



CAPPRA Institute® 2018
Institute for Data Science

CAPPRA
INSTITUTE
FOR DATA
SCIENCE



DATA SCIENCE LAB

1998

big data

research & development

data science

methodology & projects

analytical culture

strategy & education

ASSOCIATES

100

researchers

analysts

scientists

CAPPRA
INSTITUTE
FOR DATA
SCIENCE

memberships

coldb



methodology



education



analytical culture
upgrade

LET'S TALK ABOUT...

Colab SISTEMA SEBRAE



Programa de Gestão Analítica



//equipe do projeto



**Júlio
Baldasso**

LIDERANÇA NO PROJETO
SISTEMA SEBRAE



**Tiago
Manke**

LIDERANÇA NO PROJETO
SISTEMA SEBRAE



**Daiane
de Oliveira**

SUORTE OPERACIONAL NO
PROJETO SISTEMA SEBRAE



**Anna
Braga**

HEAD DE LABS
CAPPRALAB



**Eduardo
Santos**

HEAD DE LABS
CAPPRALAB

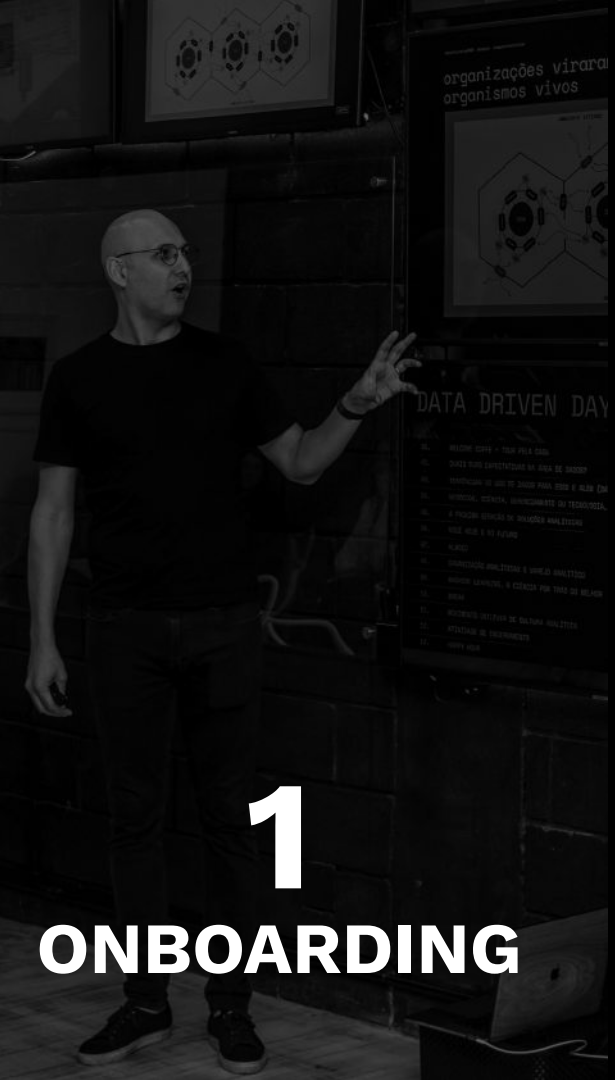


especialistas

analistas

mentores

convidados



1

ONBOARDING

Índice de Maturidade Analítica



2

IMA



3

HACKDAY



01

©Cappra Institute - All Rights Reserved. Confidential Material.

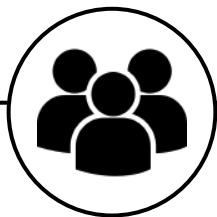
ONBOARDING E ENGAJAMENTO

Onboarding event

Este evento é um **encontro online com duração de 1h**, aberto para as **pessoas que estarão envolvidas no projeto**, tais como diretores, gerentes, analistas (entre outros) do Sistema Sebrae.

