



# Monetize seus dados com as Análises incorporadas

Tome decisões bem-informadas que cortam custos, aumentam eficiências e agregam valor para seus clientes



# SUMÁRIO

Coloque seus dados para trabalhar	3
Promova o crescimento por meio da monetização de dados	4
Detalhamento: descubra os métodos de monetização de dados	5
<ul style="list-style-type: none"><li>• Crie novos fluxos de receita</li><li>• Melhore as relações com os clientes</li><li>• Melhore a eficiência operacional</li></ul>	
Aproveite o poder do Tableau	8
Chegue ao mercado mais rápido com o Salesforce Customer 360	10
Determine o modelo de licenciamento adequado para o seu negócio	11
Monetização de dados: suas próximas etapas	12



# Coloque seus dados para trabalhar

O ROI é muito importante no novo normal: conforme o orçamento de empresas de vários setores fica mais apertado, nunca foi tão importante aproveitar ao máximo os investimentos em dados. Embora sua empresa talvez já esteja usando dados internamente, compartilhá-los externamente oferece diversas novas oportunidades para você e seus clientes monetizarem seus dados, incluindo um aumento na receita e uma redução nos custos.

O que é monetização de dados? É o processo de converter dados em valor financeiro. Ao tratar os dados como um ativo comercial, você pode gerar benefícios econômicos.

No centro de toda estratégia de monetização de dados estão as análises incorporadas: um software que oferece relatórios em tempo real, visualização de dados interativa e/ou análises avançadas com aprendizado de máquina diretamente em seus aplicativos empresariais.

## Escolha o parceiro certo

Com o rápido crescimento dos dados e dos avanços tecnológicos, as expectativas estão evoluindo. Em vez de relatórios estáticos com arquivos de dados brutos, as pessoas agora querem análises visuais e ao vivo. Para manter-se competitivo e obter participação no mercado, escolha o parceiro de análises incorporadas que ofereça o melhor apoio ao seu sucesso, com a eficiência ideal.

As possibilidades de monetização de seus dados são quase ilimitadas. Ao criar produtos de dados, você libera uma ampla gama de benefícios. Dentre as empresas que monetizam os dados, três benefícios se destacam, segundo um [estudo da empresa independente de análise de mercado, BARC](#):



**adquiriram novas fontes de receita**



**desenvolveram novos serviços**



**aumentaram a lealdade dos clientes**

Benefícios organizacionais da monetização de dados

# Promova o crescimento por meio da monetização de dados

## Incentive o crescimento impulsionado por dados

Veja as três principais formas de monetizar seus dados:

# 1

### Crie novos fluxos de receita

por meio da venda direta de dados e informações para capitalizar novas oportunidades e aumentar os lucros.

# 2

### Melhore as relações com os clientes

ao adicionar recursos de análise e experiências que promovem a fidelidade e atraem novos clientes.



# 3

### Melhore a eficiência operacional

ao capacitar sua rede de fornecedores, parceiros e clientes com as informações baseadas em dados que eles precisam para ter uma economia de custos eficiente e otimizar a renda.

Vamos ver cada uma dessas estratégias em detalhes.

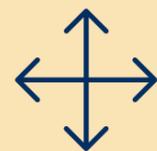
# Detalhamento: descubra os métodos de monetização de dados

## Crie novos fluxos de receita

Isto envolve a venda direta de seus dados e informações para aumentar os lucros. Ao diversificar seus fluxos de receita, é possível capturar receitas adicionais e melhorar a resiliência do negócio.

Você pode vender dados brutos, processados ou analisados, que podem ser empacotados como conjuntos de dados, aplicativos de análise ou relatórios, a fim de lucrar diretamente. A partir daí, é possível monetizar o acesso às informações por meio de modelos de pay-per-view ou assinatura.

