



A importância da modelagem e integração da informação espacial para as empresas

Modelagem e integração.

Como reunir diferentes informações em uma só base ?

Marcello Martino – Gerente Executivo de Negócios
Innovative Solutions
Logica América do Sul



Fontes de informação espacial

- A informação espacial cada vez mais aumenta sua importância no dia a dia das empresas.
- Atualmente existe uma diversidade de fontes de informação:

Mapas

Fotos aéreas

Satélite

MDS / MDT

Laserscanning

Cartografia básica

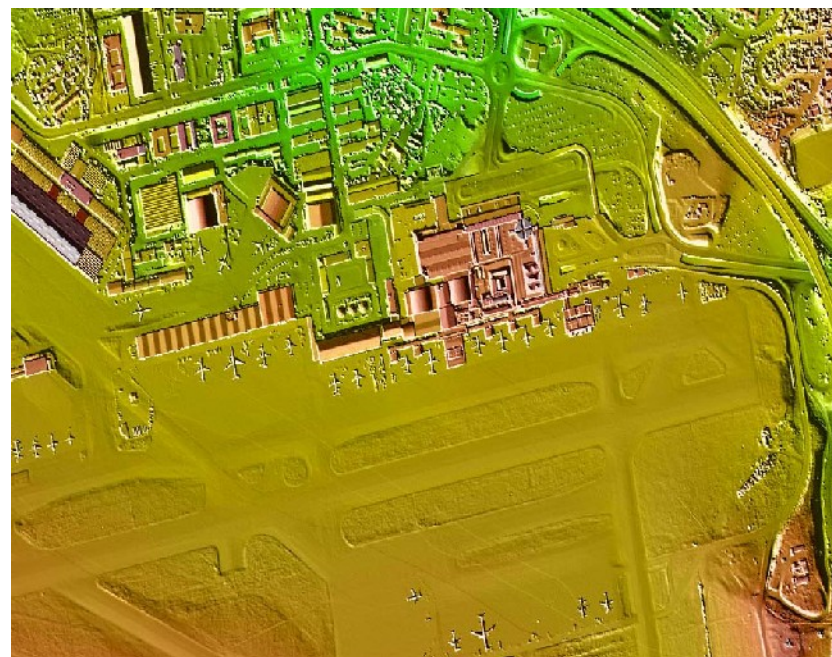
Landbase / arruamento

Navegação

Endereço / CEP

GPS

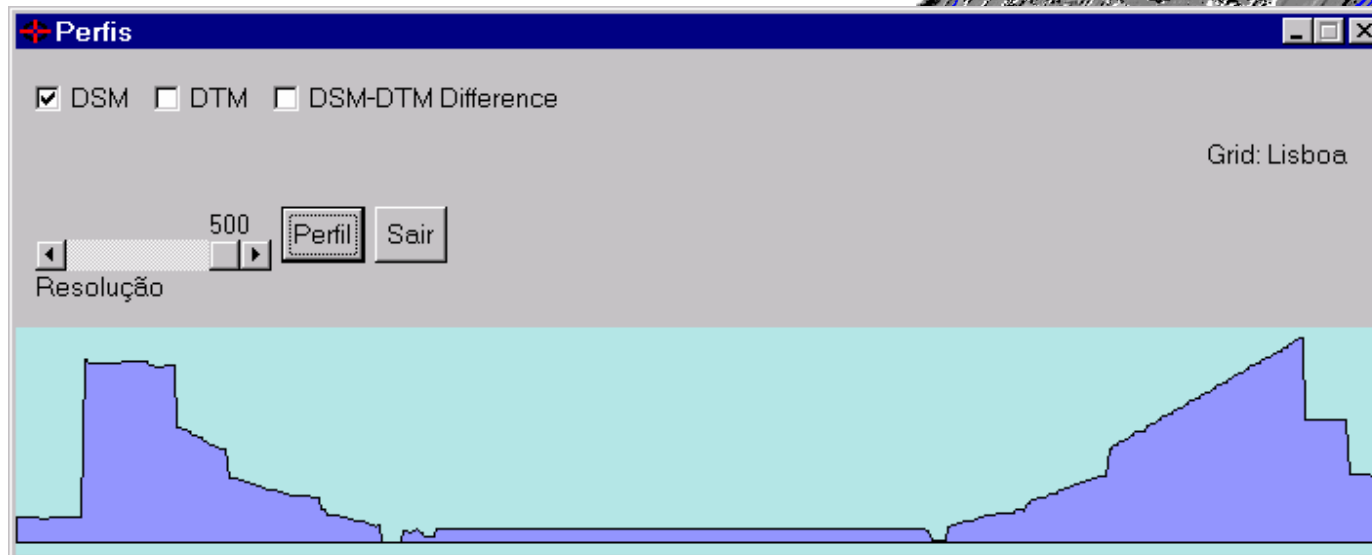
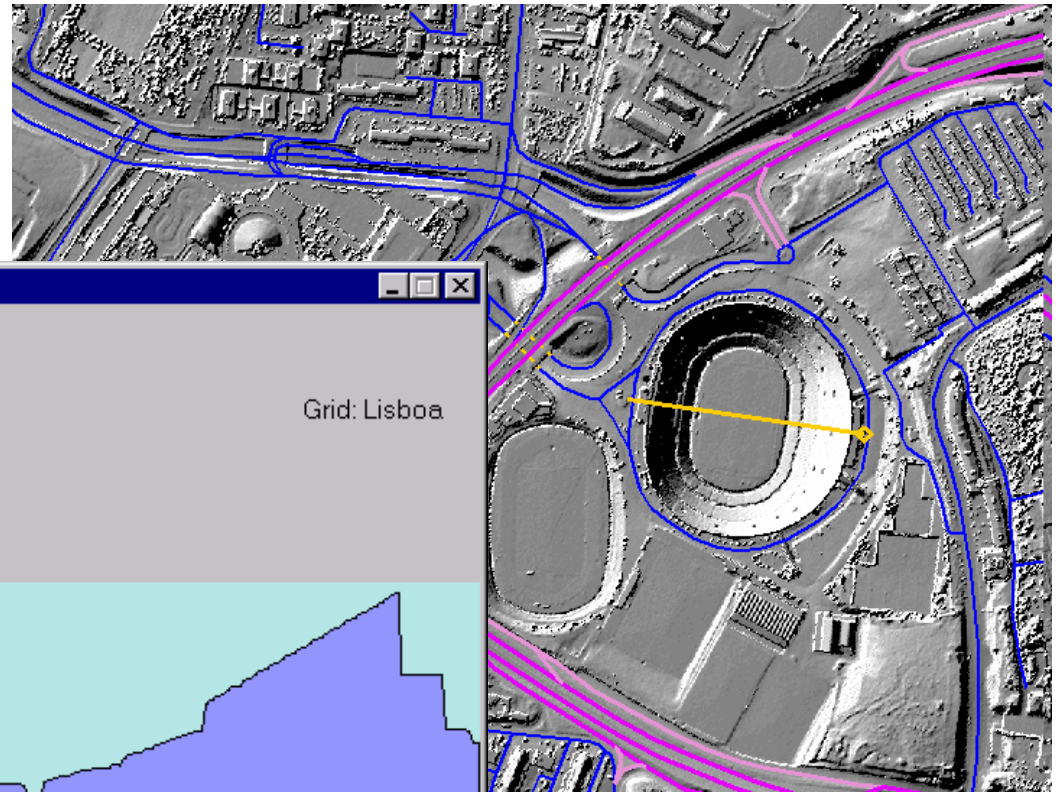
LBS





