

ANÁLISE COMERCIAL DOS DADOS DE EMPRESAS E APLICAÇÃO DE FERRAMENTA DE BI

BACKES, Tiago Valentim¹, MULLER Maiquel¹, BENEDETTI, Vera Lucia Lorenset², CORSO, Ildo².

Palavras-Chave: Análise Comercial, Dados, BXB Master, BI.

Introdução

As ferramentas de BI (Business Intelligence) vêm para suprir demandas criadas pela necessidade de informações geradas através de dados armazenados diariamente nos sistemas. A utilização de ferramentas que auxiliam a tomada de decisões pelos gestores da empresa torna-se cada vez mais necessário nos dias de hoje, sendo utilizada por empresas de todos os portes.

O presente trabalho teve como objetivo a análise de vendas de uma empresa do ramo de materiais de construção localizada na Região Central do Estado. Para o desenvolvimento, foram utilizadas algumas ferramentas de BI que auxiliaram na obtenção de várias informações, uma delas foi o BXB Master, que é uma ferramenta cujo objetivo é complementar projetos corporativos em âmbito departamental ou demandas onde é imperativo a simplicidade e o baixo custo de propriedade.

Metodologia

No estudo deste trabalho foi utilizada a pesquisa experimental e laboratorial para o desenvolvimento e descrição dos resultados obtidos, a pesquisa bibliográfica que consiste em estudos de obras desenvolvidas por outros autores, e por fim, utilizou-se a pesquisa experimental que determina um objeto de estudo, selecionam-se as variáveis que seriam capazes de influenciá-lo e, definem-se as formas de controle e de observação dos efeitos.

¹Acadêmicos do Curso de Bacharelado em Sistemas de Informação - SETREM
backes.tiago@gmail.com; maiquel@logsolucoes.com.br

²Professores Orientadores - SETREM
vllben@setrem.com.br
ildo.corso@abase.com.br

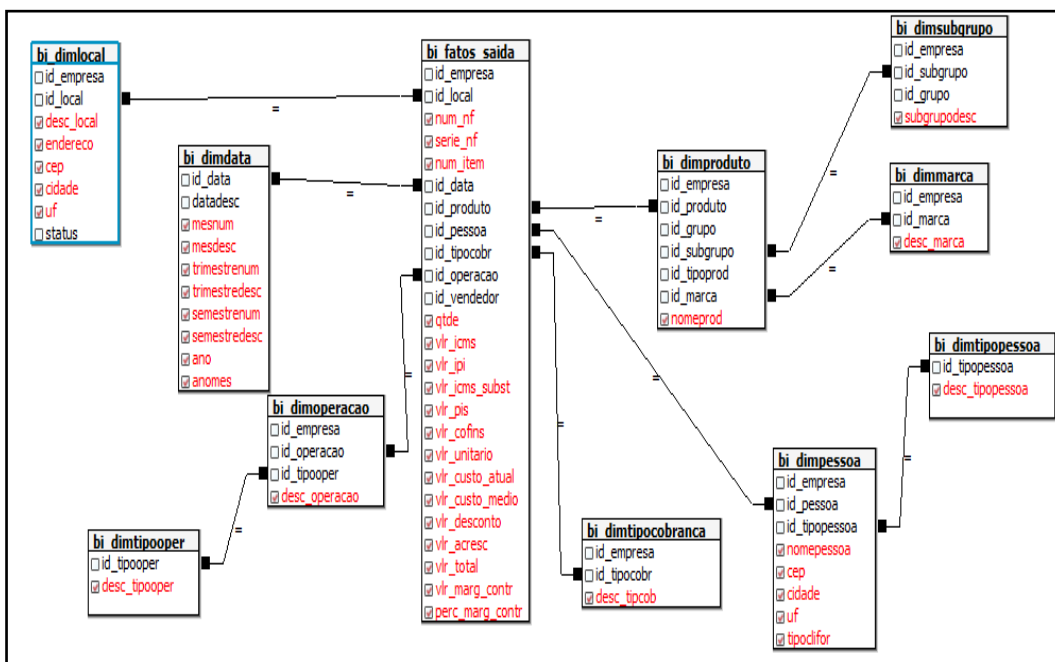
Resultados e Discussões

Abaixo serão apresentados os resultados abordados pela Análise de Indicadores Comerciais da base de dados oriunda de uma empresa comercial do ramo do varejo de materiais de construção, que foram obtidos através da utilização de ferramenta de BI contextualizados pelos sistemas de informações gerenciais. Também são apresentadas aqui as visões gerenciais criadas e os resultados da análise das mesmas.

A empresa localiza-se na região Central do Estado Rio Grande do Sul. A base de dados conta com registros dos anos de 2009, 2010, 2011 e 2012, então foi realizado um estudo para conhecer que tipo de informações a base de dados continha e, analisando a consistência das informações destes, vários erros e inconsistências foram encontrados e tratados na própria base, através de scripts SQL. Contatou-se que alguns valores estavam causando inconsistência nos dados. Foram excluídos os registros da tabela BI_FATOS_SAIDA referente ao ID_PRODUTO igual a 1000, que corresponde a serviço, bem como os produtos que representavam uma margem de contribuição maior que 5000.