Para apoiar de maneira apropriada esta estratégia de monetização, a sua solução de análise precisa ser:



### Flexível

Modelos comerciais robustos requerem opções de licenciamento flexíveis e econômicas, [como o modelo do Tableau](#), que se assemelha muito às necessidades variáveis de seus usuários finais.



### Escalonável

Sua solução de análise deve apoiar e promover o crescimento ativamente para ajudar o seu negócio a obter participação de mercado.



### Segura

Os dados são o seu ativo comercial mais valioso e devem ser seguros e governados para [proteger sua organização e minimizar riscos](#).

## HISTÓRIA DO CLIENTE



Saiba como a [Ocado Retail](#) usa o Tableau para criar novos fluxos de receita ao empacotar e monetizar sua ampla gama de dados de varejo.

## Melhore as relações com os clientes

Esta estratégia gera valor financeiro de várias formas. Ao oferecer experiências de análise diferenciadas, você ganha vantagem competitiva e atrai mais clientes.

Melhorar o valor do seu produto com análises também pode ajudar a deixá-lo mais famoso, melhorando a lealdade e a retenção de clientes. E os clientes podem estar dispostos a pagar mais por recursos de análise, o que oferece uma oportunidade de melhorar receitas e margens.

Para apoiar apropriadamente esta estratégia de monetização, a sua solução de análise precisa ser:



### Personalizável

Um branding consistente é a chave para garantir que os clientes associem valor à sua empresa, e não à uma ferramenta externa.



### Integrada

Soluções firmemente integradas mantêm os clientes em seus fluxos de trabalho e oferecem experiências do usuário perfeitas.



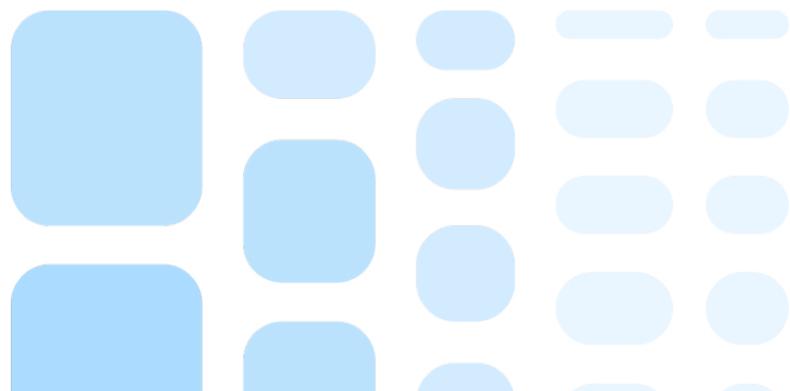
### Inovadora

Para manter as experiência atualizadas e os clientes envolvidos, a sua plataforma de análise deve evoluir com as necessidades dos clientes.

## HISTÓRIA DO CLIENTE



Saiba como a [Papaya Global](#) aprimorou a experiência de usuário do cliente e aumentou os usuários ativos em dez vezes com os painéis incorporados do Tableau.



## Melhore a eficiência operacional

Este é um método indireto de geração de valor financeiro. Por meio de informações inteligentes, você permite decisões bem-informadas que criam eficiências, cortam custos e levam o negócio para frente.

Para maximizar o valor que você recebe de seus investimentos de dados, democratize os dados para o seu ecossistema de fornecedores, parceiros e clientes. Com as análises de autoatendimento, cada parte da sua organização pode identificar e agir rapidamente com base em informações para impulsionar a economia de custos e melhorar a produtividade.

Para apoiar apropriadamente esta estratégia de monetização, a sua solução de análise precisa ser:



### Intuitiva

A solução certa de análise reduz a curva de aprendizado, assim todos podem reunir informações significativas e precisas dos seus dados.



### Em tempo real

Os dados estão sempre mudando. Para garantir que você trabalhe com as informações mais recentes, você precisa de análises em tempo real oferecidas por [fluxos de dados em tempo real](#).



