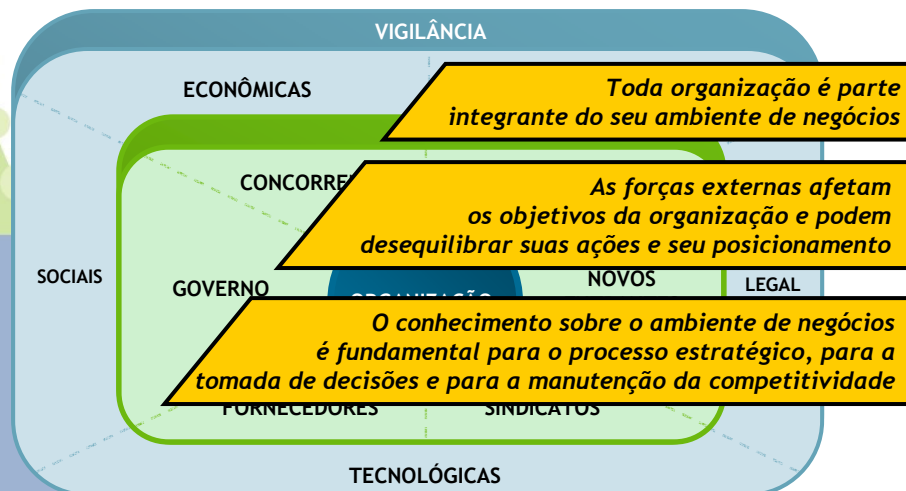


Soluções para Inteligência Competitiva

Elisabeth Gomes

V Congresso de Inteligência Competitiva
SUCESSU-RJ
04/04/2006
Rio de Janeiro

Ambiente de Negócios



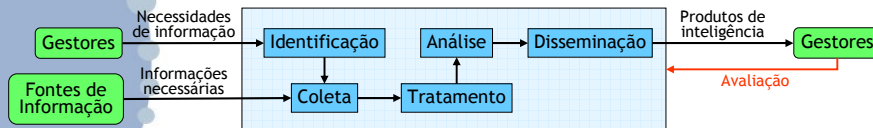
Para relembrar: o que é IC ?



fluxo específico de atividades que se repetem e podem ser descritas "padronizadamente"

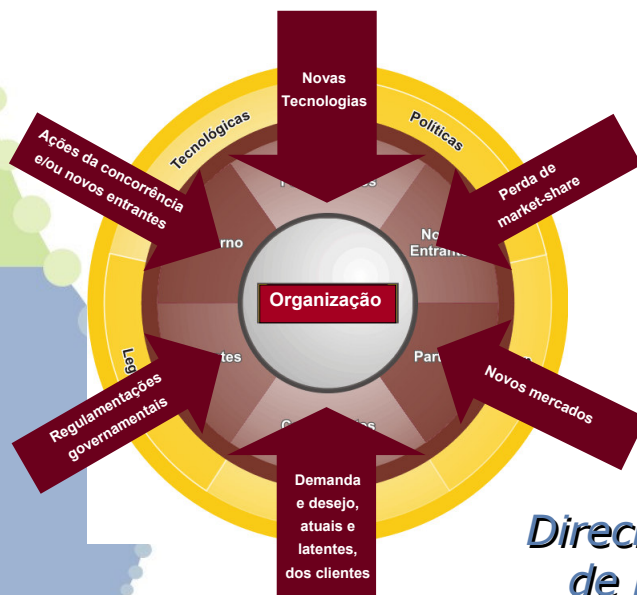
"... é um processo sistemático e ético, ininterruptamente avaliado, de **identificação, coleta, tratamento, análise e disseminação** da **informação estratégica** para a organização, viabilizando seu uso no processo decisório."

(Gomes e Braga, 2001)



Gomes & Braga 2007

Por que Inteligência Competitiva?



Direcionadores de negócio

Gomes & Braga 2007



As organizações e suas questões..

GOMES & BRAGA
sistemas inteligentes de gestão

- *Essas questões são as mesmas ?
Podem ser tratadas pelo mesmo processo ?
Da mesma maneira ?*

Gomes & Braga 2007

Soluções de IC

Para o negócio e não de tecnologia

Lembrando que, independente do tipo, a área de IC deve estar sempre próxima ao tomador de decisão e ter acesso fácil a seu cliente....