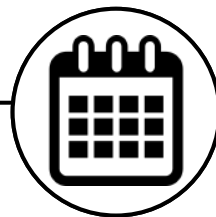
Será um momento para **apresentar o Instituto Cappra**, **explicar o projeto** que está sendo desenhado, suas atividades, entregas e funcionamento, além de **engajar todos na participação de um Sistema SEBRAE mais analítico**. Para além dos assuntos do projeto, também será um momento onde abordaremos **elementos centrais** da construção de uma **cultura data-driven nas organizações**.

1 ONBOARDING EVENT



Quem participa?

É obrigatória a presença dos gerentes do SEBRAE UF que irão participar das entrevistas do IMA e do Hackday. A presença das lideranças (diretores) de tais gerencias é opcional, mas extremamente recomendada.

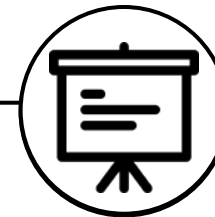


Data

7 a 11 de agosto

Formato

Evento on-line, com duração de 1h, via Teams ou plataforma de escolha do Sebrae



Objetivo

O objetivo do evento é apresentar o projeto para todas as pessoas envolvidas, com as etapas, entregas e cronograma.



02

ÍNDICE DE MATURIDADE ANALÍTICA

IMA

O IMA é uma **pesquisa quali-quantitativa** que busca medir o **Índice de Maturidade Analítica** (0-100) das empresas. Para tanto, investiga-se desde as bases de tecnologia da informação (Pilar Big Data), passando pelos responsáveis pela transformação dos dados (Pilar Analytics), chegando até o nível gerencial (Pilar Business) e cultural estratégico (Pilar Culture) das organizações. Essas 4 entrevistas serão realizadas com cada SEBRAE UF, possibilitando uma visão integral da maturidade analítica do Sistema Sebrae.

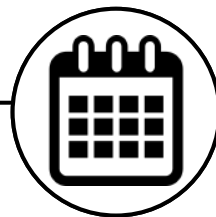
Como entrega desse processo, criaremos **relatórios individuais da Maturidade Analítica** de cada Sebrae UF a ser entregues junto à apresentação online de 1h, além do **relatório geral** de todo Sistema Sebrae a ser entregue com apresentação online de 2h.

2 IMA - Pilar Big Data



Quem participa?

Pessoas responsáveis pela **infraestrutura tecnológica** da empresa, como também pelos **bancos de dados**, sistemas de coleta de informações e **acessos** (normalmente alguém da TI, de Engenharia de Dados, entre outros).

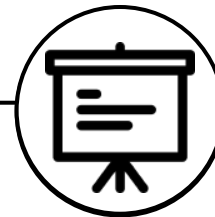


Data

15 de agosto a
15 de novembro.

Formato

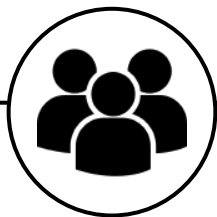
Evento on-line, com duração de 1h, via Teams ou plataforma de escolha do Sebrae.



Objetivo

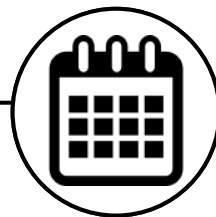
Mapear e entender o quanto o **recurso dado está estruturado e disponível** para o uso da organização.

2 IMA - Pilar Analytics



Quem participa?

Pessoas que cuidam da **transformação dos dados em informações** úteis (relatórios, dashboards, planilhas...) para os tomadores de decisão (normalmente da área de Analytics, B.I. ou qualquer outra que forneça informações).

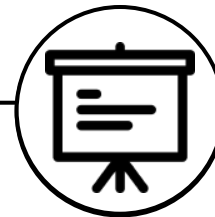


Data

15 de agosto a
15 de novembro.

Formato

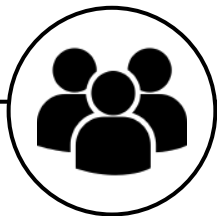
Evento on-line, com duração de 1h30m, via Teams ou plataforma de escolha do Sebrae.