### Dinâmica

As experiências devem ser [personalizadas com conteúdo dinâmico](#) para ajudar os clientes a descobrirem de forma rápida o conteúdo relevante que os ajuda a melhorar suas principais métricas.

## HISTÓRIA DO CLIENTE



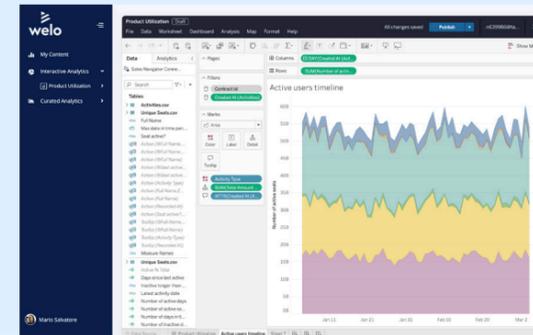
Saiba como a [Jaguar Land Rover](#) usa o Tableau para criar processos impulsionados por dados nos canais de comprador e fornecedor a fim de criar eficiências transformadoras e economias de custo.

# Aproveite o poder do Tableau

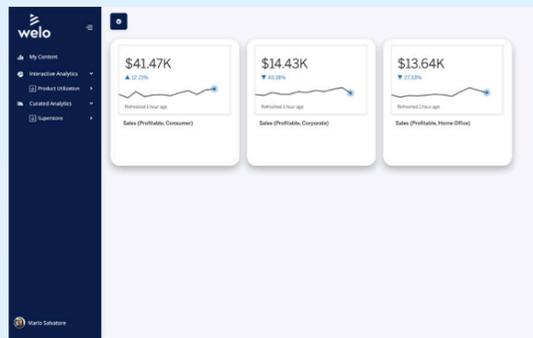
Estes recursos de alta qualidade apoiam sua estratégia de monetização de dados e levam seu negócio para frente.



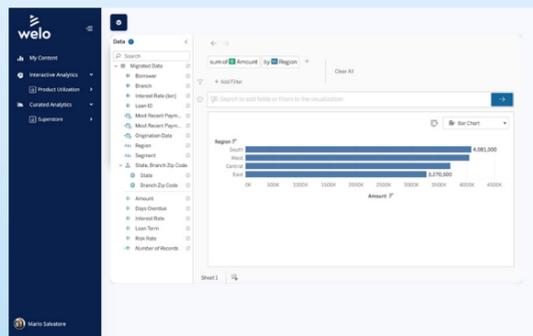
O Tableau dá suporte a várias [visualizações](#) prontas para uso, o que acelera o acesso à informação. Análises avançadas e experiências aprimoradas oferecem visualizações únicas e personalizadas para informações aprofundadas. As visualizações intuitivas e interativas do Tableau facilitam a descoberta de respostas para perguntas importantes de negócios.



