

Setor industrial: indo da complexidade à clareza

Como os líderes do setor industrial usam os dados para enfrentar seus quatro maiores desafios.



Introdução

Os líderes de empresas do setor industrial estão sob pressão para entregar resultados às suas organizações. Eles estão tentando identificar os riscos em cadeias de fornecimento complexas que se estendem muito além dos limites da empresa, ao mesmo tempo em que querem atingir as metas de sustentabilidade. Esses líderes ajudam as equipes a ter sucesso e lutam para manter seus clientes.

Isso é muito cansativo, mas o que os líderes podem fazer? É possível ter uma visão mais abrangente que ajude na tomada de decisões importantes? Sim, é possível. É possível reduzir os riscos e os custos e, ao mesmo tempo, impulsionar a inovação? Com certeza.

Nossa experiência com fabricantes provou que ter os dados certos gera o fluxo de fatos necessário para a tomada de decisões importantes e lucrativas.

Neste e-book, vamos compartilhar algumas dessas experiências e ofereceremos uma introdução sobre como repensar os dados juntamente com o Tableau pode transformar o seu negócio.

PONTOS PROBLEMÁTICOS PRINCIPAIS:

- 1. Reduzir os riscos na cadeia de fornecimento**
- 2. Impulsionar a sustentabilidade ao reduzir a ineficiência e o desperdício**
- 3. Capacitar funcionários para o sucesso**
- 4. A experiência do cliente é a sua vantagem competitiva**

93%

dos executivos da cadeia de fornecimento relataram que planejam agir para tornar suas cadeias mais resilientes.

O novo horizonte da produção e dos modelos de negócios inteligentes deixa claro que é fundamental que os líderes estejam mais bem informados.

O sucesso neste novo panorama do setor industrial recai sobre os líderes executivos, que devem atuar como agentes incansáveis da mudança.

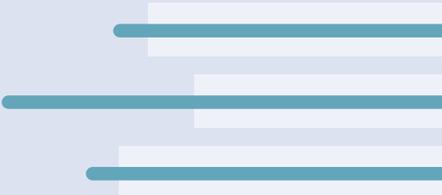
Fonte: [KPMG](#)

Reduzir os riscos na cadeia de fornecimento

Não há dúvida de que a parte mais frágil de qualquer processo de fabricação é a cadeia de fornecimento. São muitos os elementos, as variáveis e as chances de algo dar errado. E, quando algo dá errado, você precisa de agilidade para responder rapidamente e ter certeza de que sua resposta é adequada.

Os riscos para a cadeia de fornecimento sempre estarão presentes, mas será que não é possível identificá-los antes que tenham impacto?

Com tantas variáveis, as cadeias de fornecimento geram naturalmente grandes quantidades de dados. Esses dados são fundamentais para identificar os riscos que, de outra forma, podem permanecer ocultos. A visibilidade completa de sua cadeia de fornecimento possibilita identificar os riscos e testar os resultados de uma decisão antes de colocá-la em prática.



79%

das empresas com cadeias de fornecimento de alto desempenho alcançam um crescimento de receita maior do que a média em seus setores

Fonte: [LogisticsBureau](#)



RISCO DA CADEIA DE FORNECIMENTO

História de sucesso do cliente: SCHAEFFLER



O PROBLEMA:

Para todos os fabricantes globais, a Covid-19 criou um conjunto único de problemas que a maioria de nós nunca esperava encontrar. Como fabricante de rolamentos de precisão para as indústrias automotiva e aeroespacial, o Grupo Schaeffler construiu sua reputação com base na exatidão. Portanto, para a Schaeffler, um desses problemas foi a necessidade de identificar quais warehouses provavelmente seriam mais afetados, a fim de gerenciar a resposta da cadeia de fornecimento.



A SOLUÇÃO:

Como a complexa cadeia de fornecimento da Schaeffler baseia-se em dados rápidos e precisos, a equipe de BI adotou uma abordagem holística para lidar com os riscos com os quais estava preocupada. Com o Tableau, ela combinou dados sobre a propagação e a localização da Covid-19 com seus dados da cadeia de fornecimento. Ao combinar esses dois conjuntos de dados, a Schaeffler pôde antecipar possíveis fechamentos e interrupções das fábricas, além de tomar as medidas necessárias para minimizar o risco.



