

Otimize processos e planeje com eficiência

Empresas inovadoras, freqüentemente, procuram formas de atingir seus objetivos com mais eficiência. As análises preditivas oferecem vantagens estratégicas e táticas para a empresa, fornecem a base quantitativa para rapidamente identificar, avaliar e buscar novas oportunidades de mercado. Taticamente, elas irão identificar precisamente quem será o alvo, como atingi-lo e o que deverá ser comunicado, além de oferecer inúmeras vantagens para sua empresa, com o objetivo de melhorar os negócios, indo de encontro com os ideais e metas da empresa.

Os softwares de Análise Preditiva IBM SPSS estão presentes no Brasil, através da DMSS®, desde 1990, oferecendo todas as tecnologias disponíveis para inteligência de negócio e data mining. O objetivo principal da DMSS® é demonstrar o impacto das soluções de análise de dados que fornece, trabalhando em conjunto com a empresa-usuária na definição de uma estratégia que combine tecnologia e serviços avançados da forma que melhor atenda às necessidades específicas de seus clientes.

A análise preditiva ajuda a conectar dados a ações eficientes, extraindo conclusões confiáveis sobre as condições atuais e eventos futuros. As tecnologias de análises preditivas IBM SPSS permitem que as empresas do setor de Indústria otimizem processos de:

- Previsões para prever ciclos de vendas, estoque ou demanda.
- Pesquisa de Mercado para conhecer os atributos importantes de um produto, medir a percepção do cliente para determinada marca.
- Segmentação de Mercado para segmentar clientes, distribuidores, pontos de vendas com mais precisão.
- Pesquisa de Clima para obter resultados que geram ações apropriadas para cada perfil.

Prever ciclo de vendas, estoque ou demanda

Previsões fornecem uma base sólida para o planejamento de uma empresa e permitem que a empresa reaja rapidamente. Por ajudar a desenvolver e gerenciar planos envolvendo um grande número de áreas operacionais, as previsões têm grande impacto nos lucros, pois ajudam a empresa a antecipar melhor seus rendimentos; realizar melhor controle de vendas, estoque, demanda, RH e outros custos. Além disso, pode gerenciar outros processos administrativos mais precisamente, ou seja, todas as melhorias que conduzem para um balanço final mais

saudável, como por exemplo, se você necessita de uma previsão precisa sobre a demanda e os níveis de estoque, em tempo-real.

Sua empresa pode ter os dados e a estrutura de colaboração, mas precisa de um sistema de modelagem específico. As tecnologias de análise preditiva comercializadas pela DMSS® permitem que sua empresa faça qualquer tipo de previsão, seja de demanda ou de estoque, facilmente através do Expert Modeler que seleciona automaticamente os melhores modelos. As soluções voltadas para previsões melhoram a habilidade de sua empresa em planejar eficientemente.

Conhecer os atributos importantes de um produto/ Medir a percepção do cliente para determinada marca

As soluções de pesquisa de mercado comercializadas pela DMSS® permitem que os pesquisadores analisem dados coletados com rapidez e eficiência. A pesquisa de satisfação não determina apenas se o cliente está satisfeito ou não, mas também o porque, indicando a melhor ação de correção, como desenvolver produtos que os clientes tenham interesse em comprar, expandir a marca, reter clientes, entre outros.

A chave para manter uma empresa, marca ou linha de produto mais lucrativa é continuamente apresentar novidades que chamem a atenção do cliente. Muitas empresas utilizam o software IBM SPSS para receber um feedback do mercado e dos clientes. Depois que essas informações são adquiridas, é importante que elas sejam compartilhadas com as pessoas certas para causar impacto nas decisões da empresa. Entender a necessidade do cliente é fundamental para desenvolver com sucesso um produto. A DMSS® comercializa soluções para as indústrias conhecerem os atributos importantes de um produto de forma que possam fixar sua marca.

Além disso, sua empresa pode:

- Obter informações da satisfação do cliente através de cada ponto de contato usando aplicações para pesquisa.
- Prever quais atributos terão mais êxito no mercado.
- Definir parâmetros para a criação de novos produtos.
- Reformular a linha de produtos antigas

Segmentar clientes, distribuidores, pontos de vendas com mais precisão

Conhecer seus clientes é a melhor forma de planejar e implantar estratégias que aumentarão os lucros do negócio. Dados confiáveis e informações detalhadas sobre as atitudes dos clientes oferecem vantagens, aumentam o retorno no investimento e sugerem qual a melhor forma para guiar as decisões no negócio.

É possível explorar dados sobre os clientes como:

- Onde vivem seus clientes.
- Há quanto tempo são clientes.
- Quanto dinheiro eles gastam com a empresa.
- Como os clientes respondem as promoções

Através de várias técnicas de análise de dados, você pode informar e sugerir qual a melhor forma para guiar as decisões no negócio. O planejamento e as atitudes que devem ser tomadas são baseados nos resultados dessas análises. Ou seja, a partir desse estudo você pode ver seu cliente de várias perspectivas diferentes, planejar com mais eficiência e medir, sistematicamente, os resultados. Isso é muito importante para o resultado das vendas, mas também, o local onde se encontram seus distribuidores e pontos de vendas são igualmente relevantes para aumentar ainda mais o volume das vendas.

População demográfica, perfil do comprador, tendências nos padrões de um estabelecimento e muitos outros critérios devem ser considerados. Com as soluções IBM SPSS:

- Descubra quem são os seus melhores clientes.
- Direcione suas ações de marketing para aumentar e reter os clientes da sua base de dados.
- Determine os melhores locais para os pontos de vendas e distribuição, a fim de evitar mercados saturados ou quase saturados.

Obter resultados que geram ações apropriadas para cada perfil

As empresas modernas estão cada vez mais empenhadas em conhecer os seus colaboradores. Desta forma, podem oferecer incentivos para obter um grau de satisfação maior e, conseqüentemente, obter um aumento de produtividade.

Com as soluções integradas comercializadas pela DMSS®, as empresas:

- Podem obter pontuação através de análise de competências.
- Reavaliar cargos, salários e benefícios.
- Conhecer melhor o perfil de seus colaboradores e direcionar ações internas de incentivo.

Através de um questionário os funcionários podem fazer sugestões para melhorar o ambiente de trabalho e os processos em geral. Além disso, a utilização de Auto Avaliação e Avaliações de Competência geram resultados que darão ao avaliador uma pontuação que poderá determinar a performance de seu funcionário, indicando a melhor alternativa, como por exemplo uma mudança de cargo ou um aumento de salário, o que traria benefícios diretos para a empresa.