

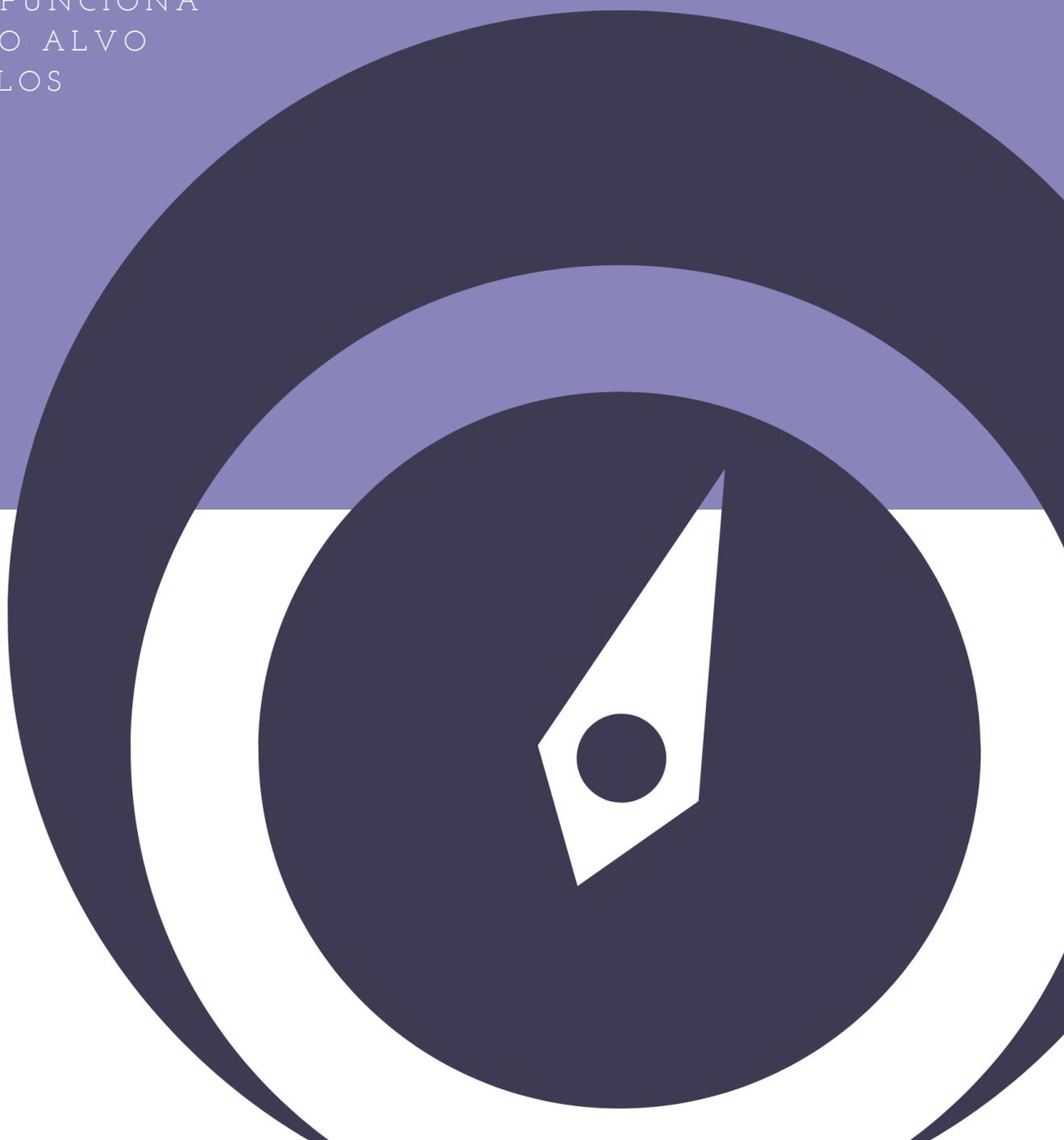
# DATA DRIVEN STRATEGIES



---

DATACOMPASS BOOK

- COMO FUNCIONA
- PÚBLICO ALVO
- EJEMPLOS



# SOBRE A FERRAMENTA

---

A Datacompass foi desenvolvido para auxiliar as empresas a tomarem melhores decisões à partir do uso consciente da informação.

A plataforma opera sobre grandes bases de dados federais e possibilita (de forma didática e extremamente flexível) ao usuário criar qualquer relatório / análise através de interfaces gráficas, tabelas ou que lhe agradar.