OS RESULTADOS:

A clareza obtida ao reunir os dois conjuntos de dados ajudou a Schaeffler a se antecipar ao risco e manter a cadeia de fornecimento em movimento durante a ruptura causada pela pandemia. O tempo era um fator crucial, e a resposta foi implantada em apenas 48 horas.

RESUMO DOS RESULTADOS:

Processo de resposta à COVID implantado em

48 horas

“Uma resposta muito veloz para um mundo complexo, interconectado e dinâmico!”



ANAS AL-REZ

Líder de business intelligence,
Schaeffler

Impulsionar a sustentabilidade ao reduzir a ineficiência e o desperdício

A sustentabilidade não é mais “uma boa ideia” para os fabricantes, ela é uma obrigação. Os clientes não estão apenas exigindo produtos e embalagens mais sustentáveis, mas, conforme os custos de matéria-prima e energia aumentam, há uma necessidade financeira de otimizar a sustentabilidade na fabricação.

No entanto, a cadeia de fornecimento global continua extremamente ineficiente. O setor industrial responde por mais de 50% do produto mundial bruto (PMB), e 20% de cada dólar que o setor gasta é desperdiçado. Isso significa que 10% de tudo o que produzimos em todo o mundo se perde devido à ineficiência e ao desperdício.

A sustentabilidade é fundamental para os negócios porque ajuda a reduzir esse desperdício. Isso significa se concentrar na redução dos custos e impulsionar a eficiência em toda a organização. Para alcançar esse objetivo, as empresas do setor industrial precisam se concentrar nas métricas que realmente importam para se tornar mais sustentáveis: rendimento, eficiência, disponibilidade e tempo de colocação no mercado. Para isso, é claro, os dados são fundamentais, mas felizmente são dados que você provavelmente já está coletando. Quando usados corretamente, esses dados podem ajudar a identificar as deficiências, gerar reduções de custos e cumprir as metas que você tem em relação a pegada de carbono da sua organização.



96%

das 100 maiores empresas do mundo agora se concentram na sustentabilidade.

Desperdícios do setor industrial **10%** do Produto Mundial Bruto a cada ano.

Fonte: [KMPG](#)

O uso de Big Data gerou um aumento de **8%** no lucro e uma redução de **10%** nos custos.

Fonte: [Bi-Survey.com](#)

História de sucesso do cliente:



O PROBLEMA:

Quando você representa uma das principais empresas químicas e de bens de consumo do mundo, sempre haverá aspectos ineficientes em seus negócios. Para a Henkel, o problema era que as ferramentas analíticas funcionavam apenas para tarefas básicas, enquanto identificar os pontos em que era possível economizar nessa organização incrivelmente complexa exigia uma abordagem muito diferente.



A SOLUÇÃO:

A Henkel usou o Tableau para criar uma fonte de dados única que todos na empresa pudessem acessar, extraindo os dados de diversas fontes existentes: Dremio, Oracle e Excel Cubes. Isso permitiu que todos na empresa aplicassem os dados diretamente na sua área de responsabilidade.



OS RESULTADOS:

O resultado foi uma economia de energia e custos no valor de mais de 4 milhões de euros, uma redução no consumo de energia na cadeia de fornecimento global do setor de Detergentes e Produtos de Limpeza de 20% e uma melhoria geral na eficiência das fábricas em mais de 10%.

RESUMO DOS RESULTADOS:

Em 2019, a Henkel descobriu uma economia de energia e custos no valor de

4 milhões de euros.

20%

de diminuição do consumo de energia na cadeia de fornecimento do setor de Detergentes e Produtos de Limpeza desde 2013

“Quanto mais precisos formos com nossos dados, mais fácil será identificar onde podemos economizar.”



DR. JOHANNES HOLTBRUEGGE
Gerente sênior de transformação do setor de Detergentes e Produtos de Limpeza da Henkel

Capacitar os funcionários para o sucesso

Os líderes sabem que a grande maioria de seus funcionários quer apresentar o melhor desempenho possível.

Eles querem um trabalho interessante, desafiador e sentir que estão progredindo em suas carreiras. Mas processos desatualizados e sistemas antigos podem atrapalhar. Esses processos, apesar de terem evoluído, talvez não sejam reavaliados há muito tempo. Consequentemente, diferentes departamentos ou unidades de negócios podem competir entre si. De muitas maneiras, esses processos desatualizados podem levar a organização a fracassar.

Conforme o setor industrial se torna cada vez mais orientado para serviços, é hora de repensar como vemos e entendemos os dados que cercam as pessoas. Aos poucos, as empresas do setor industrial estão começando a colocar os fatos, e não as opiniões, no centro de todas as conversas de negócios.