Fontes de informação espacial

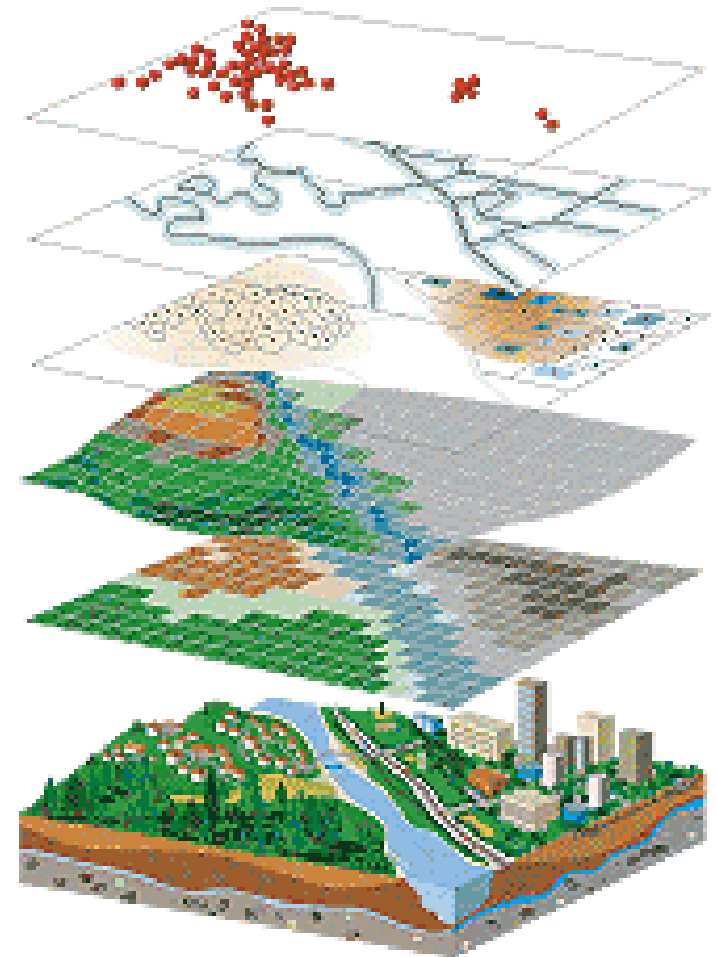
- Cada fonte de informação possui diferente precisão e acurácia
- Qual a melhor ?
- Como seleccionar ?





Integração das informações espaciais

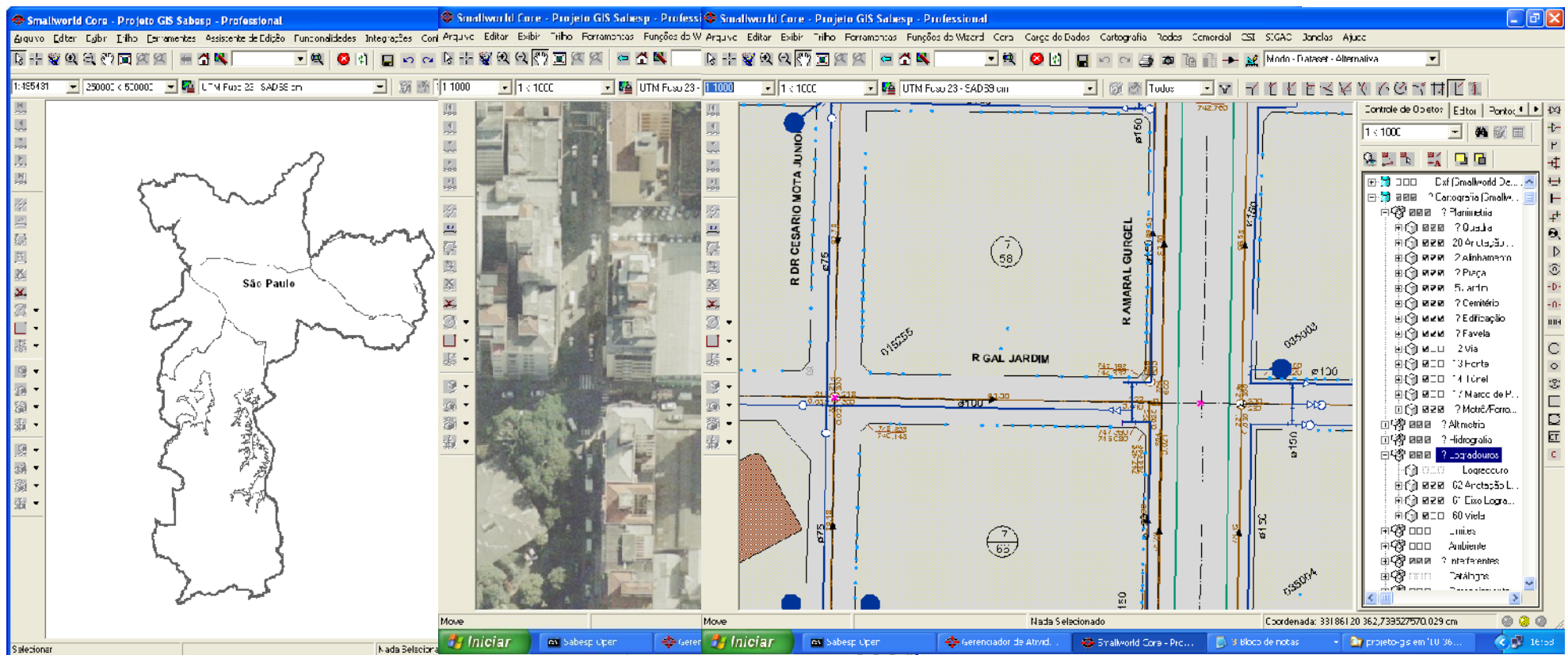
- É preciso não somente selecionar as mais adequadas às necessidades individuais de cada empresa, mas reunir e combinar estas diferentes informações de modo a atender melhor aos requisitos de negócio.