Além das possibilidades citadas acima, nossa plataforma oferece serviços de "machine learning" para auxiliar as empresas identificarem tendências e movimentos do mercado

**Nas próximas paginas você entenderá como a plataforma Datacompass irá auxiliar a sua empresa a tomar melhores decisões.**



Dados que levam à direção correta

# O QUE É POSSÍVEL FAZER?

---

- Comparar custos básicos de produtos com os da concorrência
- Comparar precificação e Competitividade
- Relacionar especificação com custo e posicionamento/segmentação de mercado
- Prever movimentos na categoria a partir do investimento realizado pelas marcas concorrentes
- Estimar o marketshare da categoria, a partir do volume importado
- Estimar o estoque dos concorrentes
- Reduzir custos a partir do entendimento ou relação entre features de produtos e seus custos
- Descobrir novas fontes de fornecimento (Dual sourcing & Pricing tension strategies)
- Identificar os portos de entrada / desembarço dos produtos da concorrência e explorar possíveis oportunidades logísticas ou de redução de custos
- Tenha todas as informações do mercado à sua disposição na hora de elaborar a estratégia de negociação
- Descubra se você investe mais que os seus concorrentes e utilize essa informação a seu favor na hora da negociação
- Veja as oscilações da categoria, correlacione com indicadores macroeconômicos e descubra o momento ideal para fazer o pedido
- Entenda a relação entre a oscilação do cambio de algumas moedas e o volume importado na categoria ou pelos seus concorrentes
- Veja como os seus concorrentes se comportam frente à sazonalidade das vendas.



PÚBLICO ALVO

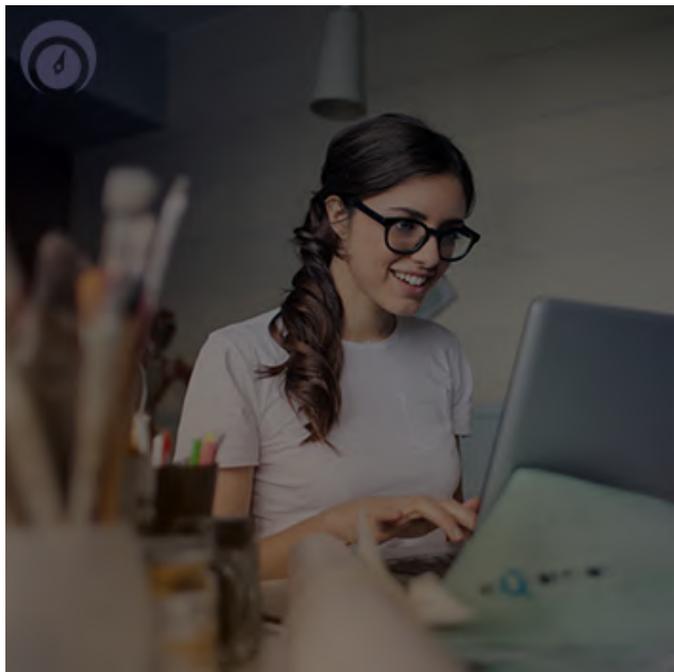
**Quem deve  
usar o  
Datacompass?**

[WWW.DATACOMPASS.COM.BR](http://WWW.DATACOMPASS.COM.BR)

[CONTATO@DATACOMPASS.COM.BR](mailto:CONTATO@DATACOMPASS.COM.BR)

# PÚBLICO ALVO

---



## Marketing

A partir das informações disponibilizadas à nível SKU, a área de marketing poderá:

- Comparar custos básicos de produtos com os da concorrência
- Comparar precificação e Competitividade
- Relacionar especificação com custo e posicionamento/segmentação de mercado
- Prever movimentos na categoria a partir do investimento realizado pelas marcas concorrentes
- Estimar o marketshare da categoria, a partir do volume importado
- Estimar o estoque dos concorrentes

## Suprimentos

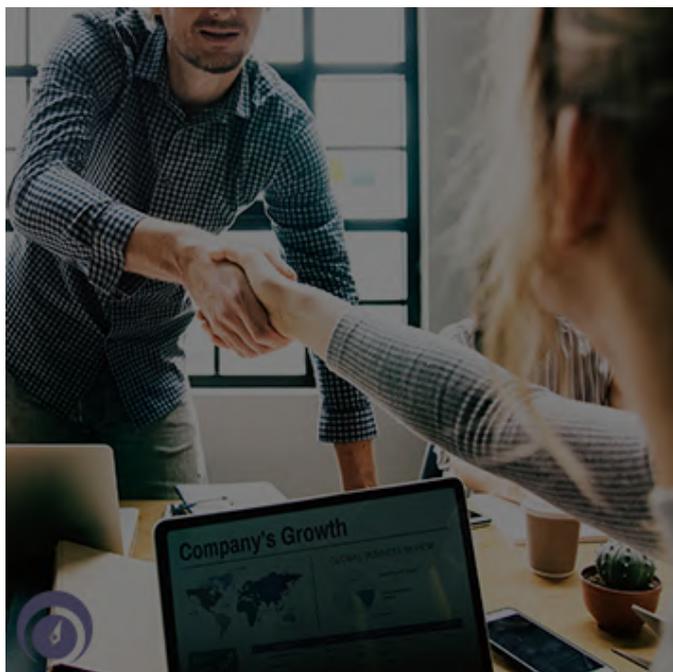
Ao utilizar a plataforma, sua equipe de suprimentos poderá modelar os dados de diferentes modos para encontrar oportunidades de:

- Reduzir custos a partir do entendimento ou relação entre features de produtos e seus custos
- Descobrir novas fontes de fornecimento (Dual sourcing & Pricing tension strategies)
- Identificar os portos de entrada / desembarço dos produtos da concorrência e explorar possíveis oportunidades logísticas ou de redução de custos



# PÚBLICO ALVO

---



## Compras

*Vai negociar com seus fornecedores? saiba qual o custo médio dos seus concorrentes e garanta sua competitividade:*

- Tenha todas as informações do mercado à sua disposição na hora de elaborar a estratégia de negociação**
- Descubra se você investe mais que os seus concorrentes e utilize essa informação a seu favor na hora da negociação**
- Veja as oscilações da categoria, correlacione com indicadores macroeconômicos e descubra o momento ideal para fazer o pedido**

## Estratégia

*Construa o planejamento de ponta a ponta, da importação a venda com a clareza dos impactos de variáveis como exposição cambial e calendário local.*

- Entenda a relação entre a oscilação do cambio de algumas moedas e o volume importado na categoria ou pelos seus concorrentes**
- Veja como os seus concorrentes se comportam frente à sazonalidade das vendas.**



DIRETO DA PLATAFORMA

---

# Exemplos de Dados

[WWW.DATACOMPASS.COM.BR](http://WWW.DATACOMPASS.COM.BR)

[CONTATO@DATACOMPASS.COM.BR](mailto:CONTATO@DATACOMPASS.COM.BR)

