

Como estimar o ROI em sua iniciativa de gerenciamento de dados mestres

Comunicar o valor do gerenciamento de dados mestres (MDM) aos stakeholders e executivos é sem dúvidas um desafio. Você pode estar competindo com várias iniciativas de TI, o que torna ainda mais crucial que você defina claramente seu foco de operação para aumentar as chances de que sua organização finalmente inicie a jornada do MDM.

Com isso em mente, uma das perguntas mais frequentes em relação ao MDM é como você pode demonstrar benefícios mensuráveis e que possam ser verificados em seu negócio.

Os executivos de hoje se importam menos com dados e mais sobre como as informações podem afetar os resultados finais. Eles querem saber como esses insights podem fazer diferença financeira para seus negócios.

Você pode começar a estimar o ROI de um programa de MDM em toda a empresa aplicando algumas práticas simples. Aqui estão algumas recomendações sobre como fazer isso:

1

Determine o escopo

Saber qual é o escopo exato de sua iniciativa MDM, em termos de departamentos e unidades empresariais, distribuição geográfica, sistemas de TI e muito mais, é essencial para definir os benefícios e retornos futuros. Em outras palavras, que dificuldades a organização espera que o MDM enfrente e remova?

Os projetos de implementação do MDM podem ser iniciados por diferentes áreas de negócios de uma organização ou área de TI corporativa. De um modo geral, os projetos iniciados por uma unidade de negócios são mais frequentemente focados em certos problemas específicos, então eles tendem a ter um escopo bastante claro. As iniciativas iniciadas pelo grupo de TI corporativo são normalmente mais abrangentes em termos de alcance e escopo. Os grandes sistemas MDM corporativos são complexos e exigem um profundo comprometimento de todas as partes do negócio.

Assim, embora façam bom sentido, é sempre aconselhável usar a abordagem “rastrear, andar e correr” porque permite que as empresas estabeleçam uma base rápida e estável a partir da qual sua implementação pode expandir rapidamente à medida que mais dados são integrados e os funcionários se tornam mais confortável usá-lo.

2

Identifique os benefícios

A geração de benefícios econômicos mensuráveis a partir dos dados também é chamada de monetização de dados. Aplicado ao mundo do MDM, existem três resultados

financeiros potenciais:

1. **Oportunidade.** O MDM permite o crescimento da área e outros resultados positivos, como aumentar a receita e o lucro da companhia, proporcionando melhores experiências aos clientes e taxas de conversão, permitindo um tempo de comercialização mais rápido, reduzindo o retorno do produto, movendo-se eficientemente para novos modelos de negócios etc.
2. **Custo.** O MDM mantém os custos sob controle, otimizando a qualidade dos dados e os processos de ponta a ponta, de modo que é necessário menos trabalho manual e / ou repetitivo, aumentando a eficiência e reduzindo os custos.
3. **Risco.** O MDM ajuda a gerenciar os riscos legais, financeiros e de reputação associados a regulamentações, como a GDPR, na Europa, e a LGPD, no Brasil.

Os três resultados financeiros são medidos usando:

4. **Métricas financeiras:** receita, lucros, EPS etc.
5. **Métricas estratégicas:** satisfação do cliente, retenção etc.
6. **Métricas de processo:** integração de clientes, introdução de novos produtos, fluxos de trabalho de produtos etc.
7. **Métricas operacionais:** qualidade de dados etc.

Embora o valor total de muitos dos benefícios do MDM seja difícil de avaliar, você pode incluir métricas estratégicas e orientadas a processos para criar um quadro completo para seus executivos.

Para fazer isso, inclua todos os envolvidos na criação do seu business case (por exemplo, TI e finanças). Pergunte quais são seus desafios e como suas métricas seriam capazes de ter uma performance melhor.

Algumas das respostas serão relacionadas a dados. Em seguida, envolva a área de finanças para fazer as contas sobre o que realmente significaria se essas dores desaparecessem ou diminuíssem. Por exemplo, o que significaria financeiramente se o tempo necessário para se desenvolver novos produtos diminuísse de dois meses para duas semanas?

3

Avalie custos

A estimativa do retorno do investimento (ROI) exige que você saiba o preço de sua solução MDM. Por conta de sua natureza escalável, as soluções MDM apresentam níveis de custo altamente variáveis. Os custos podem ser divididos em três categorias diferentes:

1. **Custos de instalação:** incluem custos de licenciamento, integração e personalização, hardware e treinamento do usuário.
2. **Custos operacionais:** envolvem gastos relacionados à manutenção de dados, ou seja, o tempo gasto pelos usuários finais, equipes de controle de dados e outros colaboradores para manter a solução MDM em operação. Naturalmente, é preciso assegurar que estes custos devem ser mantidos e só podem ser alterados diante de qualquer tempo economizado devido a otimização real dos processos.
3. **Custo do atraso:** ou seja, o que aconteceria ao seu negócio se você não começar a usar o MDM. Se os concorrentes lançarem novos produtos no mercado mais rapidamente do que você, porque você não está usando o MDM, o que isso potencialmente faria com sua participação no mercado?

4

Seja paciente

Leva tempo para que os usuários comecem a aproveitar os benefícios dos dados limpos, enriquecidos e de fonte única, de modo que os projetos de MDM normalmente demoram alguns trimestres após a implementação antes de gerarem resultados positivos para os fluxos de caixa.

Perceber todo o potencial demora ainda mais porque requer um número adequado de fontes e dos usuários que estão ligados ao MDM.

É como o gerenciamento de mudanças, que precisa de tempo adequado para se infiltrar nos níveis organizacionais de um negócio, antes que os verdadeiros efeitos realmente entrem em ação.

Em troca, para aqueles que têm perseverança em manter o foco no objetivo final, a recompensa gerará resultados de negócios inigualáveis.

Parceria para provar o valor

Estimar o retorno sobre o investimento em um MDM não é apenas sobre fatos e números. Como mostramos aqui, o sucesso de qualquer iniciativa de MDM também depende da sua capacidade de definir o escopo de sua iniciativa. Depois de saber o que você está procurando, você pode começar a investigar os possíveis retornos de cada um desses objetivos. É exatamente assim que trabalhamos na Stibo Systems. Dedicamo-nos a levar nossa extensa experiência na implementação de soluções de MDM bem-sucedidas para o bom uso de nossos clientes, colocando seus negócios em primeiro lugar em tudo o que fazemos.

Portanto, se você não tiver certeza de como continuar e quiser saber mais sobre como demonstrar o valor de um programa MDM para sua organização, entre em contato conosco pelo e-mail contato@stibosystems.com ou acesse stibosystems.com/pt-br

“

As principais organizações orientadas por dados medem proativamente o valor de seus ativos de informação, bem como o custo de dados de baixa qualidade e o valor dos dados de boa qualidade. Mais importante ainda, eles ligam isso diretamente às principais métricas de desempenho de negócios.”

Smarter with Gartner, "How to Stop Data Quality Undermining Your Business", janeiro de 2018

Sobre a Stibo Systems

A Stibo Systems, empresa especializada em Gestão de Dados Mestres, fornece soluções confiáveis em MDM - Master Data Management, com base em uma abordagem exclusiva voltada para pessoas e negócios. A Stibo Systems promove a transformação digital nas empresas, tornando-se a força que revela o valor estratégico dos dados mestres, fortalecendo a experiência do cliente e impulsionando a inovação e o crescimento das organizações.

É uma subsidiária privada do grupo Stibo A / S, fundada em 1794 com sede corporativa em Aarhus, na Dinamarca.