



BI + T = QI.E

Por Dagoberto Hajjar (*)

Estamos a beira de uma grande oportunidade de venda de produtos e serviços de TI – a venda de “Business Intelligence” (BI).

Nos últimos 10 anos as empresas adquiriram sistema de gestão empresarial (ERP) e algumas chegaram a implementar sistemas de gestão de relacionamento com os clientes (CRM). Essas ferramentas permitiram que as empresas acumulassem uma “montanha” de informações sobre seus clientes, indo desde os dados de quem comprou (cadastro do cliente e preferências), dados de quem vendeu (equipe interna ou externa), dados da transação (faturamento, pagamento, etc.), dados do produto ou serviço vendido, e em alguns casos até mesmo a data de aniversário dos clientes.

Foram anos de boas vendas de “storage”, sistemas de backup e segurança para as revendas. Mas e para os clientes? Será que estão satisfeitos com seu ERP, CRM e com a montanha de informações?

Os clientes precisam de um sistema de “inteligência” que seja capaz de ajudá-los a analisar a montanha de informações. Os sistemas de “business intelligence” (BI) aliados ao treinamento e capacitação para utilizá-los (T) serão o QI (quociente de inteligência) das empresas (QI.E). Quanto maior o QI.E maior a inteligência da empresa, maior sua agilidade no mercado, melhores serão seus preços e sua margem de lucro, melhor será sua competitividade. Este será o caminho que as empresas seguirão nos próximos anos. O BI será a justificativa de todos os altos investimentos em infra-estrutura de TI, ERP e CRM. E as revendas e integradores terão uma grande oportunidade de venda de produtos e serviços associados com BI.

Será, também, a hora das revendas e integradores “olharem para dentro de casa” e verem se não estão com uma “montanha” inútil de informações.

Acabo de visitar uma revenda e o dono reclamou que cada vez que vai fazer um evento é uma tortura para convidar os clientes. Vários convites voltam por e-mail e endereço desatualizados e eles convidam pessoas que já mudaram de posição. O cadastro está desatualizado porque os vendedores não vêem vantagem em “inputar” um monte de informações em um sistema que não os ajuda em nada. Os vendedores preferem usar o seu “Outlook”.

As revendas e integradores que usarem um sistema de business intelligence como ferramenta de apoio a decisão, aliados ao treinamento e capacitação, darão um grande valor agregado para a equipe de vendas. A equipe de vendas, então, terá o maior interesse em manter os dados atualizados. E então, a revenda aumentará seu QI.E, aumentarão suas vendas e terão melhor competitividade no mercado.

Prezada revenda, BI e QI.E não é apenas uma coisa para vender para seus clientes, mas sim uma grande ferramenta de diferenciação da sua empresa no mercado.

(*) Dagoberto Hajjar (dagoberto.hajjar@growbiz.com.br) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia.

Atualmente é Diretor da GrowBiz – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.