# O MERCADO DE DEPURADORES DE AR

EXEMPLOS DE UTILIZAÇÃO



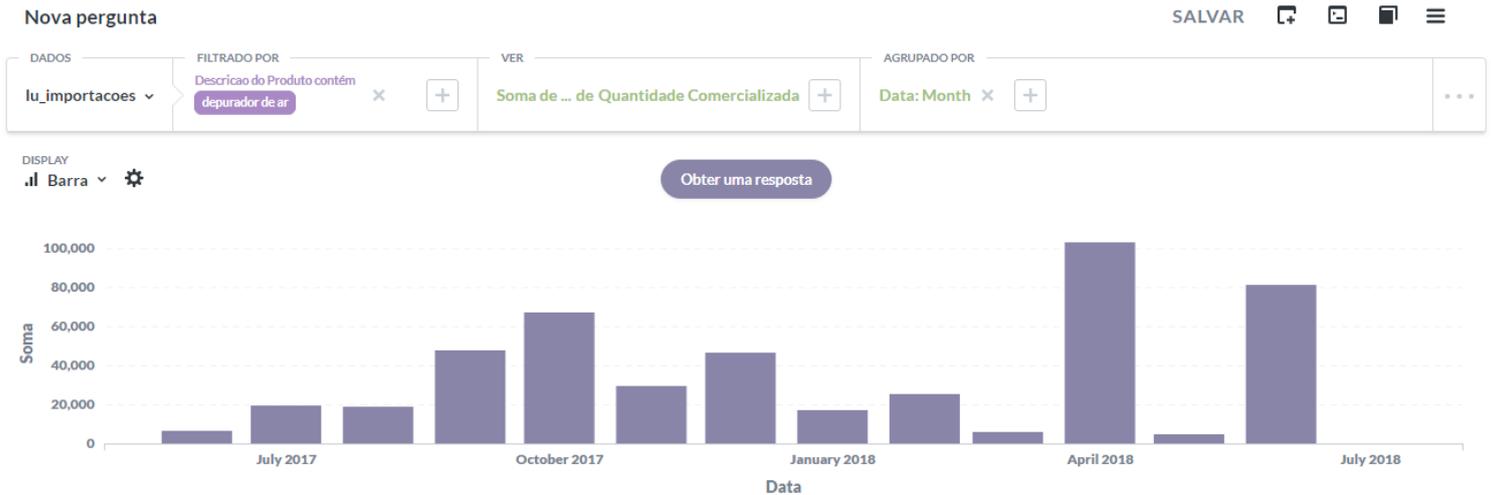
DATA  
COMPASS



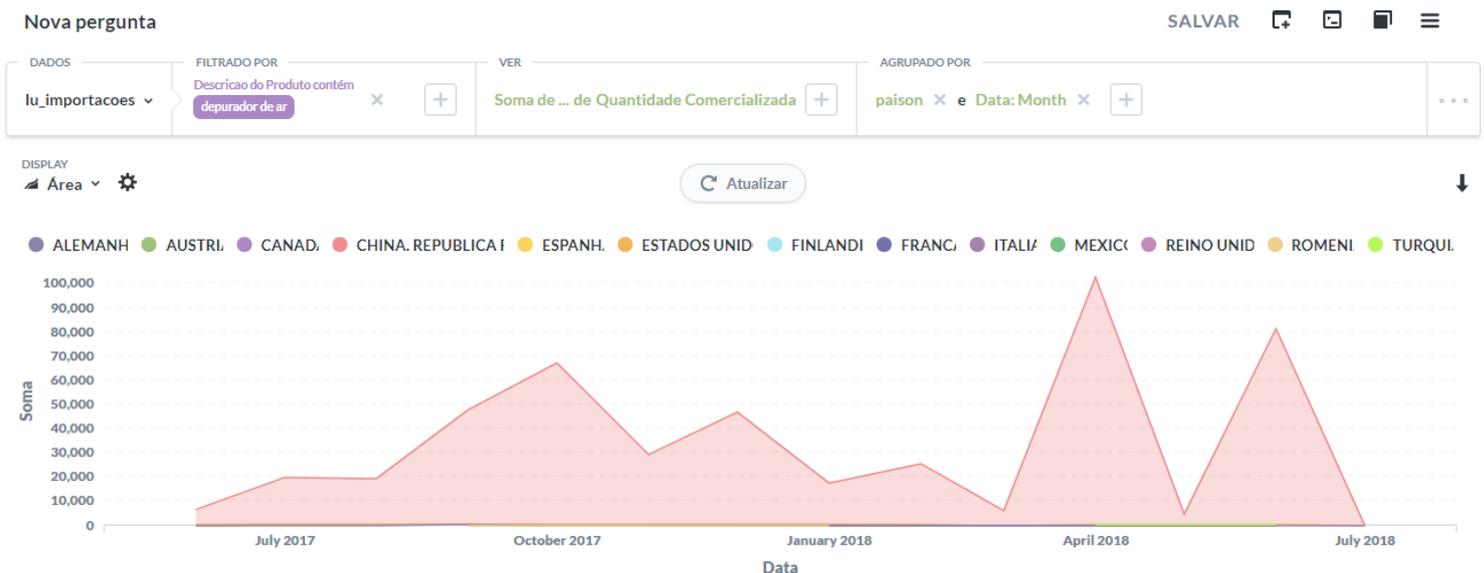
# DIRETO DA PLATAFORMA

## Do Macro ao Micro

Pela plataforma, o usuário pode pesquisar por temas menos específicos como "depurador de ar" para identificar informações abrangentes sobre o mercado. No exemplo a seguir, a pesquisa sobre depuradores solicitou os dados referentes ao volume importado, agrupado pelo mês de entrada no Brasil



Se adicionarmos a dimensão agrupadora "pais de origem" podemos observar rapidamente que a China é o principal país fornecedor dos depuradores que são vendidos no Brasil...



# DIRETO DA PLATAFORMA

Ainda na categoria de depuradores, analisamos os resultados encontrados para identificar um SKU específico.  
\*Os dados foram censurados para preservar a marca



Uma vez que a consulta tenha sido alterada para o valor do SKU, o usuário poderá novamente, selecionar quais serão as dimensões avaliadas. Nesse caso, a pesquisa manteve o volume importado por mês.



Além do volume e país de origem, o usuário poderia selecionar o FOB médio, valor do seguro, porto/país de origem, porto de desembarço, valor total por pedido, incoterm negociado entre outros. O usuário pode ainda, alterar os tipos de gráfico / tabela e salvar as suas análises para consultas futuras

DATA



COMPASS



D A T A C O M P A S S

## NOSSA VISÃO

*Nós conectamos as pontas e fornecemos dados transparentes para todos. Acreditamos que a informação é o ponto de partida para qualquer estratégia sólida e assim como a bússola aponta o norte, a informação deve apontar as melhores direções para sua empresa.*

IR PARA O SITE