Objetivo

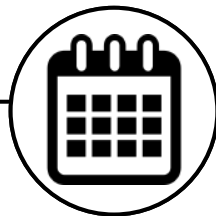
Mapear e entender como ocorre a **transformação do dado em informação** e produto de dados para uso dos tomadores de decisão.

2 IMA - Pilar Business



Quem participa?

Tomadores de decisão mais táticas, do dia a dia do negócio (normalmente são gestores e lideranças de unidades como Relacionamento, Atendimento, Soluções, entre outras).

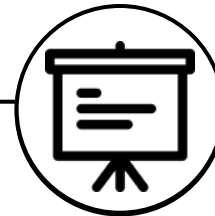


Data

15 de agosto a
15 de novembro.

Formato

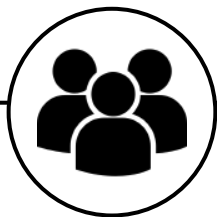
Evento on-line, com duração de 1h, via Teams ou plataforma de escolha do Sebrae.



Objetivo

Mapear e entender o **uso atual dos dados** na organização como uma ferramenta para **auxiliar na tomada de decisão** de toda a empresa.

2 IMA - Pilar Culture



Quem participa?

Pessoas que definem e olham para a **estratégia analítica da empresa** (normalmente são do C-Level, diretores e/ou demais lideranças com uma visão mais estratégica do negócio).

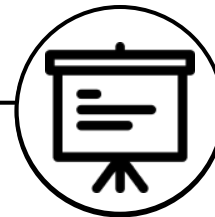


Data

15 de agosto a
15 de novembro.

Formato

Evento on-line, com duração de 1h, via Teams ou plataforma de escolha do Sebrae.



Objetivo

Mapear e entender a **visão de futuro e estratégias** da organização sobre o **desenvolvimento da cultura analítica** e o uso dos dados nesse processo.



03

©Cappra Institute - All Rights Reserved. Confidential Material.

DECISION HACKING

Hackday

Para cada SEBRAE UF, iremos aplicar um workshop que tem por objetivo decodificar a tomada de decisão do SEBRAE UF. Isto é, entender as perguntas de negócio de maior relevância, os dados utilizados para respondê-las, além de mapear as potenciais oportunidades ou soluções analíticas alinhadas aos problemas de negócio do estado.

Como devolutivas, teremos uma Matriz de Produtos de Dados priorizados por cada SEBRAE estadual, em apresentação de 1h a ser agendada. E um Relatório final com Matriz de Produtos de Dados de cada SEBRAE e análise de produtos úteis para todo Sistema Sebrae com apresentação de 3h.



OBJETIVOS

- A) Satisfação do cliente
- B) Incremento do resultado
- C) Eficiência e eficácia nos processos

DECISÕES

- 1. Que tipo de cliente tem propensão a comprar Q10? A
- 2. Qual o melhor preço para o produto X? B
- 3. Que a separação de produtos tem mais lucro? C
- 4. Como mudar a meta de vendas do produto no comércio? B
- 5. Qual o melhor canal de distribuição? C
- 6. Qual o melhor horário? C
- 7. Qual é o funcionamento mais indicado para conduzir este projeto? C
- 8. Que projeto priorizar? A, B, C
- 9. Que a implementação no Brasil, de países de sucesso, P1 e P2? B
- 10. Quais os temas de maior importância, temas, planejamento, não mais prioritários? A, B, C
- 11. Como reduzir o tempo de preparação de relatório? C
- 12. Quais demandas posso delegar? C
- 13. Como aumentar a satisfação dos meus clientes? A
- 14. O que eu faço para melhorar meu resultado no ATL, item Margem? B
- 15. Qual melhor deve existir para decidir o lançamento de um produto? C
- 16. Quais são as chances que vou acompanhar meus projetos? C
- 17. Qual melhor forma de aliar o pagamento de despesas? B
- 18. Como reduzir o consumo de horas extras e folgas de 10%? C