Gomes & Braga 2007






SHELL do Brasil

- ❑ Questões
 - ❑ Necessidade de formular estratégias robustas
 - ❑ Necessidade de conhecer mercado competidor
 - ❑ Necessidade de se antecipar à novas regulamentações
- ❑ Solução de Inteligência Competitiva
 - ❑ Atuar com Foco Estratégico
 - ❑ Centralizado com coleta em pontos focais
- ❑ Quantitativo: 2 analistas em tempo integral e 1 estagiário
- ❑ Clientes da área de IC: Presidente e VPs
- ❑ Produtos de IC:
 - ❑ Boletins sobre a concorrência (Análise de concorrência)
 - ❑ Cenários para competição e iniciativas dos competidores
 - ❑ “Surpresas tecnológicas” → alertas
 - ❑ Relatórios de 1 página sobre Ações do governo
- ❑ Tecnologia
 - ❑ Informações armazenadas nos HDs
 - ❑ Livelink → software de armazenamento e recuperação de informação
 - ❑ Portal de IC → para disseminação dos produtos de IC

Gomes & Braga 2007




- ❑ Questões
 - ❑ Perda de mercado externo
 - ❑ Participação ruim em licitações e concorrências internacionais
- ❑ Solução de Inteligência Competitiva:
 - ❑ Atuar de forma centralizada com foco tático
 - ❑ Usando rede de analistas internos
- ❑ Quantitativo: 1 analista em tempo integral e 1 estagiário
- ❑ Clientes da área de IC: Vendas externas
- ❑ Produtos de IC:
 - ❑ Relatórios sobre concorrentes e mercado externo
- ❑ Tecnologia
 - ❑ Informações armazenadas nos HDs
 - ❑ Início de implantação de BI
- ❑ Solução adotada e benefícios:
 - ❑ Análise e remodelagem do processo de participação em licitações
 - ❑ Aumento de 10% no número de licitações ganhas

- ❑ Questões
 - ❑ Re-estruturar área de Inteligência Competitiva
 - ❑ Preparar empresa para futuros cenários
 - ❑ Antecipar ações da concorrência
- ❑ Solução de Inteligência Competitiva
 - ❑ Atuar no Foco tático e estratégico
 - ❑ Centralizado
 - ❑ Usando Rede de analistas externos e internos
- ❑ Quantitativo: 4 analistas e 1 estagiário
- ❑ Clientes da área de IC: presidência, diretoria e gerentes
- ❑ Produtos de IC
 - ❑ Cenários para competição
 - ❑ “Alertas de mercado”
 - ❑ War game anual
- ❑ Tecnologia
 - ❑ Informações armazenadas nos HDs
 - ❑ Ambiente em share point para armazenar as fontes de informação do processo
 - ❑ Início de desenvolvimento de um Portal de IC para armazenamento dos produtos



- ❑ **Questão:**
 - ❑ Start-up da empresa
 - ❑ Manutenção do mercado
- ❑ **Solução de Inteligência Competitiva**
 - ❑ Desenvolvido pela Price
 - ❑ Atuar no Foco estratégico
 - ❑ Centralizado
 - ❑ Usando Rede de analistas internos
 - ❑ Coleta: rede interna
 - ❑ Funções: manter KPIs, fazer análises, participar das reuniões de Planejamento
- ❑ **Quantitativo: 9 pessoas**

Gomes & Braga 2007



- ❑ **Clientes da área de IC: toda a empresa**
- ❑ **Produtos de IC**
 - ❑ Global benchmarking - tecnologia
 - ❑ Boletins diários sobre o uso da "malha de telecom" dos concorrentes
 - ❑ Acompanhamento de ações de crescimento dos concorrentes
- ❑ **Benefícios**
 - ❑ Criação de Planos e Campanhas nos pontos menos atendidos pela concorrência
- ❑ **Tecnologia**
 - ❑ Ambiente da Price para armazenar as informações para o processo

Gomes & Braga 2007

Empresa farmacêutica



❑ Função de Inteligência Competitiva

- **Corporativa** – trata as necessidades estratégicas da alta administração. Essa área concentra-se no auxílio ao Planejamento estratégico da empresa.
- **De P&D** - processo formal de inteligência, organizado de maneira a prover produtos de inteligência sobre o planejamento de tecnologias de longo prazo, com o encargo principal de ajudar a direcionar a análise do valor das tecnologias disponíveis externamente.
- **De Marketing** – processo formal junto as equipes de marketing de produtos da empresa
- **Unidades de negocio** – processos próprios de Inteligência Competitiva para orientar os assuntos táticos e regionais relacionados ao processo de comercialização de produtos do setor.

