração, podendo ser utilizadas nos quatro eixos: produtos/serviços, concorrência/mercado, clientes e parceiros.

As ferramentas da Web 2.0 (wikis, blogs etc) impulsionam a REVIE. Entretanto, o funcionamento da REVIE independe da Web 2.0, podendo ser utilizada outras plataformas e ferramentas de colaboração pela empresa.

3.4 Relacionamento na REVIE

O relacionamento que predomina na REVIE (Rede de Valor para Inteligência Empresarial) é *win-win*: empresa-cliente, empresa-parceiro e parceiro-cliente. A empresa e os parceiros estratégicos ganham vantagem competitiva, agregam maior valor ao negócio e inovam com resultados eficientes.

Todo esse ritmo de evolução, as mudanças e as novas demandas dos clientes e das empresas trazem novos desafios como determinar o nível de colaboração entre os relacionamentos (empresa-cliente, empresa-parceiro, parceiro-cliente) e lidar com ameaças como a falta de controle. Entretanto, as vantagens proporcionadas com a implantação da REVIE são maiores que as ameaças.

A implementação da REVIE nas empresas já começou.



Referências Bibliográficas

- MELLI, Fabrizio. **Entrevista com audio: Metodologia revoluciona a inteligência empresarial.** Portal Ibramerc (Instituto Brasileiro de Inteligência de Mercado). <http://www.ibramerc.org.br/itemBiblioteca.aspx?id=722>, março 2009.
- TEIXEIRA, Daniela R. **Rede de Valor para Inteligência Empresarial.** Revista da ESPM, vol. 16, Edição nº 1, pg. 80-90, janeiro/fevereiro 2009.
- TEIXEIRA, Daniela R. ; GUIMARÃES, Lúcia. Portal Meta Análise. **Entrevista: Rede de Valor potencializa Inteligência Empresarial.** <http://www.metaanalise.com.br>, abril 2009.
- TEIXEIRA, Daniela R. **REVIE – a Rede de Valor para Inteligência empresarial.** <http://www.revie.com.br>, abril 2009.

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>

Fonte:

www.revie.com.br

www.metaanalise.com.br

www.mbi.com.br