Em seguida se normalizou a base para extrair dela os dados que condiziam com a área comercial. Para então com o uso da ferramenta de BI ser gerado o cubo onde foram definidas as métricas e as dimensões que seriam analisadas e posteriormente criadas as visões gerenciais.

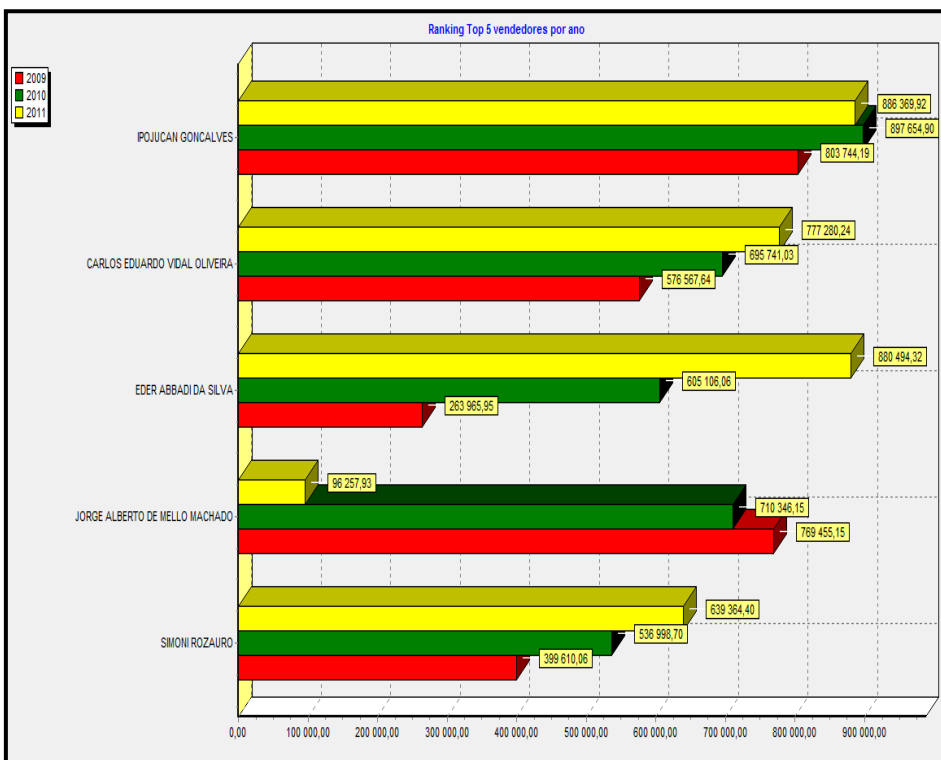
Com o auxílio da ferramenta BXB Master, obtiveram-se os resultados gerados a partir do Data Mart, atendendo aos indicadores de desempenho e visões gerenciais definidos pelos acadêmicos. Na Figura 01, pode-se verificar a criação do Cubo, onde foram consideradas as informações comerciais da base de dados.



Fonte: Backes, Muller, Benedetti, Corso; 2012.

Figura 01: Normalização dos dados dos cubos de vendas

Após a normalização da base de dados e criação do cubo, partiu-se para a análise das informações e para a geração dos gráficos (visões gerenciais). Na Figura 02 pode ser visualizado um dos gráficos gerados.



Fonte: Backes, Muller, Benedetti, Corso; 2012.

Figura 02: Ranking top 5 vendedores por ano no montante total de vendas.

Conclusão

Através dos temas e análises abordadas é possível concluir que para o estudo de uma ferramenta de BI é necessário estar ciente da situação das empresas, seja pelo fator econômico, evidenciado pelos indicadores econômicos ou pela projeção de compra e vendas. O trabalho teve como objetivo conhecer conceitos de gestão de negócio, utilizá-los para a criação dos cubos e visões na ferramenta de BI e analisá-los.

As análises criadas a partir das informações fornecidas estabeleceram informações consistentes que possibilitaram o desenvolvimento do trabalho proposto, através das hipóteses levantadas. Também o objetivo deste trabalho foi alcançado, o qual consistia em elaborar uma análise comercial de uma empresa do ramo de materiais de construção e extrair informações de sua base de dados que auxiliam na tomada de decisão, fazendo uso de uma ferramenta de BI.

Referências

- CÔRTEZ, P. L; **Administração de Sistemas de Informação**. São Paulo: Saraiva,2008.
- Cruz, Tadeu. **Sistemas de informações gerenciais: tecnologias da informação e a empresa do Século XXI**. 3 ed. São Paulo: Atlas,2007.
- FUTRELL, Charles M. **Vendas: Fundamentos e novas práticas de Gestão**. São Paulo: Saraiva, 2003.
- GIL, A. C.; **Como elaborar projetos de Pesquisa**. Ed. Atlas, 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- GULLICH, R. I. da C.; LOVATO, A.; EVANGELISTA, M. dos S. **Metodologia da Pesquisa: normas para apresentação de trabalhos: redação, formatação e editoração**. 2 ed. Três de Maio: SETREM, 2007.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- O'BRIEN, J. A., “**Sistemas de Informação e as Decisões Gerenciais na era da Internet**”. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2004
- SERRA, Laercio. **A essência do Business Intelligence**. São Paulo: Berkeley Brasil, 2002.