Gomes & Braga 2007

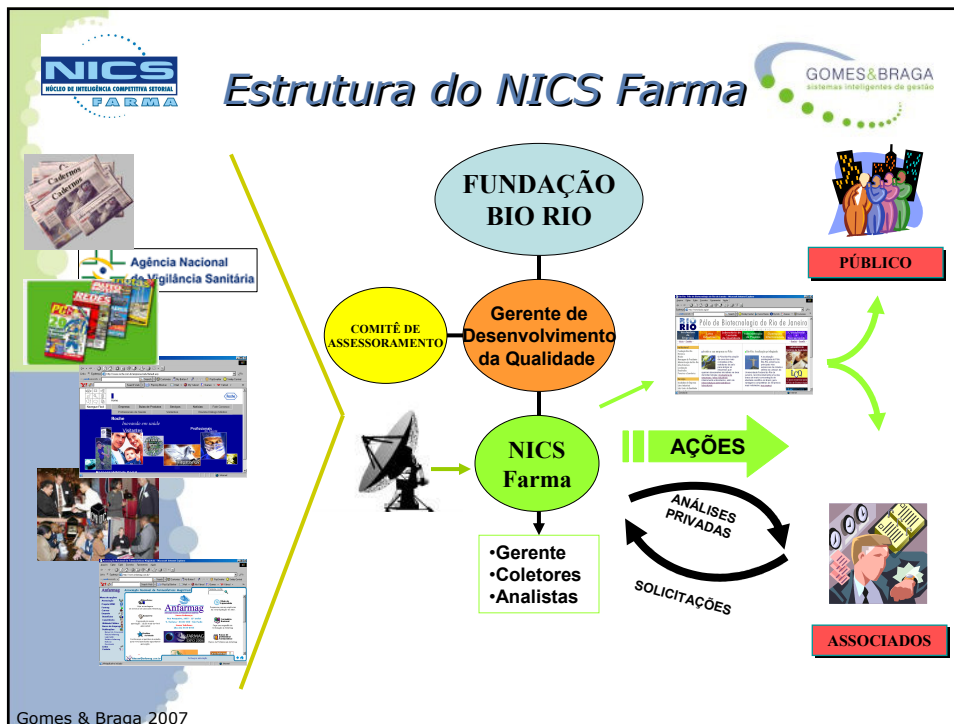


Núcleo de Inteligência Competitiva do Setor de Farmácias de Manipulação do Rio de Janeiro



- ❑ **Questão:**
 - ❑ Apoiar o processo de tomada de decisão dos empresários do setor de farmácias de manipulação e homeopatia
- ❑ **Solução de Inteligência Competitiva**
 - ❑ Atuar no Foco tático e estratégico
 - ❑ Centralizado
 - ❑ Usando Rede de analistas externos e internos
 - ❑ Apoio: Sebrae
- ❑ **Clientes da área de IC: 470 empresários do setor**
- ❑ **Quantitativo: 1 pessoa**
- ❑ **Produtos de IC**
 - ❑ Boletins periódicos sobre legislação
 - ❑ Boletins periódicos sobre novos produtos
- ❑ **Tecnologia**
 - ❑ Armazenamento nos HDs do NICS
 - ❑ Portal de Ic para disseminação de produtos de IC

Gomes & Braga 2007



NICS FARMA

GOMES & BRAGA sistemas inteligentes de gestão

SEBRAE RJ

Home Notícias Fale conosco login senha OK

Índice de Informações

- Institucional
- Fornecedores
 - Equipamentos & Vidraria
 - Lançamentos 2005
 - Serviços & Assessoria
 - Fichas Técnicas - BIORIO
- Assuntos Regulatórios
 - ANVISA
 - ORSS
 - Controlados
 - Estado - RJ
 - FEBMA
 - Cidade - RJ
 - Estado - SP
 - Cidade - SP
- Mercado Farmacêutico
- Incentivo & Financiamento
- Estratégia & Gestão
- Tecnologia Farmacêutica
- Artigos Técnicos
- Tributária & Trabalhista
- Análises de Inteligência

Últimas Notícias

PORTARIA CVS - 01, de 26/01/2006 [2/2/2006 15:39:14]

Centro de Vigilância Sanitária

A Diretora Técnica do Centro de Vigilância Sanitária, da Coordenadoria de Controle de Doenças, da Secretaria de Estado da Saúde, considerando que o Sistema de Informação em Vigilância Sanitária - SIVISA (versão 3.0.8.) encontra-se incompatível com a proposta da Portaria CVS 12, de 19 de novembro de 2005;

Resolve;

- Revogar a Portaria CVS 12/2005, passando a vigorar a Portaria CVS 16, de 24/10/03; e
- Constituir Grupo de Trabalho com representação das vigilâncias sanitárias regional e municipal para as adaptações necessárias.