PRODUTOS

- 1. A. 12, 14, 16, 18, 20, 22, 24, 26, 28, 30, 32, 34, 36, 38, 40, 42, 44, 46, 48, 50, 52, 54, 56, 58, 60, 62, 64, 66, 68, 70, 72, 74, 76, 78, 80, 82, 84, 86, 88, 90, 92, 94, 96, 98, 100
- 2. Propensão de aquisição de produtos com alta aderência
- 3. Gráfico de matrizes de custo x benefícios dos Excluídos
- 4. Sistema de produção e distribuição automatizado para avaliação de dados de investimento com resultados digitais das funcionalidades
- 5. Dashboard com a visualização de vendas, histórico de performance e volume de vendas, análise de tendências e projeções
- 6. Termômetro de sustentabilidade do canal, KPI para acompanhamento do Canal
- 7. Gráfico de custo/retorno dos assuntos consumidos na gerência

INFORMAÇÕES

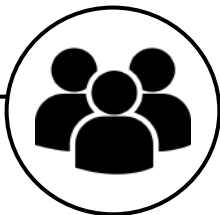
- 1. Qual a importância?
- 2. Como medir a eficácia do atendimento?
- 3. Qual a importância?
- 4. Qual a importância?
- 5. Qual a importância?
- 6. Qual a importância?
- 7. Qual a importância?
- 8. Qual a importância?
- 9. Qual a importância?
- 10. Qual a importância?
- 11. Qual a importância?
- 12. Qual a importância?

IBB] INSTITUTE FOR DATA SCIENCE

HACKDAY

DATA SCIENCE HACKATHON

3 HACKDAY



Quem participa?

Tomadores de decisões gerenciais nas unidades de negócio do SEBRAE. Ex: diretor e gerente de vendas, marketing, operações, etc. Essas pessoas serão os principais clientes do workshop. E pelo menos uma pessoa da área de analytics (ex: gerente da UGE) e da área de TI, que participam como suporte, sendo responsáveis por trazer um olhar sobre a disponibilidade dos dados do SEBRAE que serão discutidos.

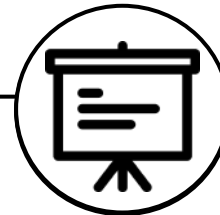


Data

Entre 15/08/23 e 31/01/24.