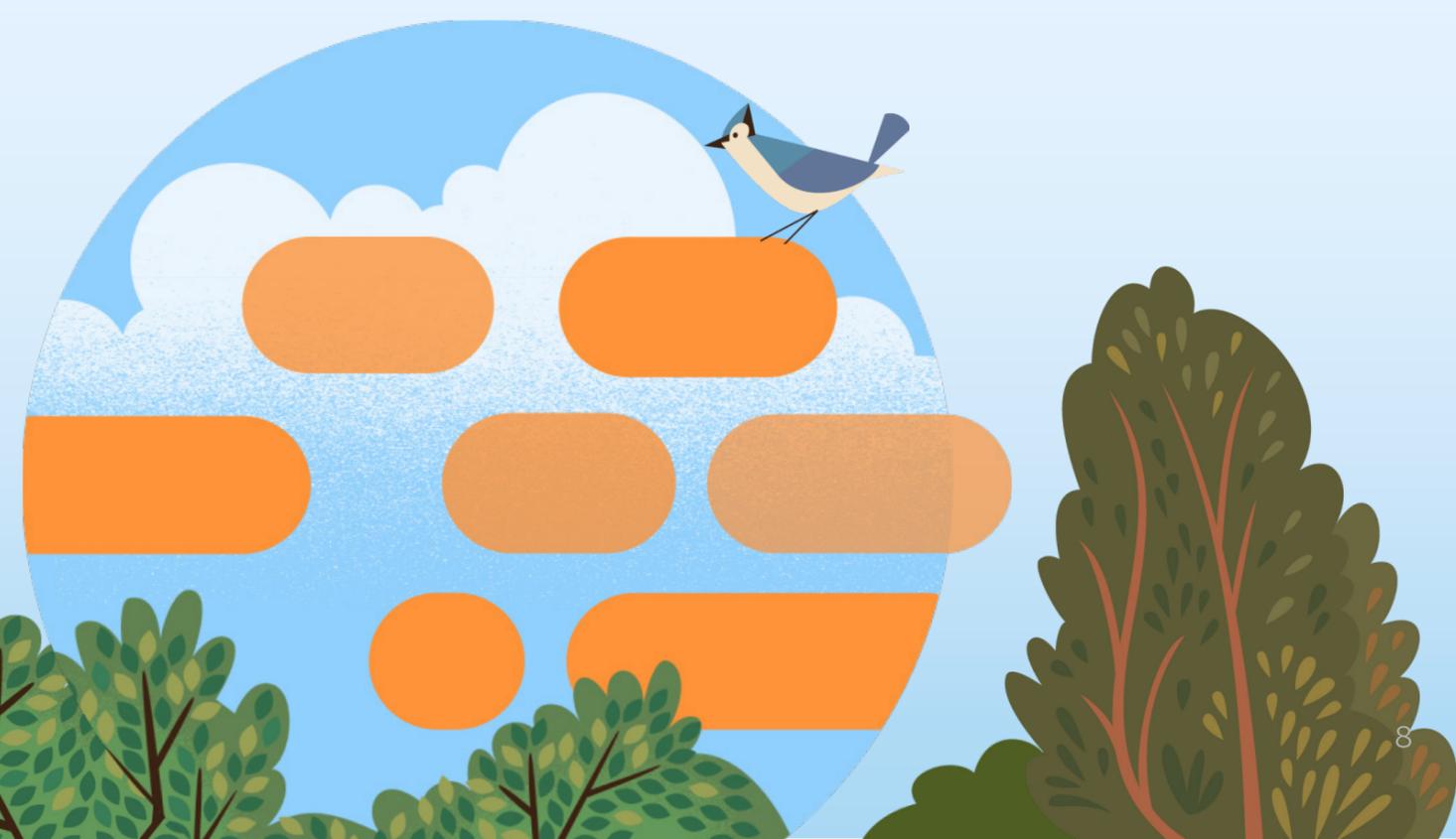
A [Criação na Web incorporada](#) capacita a exploração de dados em tempo real no fluxo de trabalho. Você pode ir rapidamente da análise às informações e à ação sem sair do aplicativo. Este recurso traz o poder total da experiência de criação do Tableau para os seus aplicativos, o que libera novas informações.



O Tableau também oferece [Métricas](#) pré-criadas que entregam uma forma rápida, consistente e imediata de acompanhar seus dados. Com esse tipo de conteúdo leve, é possível acompanhar facilmente os KPIs para identificar proativamente oportunidades de melhoria. Otimizadas para dispositivos móveis, as métricas ajudam você a manter-se atualizado com seus dados mais importantes, quando e onde quiser.



[Pergunte aos dados](#) torna mais fácil para qualquer pessoa fazer e responder perguntas usando linguagem natural. Este recurso impulsionado por IA cria visualizações detalhadas conforme você faz perguntas, e recomenda de forma inteligente as próximas etapas para levar você até as respostas que procura. Ao usar o Pergunte aos dados, você pode capacitar qualquer pessoa em sua rede empresarial a obter informações por conta própria.