O fluxo de fatos entre as organizações é fundamental para garantir que todas as pessoas e funções estejam em sintonia. As estruturas isoladas são eliminadas, dando ao negócio uma única fonte confiável e transparente do início ao fim. E, como os executivos têm acesso ao panorama geral, eles podem ampliar e reduzir seu foco para obter mais ou menos detalhes, o que garante que cada decisão tomada seja embasada e eficaz. É assim que seus valiosos funcionários permanecem na organização e crescem com você, pois eles sabem que você se preocupa com o desenvolvimento deles. E eles se preocupam com o seu.



72%

dos líderes dizem que capacitar os funcionários com os dados aumentou a produtividade.

Fonte: [YouGov](#)

92%

dizem que é possível melhorar a qualidade do trabalho no longo prazo, conforme mais informações baseadas em dados forem disponibilizadas aos funcionários da linha de frente.

Fonte: [BusinessWire](#)

História de sucesso do cliente: **Honeywell**



O PROBLEMA:

Os sistemas antigos e as práticas de trabalho desatualizadas podem ser o maior obstáculo para extrair o melhor das equipes. No caso do Global Finance Center (GFC) da Honeywell, as práticas desatualizadas na análise de dados significavam que poderia levar meses da extração e até a transformação para que fosse produzido até mesmo um relatório de vendas padrão. Um problema sério quando você representa uma empresa global com produtos em todos os setores, da aviação à construção.



A SOLUÇÃO:

A Honeywell mudou todo o seu modelo de dados para permitir as análises de autoatendimento e superar os problemas de velocidade e clareza. Os painéis do Tableau ajudaram o Global Finance Center a se concentrar na receita por segmento e cliente do produto, permitindo que a liderança tomasse decisões sobre onde implantar sua força de vendas.



OS RESULTADOS:

Agora, os dados são analisados em horas em vez de meses, rendendo à Honeywell uma economia de 10 mil a 20 mil horas por funcionário. Isso também ajudou a Honeywell a tomar decisões de negócios fundamentais e a manter a empresa no caminho certo rumo aos seus objetivos.

RESUMO DOS RESULTADOS:

Mais de 30 mil
usuários em toda a empresa

Mais de 10 mil
horas de trabalho economizadas

“Você pode transformar todos esses dados em informações comerciais acionáveis, para depois analisá-las com seu grupo de clientes e tomar decisões melhores com base nessas informações.”



PREETHAM SHANBHAG

Diretor executivo e geral - Operações e Transformação da FP&A
Honeywell Technologies Solutions

A experiência do cliente é a sua vantagem competitiva

Os princípios da fabricação estão mudando drasticamente. Antes, o resultado final da produção costumava ser uma transação direta entre o cliente e o fabricante, mas agora as fronteiras entre produtos e serviços estão se fundindo.

Hoje, os compradores estão pressionando os fabricantes a atender os clientes além da venda inicial. Essa abordagem de produto como serviço significa que a experiência do cliente está se tornando o novo campo de batalha para os fabricantes, o que, por sua vez, cria uma oportunidade de alavancar a experiência do cliente como um diferencial competitivo importante.

Além disso, os clientes B2B estão cada vez mais exigindo os serviços e as experiências que recebem de suas marcas de consumo favoritas, seja em entretenimento, varejo ou até mesmo serviços financeiros.

Para ter uma visão holística de seus clientes que possibilite abordagens como a do produto como serviço você precisa usar todos os dados que tem sobre eles. Se quiser oferecer aos seus clientes uma experiência de alta qualidade para fidelizá-los, você precisa de informações em tempo real. Isso significa que você deve analisar a jornada do cliente em cada ponto de contato, identificando lacunas e procurando sempre novas maneiras de agradá-los.



86%

dos fabricantes disseram acreditar que a experiência do cliente é um diferencial competitivo fundamental.

Fonte: [Salesforce](#)

As empresas que lideram na experiência do cliente superam as retardatárias em quase 80%.

Fonte: [Forrester](#)

Um aumento na retenção de clientes de apenas 5% pode equivaler a um aumento no lucro de 25%.

Fonte: [Bain & Company](#)



SUSTENTABILIDADE

História de sucesso do cliente:



O PROBLEMA:

Agora que a linha de produção e o showroom estão diretamente ligados, a indústria automobilística talvez seja um dos setores mais focados na experiência do cliente. A Nissan descobriu que estava tendo problemas para se manter relevante para os clientes em meio às mudanças de mercado e de hábitos. A empresa tinha uma grande quantidade de dados de clientes, mas não conseguia usá-los estrategicamente.



