

Business intelligence? ãh, desculpe ? não entendi (parte III de III)

Business Intelligence (BI) ...hummm. Se colocarmos esta frase à entrada, de uma mâquina de tradução («(Ingês) para (Português)» e clicarmos no botão que diz "GO", o resultado serâ algo do género : "Inteligência nos Negócios". De que estou a falar concretamente aqui ? parece algo relacionado com uma organização ultrasecreta, que trabalha par o governo, mas não, nada disso. Trata-se sim, de um tópico muito cativante e interessante, no mundo da informação, mundo est casado (com sucesso) com o mundo empresarial. Se não leu as partes anteriores deste artigo, pare!

Não vale a pena continuar, volte atrâs por favor e comece pela numeração correcta... Se estâ a ler esta linha, então, vou assumir que jâ leu as outras partes e que estâ em condições de prosseguir a leitura. Excelente. Nesta parte, a últa parte deste artigo, eu e o leitor, iremos abordar os tópicos : - (P)rocessamento e - (A)presentação

Relativamente a : (P)rocessamento : Na parte anterior deste artigo - parte II - falei de um mecanismo, com nome pomposo de «ETL», que : (i) permite extraír os dados dos locais originais, onde existem; (ii) aplicar algumas eventuais transformações a esses mesmos dados; (iii) depositâ-los numa ârea final, jâ acedida pelos decisores de negócio. Isto faz parte do dito «Processamento». Falei também que, depois desta fase, poderâ haver uma fase de anâlise, onde os dados resultantes do processo de ETL poderão ser transformados em outro formato, e guardados numa dada base de dados multidimensional (onde "vivem fisicamente" conceitos como métricas, dimensões, atributos, etc). Esse formato novo, envolve agregações de informação (dados), e que permitem acelerar as respostas às questões, lançadas pelos decisores de negócio.

(
pequena nota : permitem acelerar as respostas porque, como normalmente um sistema de BI trabalha com um número elevado de registos de informação, estas agregações de dados seriam muito mais lentas se fossem calculadas em tempo-real, na altura de lançamento das questões de negócio; assim, ao invés disso, são previamente calculadas e guardadas, como disse, nessa mesma base de dados multidimensional
) algumas questões possíveis : - "qual o total de vendas que a minha empresa realizou o mês passado?"
- "qual o crescimento das vendas desde o ínicio do ano?"
- "quais são os 3 canais com mais vendas efectuadas até agora?"
- "quais os produtos que me estão a dar mais prejuízo face ao que esperava ganhar com eles?" etc... Como os dados "nunca estão parados", como hâ sempre uma dinâmica à volta deles, é necessârio "refrescar" o nosso sistema de BI para que esteja sempre actualizado e coerente. Isto é importante, muito importante, pois s&oacirc; assim se ganha a confiança e aceitação dos decisores de negócio e o sistema de BI passar a ser um sistema de sucesso comprovado! Por "refrescar", significa voltar a correr periodicamente (pode ser diârio, semanal, mensal por exemplo) o mecanismo de ETL e de actualização das tais agregações de dados. Isto também é «Processamento». (A)presentação : Tal como o nome indica, este tópico envolve o conhecimento por parte dos decisores de negócio, da informação existente, no formato pretendido. Um sistema de BI, sem esta camada, não valeria de nada, pois estes decisores de negócio não conseguiriam chegar aos dados e tomar consequentemente as decisões importantes que têm de tomar. A «apresentação», assim, limita-se a apresentar aos decisores, a informação resultante da aplicação do mecanismo de ETL ou das «tais agregações de dados», sob a forma de relatórios, dashboards ou scorecards

(
pequena nota sobre dashboards e scorecards: oferecem um visão râpida do que estâ acontecendo com o desempenho individual, de grupo ou organizacional. Os scorecards são uma representação da estratégia da empresa. Eles fornecem um ambiente visual rico
que organiza todos os indicadores de desempenho de acordo com a estratégia e os objectivos organizacionais, mostrando o status, os planos e as tendências actuais. Os scorecards ajudam a alinhar todos os colaboradores às metas e aos objectivos.) ou outras formas de visualização de informação final, importantes para eles.
) Eles, os decisores, não querem saber como estes dados foram gerados - isso fica à responsabilidade de quem gere o sistem de BI - eles s&oacirc; querem é obter a informação final que necessitam, para poder tomar as decisões mais correctas! Agora convido o leitor a aceder ao link em baixo, para perceber um pouco melhor através de imagens, alguns aspectos que foram abordados aqui neste artigo : http://pedromesquita.alojamentogratico.com/outrosmodulos/refs_externas/artigos/BI.zip 1. Método Kymball 2. Exemplo de uma arquitectura possível de BI, usando o produto de software Microsoft SQL Server :
estão definidas as FONTES (bases de dados originais, podendo estar "espalhadas" por vârios pontos da empresa), o sistema ETL, o repositório de BI com os modelos dimensionais de dados (métricas, dimensões, atributos, etc) e bases de dados multidimensionais e por fim a camada final explorada pelos utilizadores finais, os decisores de negócio. 3. Exemplo de um modelo

dimensional, formado por métricas, dimensões e atributos 4. Um exemplo de um pacote aplicacional de ETL, desenvolvido através do produto de software Microsoft SQL Server 5. Exemplo de um cubo, presente numa dada base de dados multidimensional 6,7. Exemplos de relatórios e scorecards, que exploram os dados finais, acessíveis aos decisores de negócio 8. Exemplo de um ficheiro de dados original, consumido pelo processo de ETL; neste caso é um ficheiro com uma estrutura de formatação muito usada em sistemas de BI - CSV (comma separated value) E pronto. Chegamos ao fim desta nossa aventura conjunta : 100% atingidos da nossa missão conjunta! Espero ter ajudado um pouco mais, na sua compreensão para esta fantástica e deliciosa área, onde presentemente trabalho com (muito) prazer : Business Intelligence. O meu obrigado pela sua atenção. Os meus cumprimentos,

Pedro Mesquita (<http://pedromesquita.pt.to>)

Sobre o Autor

(ver site pessoal)

Source: <http://www.artigopt.com>