A [API de incorporação](#) torna fácil incorporar, integrar e personalizar o conteúdo do Tableau em suas páginas Web e aplicativos. Ao usar a API de incorporação, você pode aproveitar métodos modernos e seguros de autenticação que permitem aos usuários interagir com as visualizações a partir de seus aplicativos. Esta API é flexível, o que ajuda você a personalizar completamente a experiência do usuário, incluindo branding, cores, navegação e conteúdo.

A [API REST](#) automatiza o gerenciamento de usuário, conteúdo e permissão para ajudar você a escalonar. Por meio dela, é possível integrar seu aplicativo com o Tableau para criar uma experiência conectada e fluida. Com a API REST, você também pode criar experiências personalizadas, assim os usuários verão apenas o conteúdo relevante que têm permissão de acessar.

Ao automatizar processos por meio de scripts, você economiza tempo, recursos e dinheiro.

O [Logon único](#) (SSO) proporciona um processo de autenticação perfeito do seu aplicativo com o Tableau. O Tableau oferece suporte a uma ampla gama de opções para que você possa ter flexibilidade, incluindo Aplicativos conectados, servidores de autenticação externos, SAML, OpenID, Kerberos via Active Directory e muito mais. Ao habilitar o logon único, você pode melhorar a experiência do usuário e criar uma experiência totalmente integrada, bem como aprimorar os controles de segurança.

Com [segurança no nível da linha](#), é possível assegurar que os usuários certos tenham acesso aos dados certos em escala. A segurança no nível da linha restringe as linhas de dados que um usuário pode ver por meio de diversos métodos. Os filtros de usuário podem ser definidos na fonte de dados ou no nível da pasta de trabalho, ao aproveitar uma tabela de atribuição de direitos no modelo de dados. Com o [Tableau Data Management](#), a segurança no nível da linha pode ser definida no nível da conexão por meio de conexões virtuais e uma política de dados. Por fim, se a sua empresa implementou segurança no nível da linha em uma fonte de dados, talvez você consiga aproveitar o seu modelo existente.



# Chegue ao mercado mais rápido com o Salesforce Customer 360

Ofereça experiências excepcionais aos clientes com o Tableau e a Salesforce. Ao reunir o CRM nº 1 do mundo e a principal plataforma de análise, você terá todas as ferramentas necessárias para monetizar seus dados.

## Experience Cloud

Crie e repita experiências digitais com aplicativos pré-criados e ferramentas Web de pouco código. O Experience Cloud ajuda você a criar aplicativos, portais e sites aprimorados e responsivos para hospedar o seu produto de dados.

## Commerce Cloud

Melhore as vendas e a lealdade dos clientes por meio de experiências de compra unificadas e inteligentes. Com o Commerce Cloud, é possível lançar seu produto no mercado mais cedo, crescer mais rápido e chegar até os clientes em todos os canais digitais.

## Marketing Cloud

Ganhe clientes e cultive relacionamentos de confiança com jornadas do cliente relevantes e personalizadas. O Marketing Cloud ajuda você a automatizar a interação em todos os canais, personalizar experiências e otimizar o desempenho de marketing.

## Sales Cloud

Aumente a receita e acelere os negócios com informações inteligentes e automação. O Sales Cloud proporciona visibilidade em tempo real do desempenho das vendas e informações do cliente, para que você possa escalonar seu negócio de monetização de dados e vender mais de forma eficiente.



# Determine o modelo de licenciamento adequado para o seu negócio

Encontre a opção ideal para suas equipes, orçamento e necessidade de dados

As opções de licenciamento são criadas para gerar o máximo de valor com o mínimo de investimento.

## Baseado em uso

### Tableau Cloud

As licenças baseadas em uso são definidas pelo uso medido nas Impressões de análise. O modelo baseado em uso do Tableau cresce com a sua empresa e oferece uma forma escalonável, ágil e econômica de licenciar o Tableau. Como este modelo cobra pelo uso, e não por usuários, é o mais adequado para empresas que desejam escalar o Tableau para um número grande de usuários que precisam de acesso esporádico.