Fonte: CVS - SP

Tradicional farmácia baiana de manipulação, a Fórmula aposta no mercado de cosméticos. [2/2/2006 09:06:46]

A empresa investe R\$ 380 mil na montagem de uma fábrica de produtos de beleza. Com previsão de ser inaugurado em março, a indústria, que ficará na cidade de Lauro de Freitas (região metropolitana de Salvador), vai produzir mil unidades mensais de 51 itens nas linhas rosto, corpo e cabelo. De acordo com a empresária Edza Brasil, a iniciativa foi motivada pelos pedidos de clientes, que cobravam

Atividade

Do site
14900 acessos
1 sessão aberta

Consulta

Qualidade ANVISA
Fiscalização BIORIO
Farmacovigilância

Busca

Anfarmag
AFHERJ ASSOCIAÇÃO DOS FARMACÊUTICOS

Gomes & Braga 2007

Macro-modelo de IC em rede que se utiliza somente de recursos part-time das áreas funcionais da empresa

GOMES & BRAGA
sistemas inteligentes de gestão

Rede de Decisores

- Executivos da empresa cujas necessidades de informações estratégicas serão atendidas pela IC. Todo o processo deve ser orientado para a satisfação dos decisores.

Coordenador de IC e Staff de IC

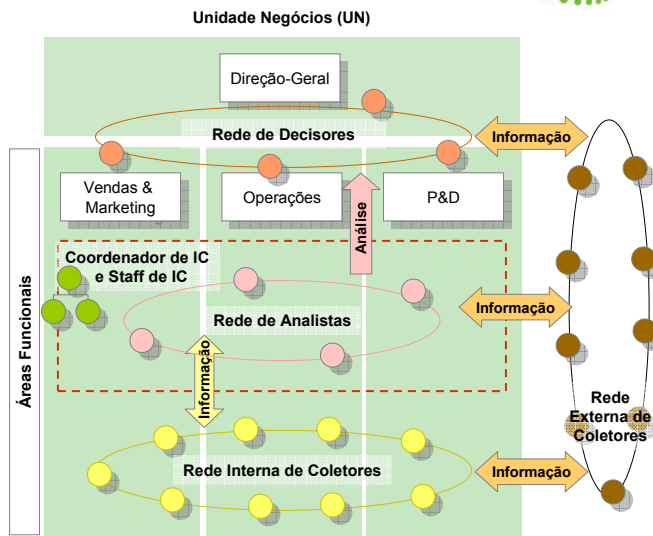
- Funcionário da empresa que assume papel de liderança e coordenação do processo de IC. Este profissional pode contar com outros recursos de apoio. São recursos *part-time*, normalmente oriundos da área de marketing, vendas ou estratégia.

Rede de Analistas

- Especialistas da empresa de diversas áreas funcionais que dedicarão parte do seu tempo para a geração de análises de IC nas suas áreas de conhecimento.

Rede de Coletores

- (i) Funcionários da própria empresa que têm acesso à informações relevantes sobre o ambiente competitivo e as repassam à área de IC. (vendedores, compradores, etc)
- (ii) Contatos externos dos funcionários que possuem informações relevantes para à IC



Gomes & Braga 2007

O que funciona

GOMES & BRAGA
sistemas inteligentes de gestão

- Demanda direta do topo gerencial
- Proximidade com o topo da organização
- Comunicação pró-ativa com os clientes
- Networking (interno e externo)
- Agilidade
- Ouvir público interno

Gomes & Braga 2007

O que não funciona

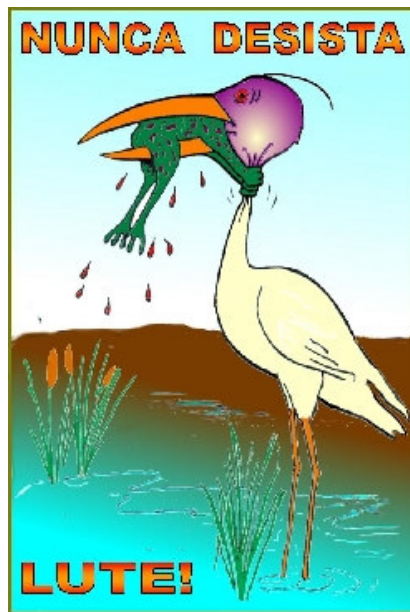


- Prover serviço para todos
- Prover dados gerais
- Falhar em comunicar-se e em entender a necessidade do cliente
- Produtos de inteligência sem foco

Gomes & Braga 2007

Vá até
o fim

FILME



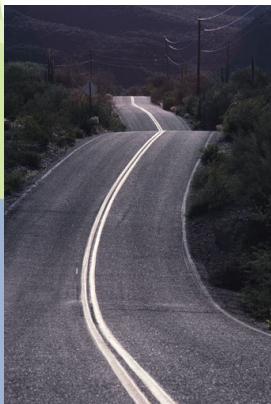
Gomes & Braga 2007

Livros



Gomes & Braga 2007

Para aqueles que vão entrar ou já estão envolvidosboa sorte.



"Nós somos a soma de nossas opções."

Woody Allen

Obrigada !

beth@gomesebraga.com.br
www.gomesebraga.com.br
21 88996884

Gomes & Braga 2007