Formato

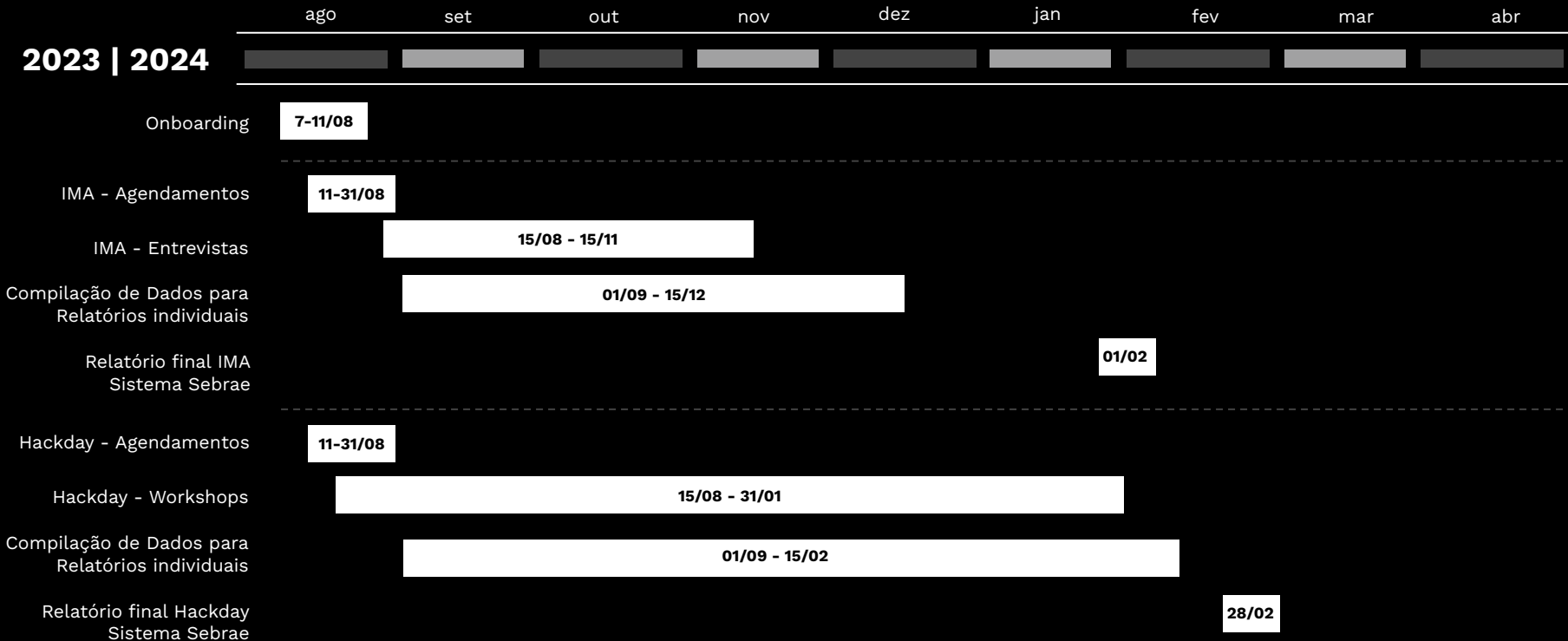
Evento on-line, com duração de 3h, via Teams ou plataforma de escolha do SEBRAE.



Objetivo

Decodificar a tomada de decisão do SEBRAE UF e mapear as potenciais oportunidades ou soluções analíticas alinhadas aos problemas de negócio de cada SEBRAE UF.

Cronograma



Próximos Passos

- 1 - Definir os **pontos focais e contatos** de cada Sebrae UF (24 julho)
- 2 - Definir as **pessoas** que participarão do projeto, incluindo o evento de **Onboarding**, as entrevistas do **IMA e do Hackday** de cada Sebrae UF (28 julho).
- 3 - Definir data para o evento de Onboarding, considerando o período **entre 07 e 11 de agosto** (31 julho)
- 4 - Definir datas para as entrevistas do **IMA** e do **Hackday** (31 agosto)



DÚVIDAS FREQUENTES

Preciso me preparar antes da entrevistas do IMA e para o Hackday?

> Não, os entrevistados não precisam se preocupar em estudar ou se preparar para nenhum dos momentos. Ambos irão tratar de aspectos cotidianos do trabalho e buscam coletar as percepções pessoais sobre os temas abordados.

Em que formato e local as entrevistas e o Hackday irão ocorrer?

> Todas entrevistas e eventos serão online utilizando o Microsoft Teams ou outra plataforma de preferência do Sebrae.

Como devo reservar as agendas desses momentos?

> Cada Sebrae UF terá uma pessoa “**ponto focal**”, responsável por fazer os agendamentos das entrevistas IMA e Hackday diretamente junto com a Daiane de Oliveira (Capra).

Preciso mudar horário da entrevista, como faço?

> Procure o ponto focal do seu estado e informe a situação.

Não poderei participar. Posso chamar um substituto?

> Procure o ponto focal do seu estado e informe a situação.

Ainda tenho dúvidas, com quem posso falar?

> Basta entrar em contato com o e-mail daiane@cappralab.com e explicar sua dúvida. Responderemos o mais breve possível.

thanks

@cappralab
Cappra.institute

CAPPRA
INSTITUTE
FOR DATA
SCIENCE