



## **Inteligência Competitiva e a integração com Marketing e Vendas**

Daniela Ramos Teixeira

Esse artigo é para os leitores que escreveram e demonstraram interesse em conhecer e aplicar a integração de Inteligência Competitiva, Marketing e Vendas nas suas empresas.

No [artigo anterior](#)\*, mostramos que a integração de Marketing, Vendas e Inteligência pode ser maximizada se os sistemas de informações forem bem implementados e realmente utilizados pelas áreas de negócios e de Inteligência Competitiva.

Mas o que mais pode ser feito pelas empresas para acelerar essa integração e maximizar os resultados em Inteligência Competitiva, Marketing e Vendas?

Neste artigo, vou focar em uma situação que considero essencial para as empresas que objetivam essa integração entre Vendas e Inteligência Competitiva.

A área de vendas é essencial, tanto para Inteligência Competitiva quanto para Marketing.

A equipe comercial tem contato direto com os clientes, marca presença em eventos e muitos profissionais dessa área se conhecem. Portanto, há um enorme potencial para networking e de se conseguir 'insider information'.

As entregas das áreas de Inteligência Competitiva e de Marketing começam a ganhar força quando há uma troca de informações constante, periódica, gerenciada e, se possível mensurada, com a área de Vendas.

\* link para o artigo: [http://www.slideshare.net/Daniela\\_Teixeira/artigo-16-inteligencia-competitiva-e-os-sistemas-de-informaosada-para-a-integraodanielateixeira072010meta](http://www.slideshare.net/Daniela_Teixeira/artigo-16-inteligencia-competitiva-e-os-sistemas-de-informaosada-para-a-integraodanielateixeira072010meta)



Trabalhamos num projeto de Inteligência Competitiva para uma empresa em que nos foi solicitado exatamente isso: integrar Vendas com Inteligência Competitiva.

Há uma série de questões que precisamos entender desde o início. Por exemplo:

- Qual é o nível de interação entre as duas equipes?
- Há reuniões para troca de informações de mercado? Qual é a periodicidade?
  - Que tipo de informação é compartilhada entre as equipes?
  - Que tipo de informação a área de Inteligência Competitiva precisa da área de Vendas? Para quê?
- Como essas informações mapeadas (ou a serem mapeadas) ajudariam a equipe de Inteligência Competitiva?
  - Há necessidade de se criar um processo para esse trabalho?
  - Onde será feito o 'input' de dados? Excel? Sistema de Business Intelligence (BI)?
- Quem irá fazer esse 'input' de dados? A própria equipe comercial?

Depois que tivemos todas essas respostas, começamos a identificar os problemas. Um dos principais desafios era vencer a barreira de aproximação entre as áreas de Vendas e Inteligência Competitiva.

A percepção da equipe de vendas e da área de Inteligência Competitiva quanto aos ganhos mútuos com esse projeto incentivou a aproximação dos profissionais de ambas as áreas.

As informações e os dados foram mapeados e estruturamos todos os indicadores de performance e desempenho para esse projeto. Dessa forma, as áreas de Vendas e de Inteligência Competitiva começaram a ter acesso a dados e informações gerenciados e mensurados periodicamente.



A conclusão é que as áreas de Inteligência Competitiva que interagem com a equipe de vendas da empresa alcançam resultados muito mais eficientes com entregas analíticas e assertivas.

Se por um lado, a área de vendas ganhou por ter um maior entendimento das disputas comerciais, das perdas e ganhos dos clientes, a área de Inteligência Competitiva começou a entregar relatórios com análises mais assertivas.

O imediatismo e a pressão do dia-a-dia são frequentes para quem trabalha com Inteligência Competitiva. Os dados, as informações e, principalmente, o 'feeling' da equipe de vendas fazem a diferença.

Daniela Ramos Teixeira é diretora da REVIE Inteligência Empresarial, empresa de consultoria e tecnologia em Inteligência Empresarial e Inteligência Competitiva. [www.revie.com.br](http://www.revie.com.br)

REVIE Inteligência no Twitter: <http://twitter.com/reviebrasil>

Fonte:

[www.revie.com.br](http://www.revie.com.br)

[www.metaanalise.com.br](http://www.metaanalise.com.br)