A SOLUÇÃO:

A Nissan decidiu reimaginar as funções relacionadas aos dados e implementar um modelo de suporte que enfatizasse o gerenciamento de dados, a certificação e o desenvolvimento do consumidor com a equipe. Essa mudança de ênfase incentivou a defesa dos dados pelos líderes da empresa e a compreensão de que os dados poderiam ser usados em toda a organização para ajudá-la a atingir seus objetivos.



OS RESULTADOS:

A análise visual compartilhada ao redor do mundo rastreia a eficácia das vendas, a produção, a entrega otimizada de veículos, interações on-line com o cliente e muito mais. Tudo isso ajudou a Nissan a atender à demanda dos clientes e a desenvolver uma abordagem global consistente para visualizar, compreender e usar os dados.

RESUMO DOS RESULTADOS:

Uma economia de vários milhões de dólares para a Nissan

Redução nas reivindicações de garantia ao antecipar as necessidades do cliente e a manutenção do veículo

“A Nissan precisava justamente dessa compreensão mais profunda dos dados para ter sucesso no mundo digital.”



DANIELLE BERINGER,
Diretora regional de dados
Nissan da América do Norte

Como o Tableau está ajudando fabricantes em toda a Europa a obter mais clareza

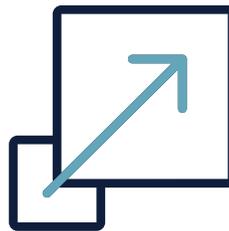
Os problemas enfrentados pelo setor industrial são claros, assim como sua solução.

Quando você tem visibilidade total da sua cadeia de fornecimento, de onde estão as ineficiências e do seu cliente, as decisões tomadas terão um impacto real e positivo em toda a organização. O Tableau oferece essa visibilidade e clareza.



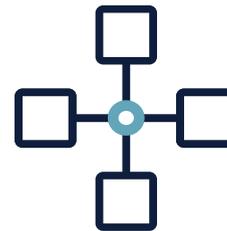
Livre fluxo de fatos em toda a organização

Como o Tableau oferece autonomia, todos colaboradores, desde o CEO até o chão de fábrica, podem colocar os fatos no centro de todas as conversas importantes e visualizá-los com perfeição.



Alinhar funções e funcionários

O Tableau cria uma única linguagem para que toda a organização olhe para a mesma direção, independentemente do tamanho ou complexidade da empresa.



Eliminar estruturas isoladas para garantir a transparência completa

O Tableau permite que os executivos façam o que é melhor para os negócios, oferecendo transparência de ponta a ponta e uma única fonte confiável.



Uma visão abrangente e centralizada conduz a decisões que levam em conta o panorama geral

O Tableau ajuda setores individuais da empresa como RH, Marketing e Vendas a terem sucesso, mas também permite que os executivos tenham uma visão abrangente por meio de um único painel interativo.

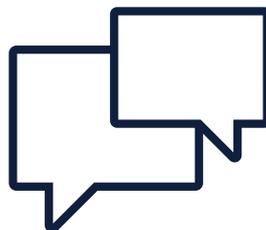
E agora? Para onde vamos?

Cada empresa terá prioridades diferentes no que diz respeito aos quatro problemas descritos neste e-book. Mostramos como algumas delas usaram o Tableau para superá-los. Isso pode ser exatamente o que você precisa, mas não para por aí.



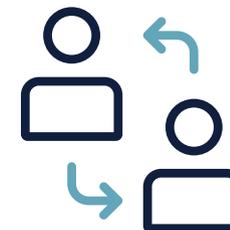
Saiba mais

Junte-se a nós e participe de conferências executivas ou webinars em tableau.com/pt-br. Você encontrará diversas informações e instruções que mostrarão o poder da clareza quando se trata de tomar as melhores decisões comerciais.



Fale conosco

Se quiser ter uma conversa mais direta sobre como o Tableau pode ajudar a resolver seus problemas, teremos prazer em atender você, basta [entrar em contato conosco](#).



Compartilhamento

Faça sua equipe e o restante de sua liderança participar dessa discussão. Compartilhe o e-book, inicie uma conversa e, em seguida, prepare-se para ir da complexidade à clareza.



www.tableau.com/pt-br