## Baseado em função

### Tableau Cloud e Tableau Server

Licenças baseadas em função oferecem uma série de recursos por diferentes preços. As licenças baseadas em função do Tableau são personalizadas para as necessidades e relacionamentos de seus usuários com os dados. Com três ofertas: Creator, Explorer e Viewer, é possível oferecer os recursos certos às pessoas certas pelo preço certo. Esta proposta oferece previsibilidade, o que ajuda você a atribuir e gerenciar custos por usuário de forma fácil.

## Baseada em núcleo

### Tableau Server

As licenças baseadas em núcleo suportam um número ilimitado de usuários, incluindo contas de usuários convidados. Este tipo de licença específica a quantidade máxima de núcleos do computador nos quais é possível executar o Tableau Server, tornando-a adequada para empresas que querem um preço fixo a fim de escalar para o máximo de usuários que seu hardware puder suportar ao mesmo tempo.



Saiba mais sobre o licenciamento do [Tableau Cloud](#) e do [Tableau Server](#).

# Monetização de dados: suas próximas etapas

**Prepare-se para aumentar o ROI de seus dados! Veja como começar.**

## Defina a sua estratégia

Esta é a primeira etapa da monetização de dados. Comece imaginando possíveis modelos de negócios com a estrutura descrita neste e-book. Depois, identifique os objetivos comerciais e os critérios de avaliação. A partir daí, você pode diminuir a lista de estratégias viáveis e determinar o modelo de negócios que melhor apoia os objetivos da sua empresa.

Saiba mais sobre como [criar novos produtos e monetizar seus dados](#).

## Selecione uma solução de análise

Após definir a sua estratégia, você precisa decidir se quer criar uma solução interna ou adquirir uma oferta pronta para uso. Com frequência, fazer parcerias com empresas de análise respeitáveis, como a Tableau, é mais vantajoso do que criar do zero. Por exemplo, a aquisição de uma solução pode ajudar você a chegar ao mercado mais rapidamente, otimizar custos e melhorar o gerenciamento de recursos, tudo isso enquanto oferece as melhores experiências analíticas de alta qualidade.

Saiba mais sobre as [vantagens de adquirir uma solução de análises](#).  
Fale conosco para [agendar uma avaliação de produto](#).

## Aplique os aprendizados do setor

Para garantir o seu preparo, melhore sua estratégia incorporando aprendizados de outras empresas. Entender o estado e a direção atual do mercado ajuda você a identificar áreas de oportunidades. Analisar as experiências de outras empresas também ajuda na proatividade, ao mostrar quais benefícios e desafios você pode esperar.

Saiba mais sobre como as empresas estão [implementando estratégias de monetização de dados](#).





O [Tableau](#) ajuda as pessoas a ver e a entender os dados. O Tableau oferece análises visuais com inteligência artificial avançada, gerenciamento de dados e colaboração. De pessoas a organizações de todos os tamanhos, clientes em todo o mundo adoram usar as análises avançadas do Tableau para promover decisões impactantes e impulsionadas por dados.

### **O poder da Salesforce e do Tableau**

Transforme seus negócios com o [Salesforce Customer 360](#) uma plataforma de CRM (gestão de relacionamentos com clientes) que conecta marketing, vendas, comércio, serviços e TI por meio de uma visão compartilhada dos dados do cliente. O Tableau se integra ao Customer 360 para oferecer a todos os departamentos o acesso aos recursos de análise mais avançados, abrangentes e intuitivos diretamente em seus fluxos de trabalho. Ao trazer os dados dos clientes para o centro do trabalho, é possível reduzir os custos e aumentar a produtividade, bem como estreitar o relacionamento com os clientes, parceiros e funcionários.