

AUMENTANDO O MARKET SHARE**COM BIG DATA E CIÊNCIA DE DADOS**

A partir do conhecimento de mercado acumulado pelo CIEE-RS ao longo de décadas de atuação, e das expertises em ciência de dados, big data e open data da XL7 Data Science, foi elaborado um estudo de mercado inédito, disponibilizado ao time de operações do CIEE-RS através da plataforma em nuvem Decision Box, da XL7. Os indicadores estratégicos criados ajudaram ao CIEE-RS a expandir seu *market share* em mais de 20% no mercado de aprendizagem no comparativo 2018 versus 2017, e também alavancar o nível de produtividade da equipe de forma significativa.

OS RESULTADOS

Dentre os principais resultados alcançados pelo time do CIEE-RS com o projeto, destacaram-se:

- /// Mensuração do tamanho do mercado de aprendizagem e estágios do RS, e da sua ocupação por município e setor;
- /// Mensuração do *share* de mercado do CIEE-RS e da concorrência, identificando áreas de oportunidade e também a eficiência das políticas e ações comerciais em cada praça;
- /// Duplicação da produtividade da equipe de operações envolvida no projeto;
- /// Projeção das tendências de mercado para os próximos 3 meses;
- /// Atualização mensal das informações.

“Se antes, para fechar um novo contrato, eram necessárias dez visitas, desde a implementação da ferramenta, o resultado passou para um fechamento a cada cinco visitas realizadas.”

Lucas Baldisserotto - Gerente de Operações CIEE-RS.



SOBRE O CIEE-RS

O Centro de Integração Empresa Escola do Rio Grande do Sul (CIEE-RS) é uma entidade sem fins lucrativos, de assistência social beneficente, educacional e cultural, atuante desde 1969. Nesse período já beneficiou mais de 1.800.000 jovens, através dos programas de Estágio e da Aprendizagem. Atualmente o CIEE-RS conta com mais de 80 unidades de atendimento espalhadas por todo o Estado.

OS DESAFIOS E OBJETIVOS

No início de 2017, o CIEE-RS contava com mais de 50 mil empresas conveniadas, e estimava a existência de um mercado de mais de 70 mil vagas de aprendizado no estado, das quais em torno de 50% não estavam sendo atendidas.

O desafio proposto foi a construção de um estudo estratégico que apresentasse uma visão clara do mercado e do *market share* por município e segmento, e também as tendências de curto prazo para cada região.

Além de apontar o potencial e as tendências, o estudo deveria indicar ao CIEE-RS as empresas com maior chance de fechamento de novos contratos, e também novas empresas para prospecção de negócios. Tudo isso atualizado mensalmente conforme a divulgação pelo governo dos novos dados sobre o mercado de trabalho.

AS SOLUÇÕES

A partir de uma iniciativa da área de TI do CIEE-RS para implementação de tecnologias inovadoras, buscou-se identificar no mercado potenciais fornecedores de Big Data e Ciência de Dados. Seguiu-se o processo de contratação, conduzido pela área de operações, no qual a XL7 foi vencedora, por ter demonstrado segurança e conhecimento nas técnicas e também nas fontes de dados públicos de interesse do projeto.

“Desde as primeiras conversas, gostamos da abordagem do projeto, pois contávamos com ótimas informações nos nossos sistemas, e víamos grande potencial em combiná-las com dados externos de mercado. Por isso assumimos o protagonismo de apresentar a solução à área de negócios, e dar foco e prioridade internamente à iniciativa.” Nilson Ayala - Gerente de TI do CIEE-RS.



Após a contratação, o projeto foi entregue em aproximadamente 3 meses, através da utilização da metodologia ágil para ciência de dados da XL7. O alto nível de engajamento das equipes de operações e TI do CIEE-RS foram fatores chave na construção da solução.

O CAMINHO PERCORRIDO

Ao longo das reuniões de alinhamento, que envolveram a alta diretoria, gerências, e as equipes de operações e TI do CIEE-RS, buscou-se contemplar as necessidades da empresa em níveis estratégicos, táticos e operacionais.

Para alavancar também o engajamento do time comercial, foram realizadas palestras sobre a base conceitual e também sobre o uso prático do estudo para os supervisores regionais de operações do CIEE-RS. Posteriormente, o time de operações do CIEE-RS reforçou os treinamentos visitando cada unidade operacional e orientando a melhor forma de aproveitar todo o potencial da ferramenta.

Outro aspecto importante da abordagem foi o cuidado para que a solução impactasse o mínimo possível o setor de TI, não sobrecarregando a equipe, que na época estava envolvida em uma grande atualização tecnológica. Através da abordagem ágil foi possível contemplar esse objetivo, permitindo à equipe de TI envolver-se prioritariamente nas questões mais sensíveis do projeto, alavancando assim o valor do conhecimento no negócio acumulado pelos profissionais de tecnologia do CIEE-RS.

A IMPLEMENTAÇÃO

Com a abordagem de alto engajamento, a percepção da área de operações é que houve excelente aceitação por parte de toda a equipe operacional envolvida.

A implementação foi aprofundada gradualmente, e hoje está presente diariamente na rotina da empresa, desde a gerência aos escritórios regionais, em todas as unidades do CIEE-RS.



"Nosso objetivo era ter uma visão mais clara da potencialidade do mercado em que atuamos e qual seria efetivamente o nosso market share. Através desse estudo, teríamos então a possibilidade de alavancar novos negócios e conquistar novos clientes, que por um motivo ou outro não estaríamos atingindo."
Augusto Krebs - Executivo de Contas do CIEE-RS.

AMPLIAÇÃO DA PARCERIA

O ganho com a implementação do estudo de mercado e sua distribuição através da ferramenta Decision Box foi tão significativo que outras áreas do CIEE-RS passaram a utilizar soluções da XL7: desde o início de 2018, o setor de RH acessa o Mercadômetro, plataforma de software como serviço da XL7, com indicadores exclusivos sobre o mercado de trabalho.

Quer resultados assim para a sua empresa? Entre em contato com a XL7 Data Science!