Exemplo - Sabesp

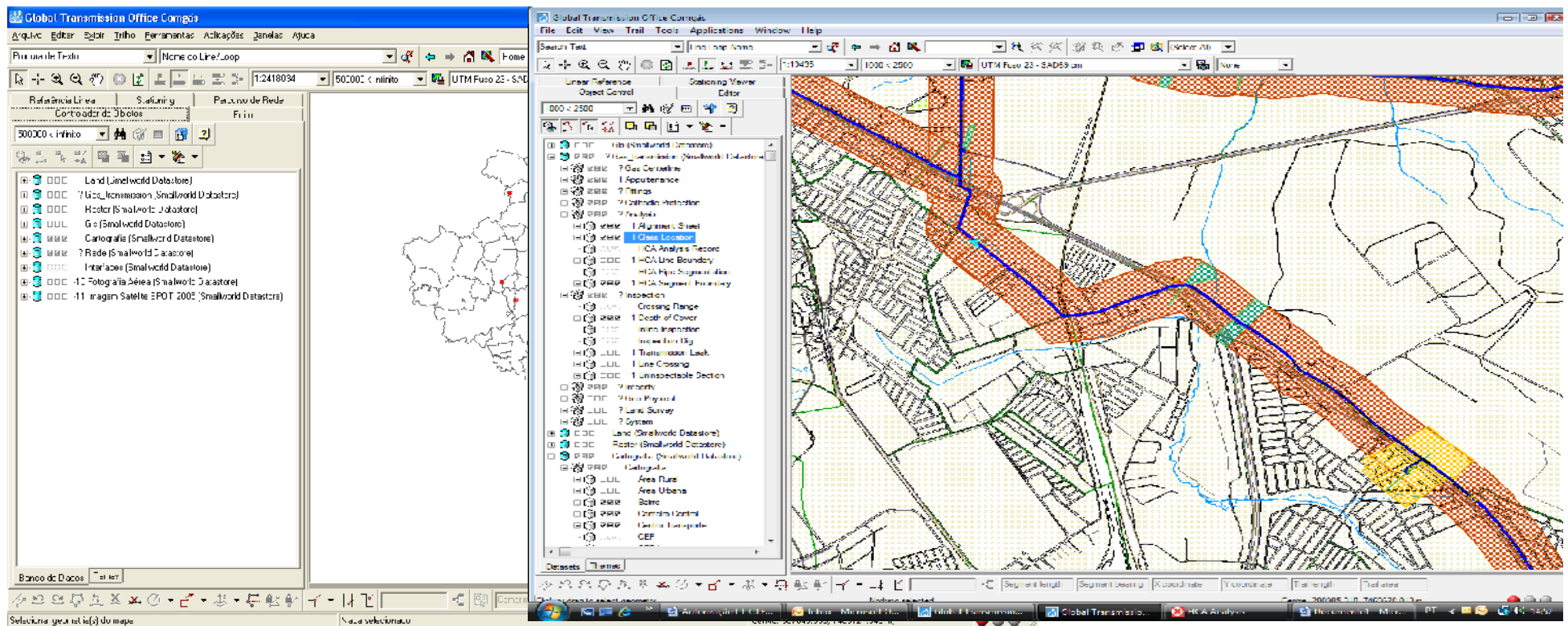
- A Sabesp precisava gerenciar a rede de água e saneamento da região metropolitana de São Paulo





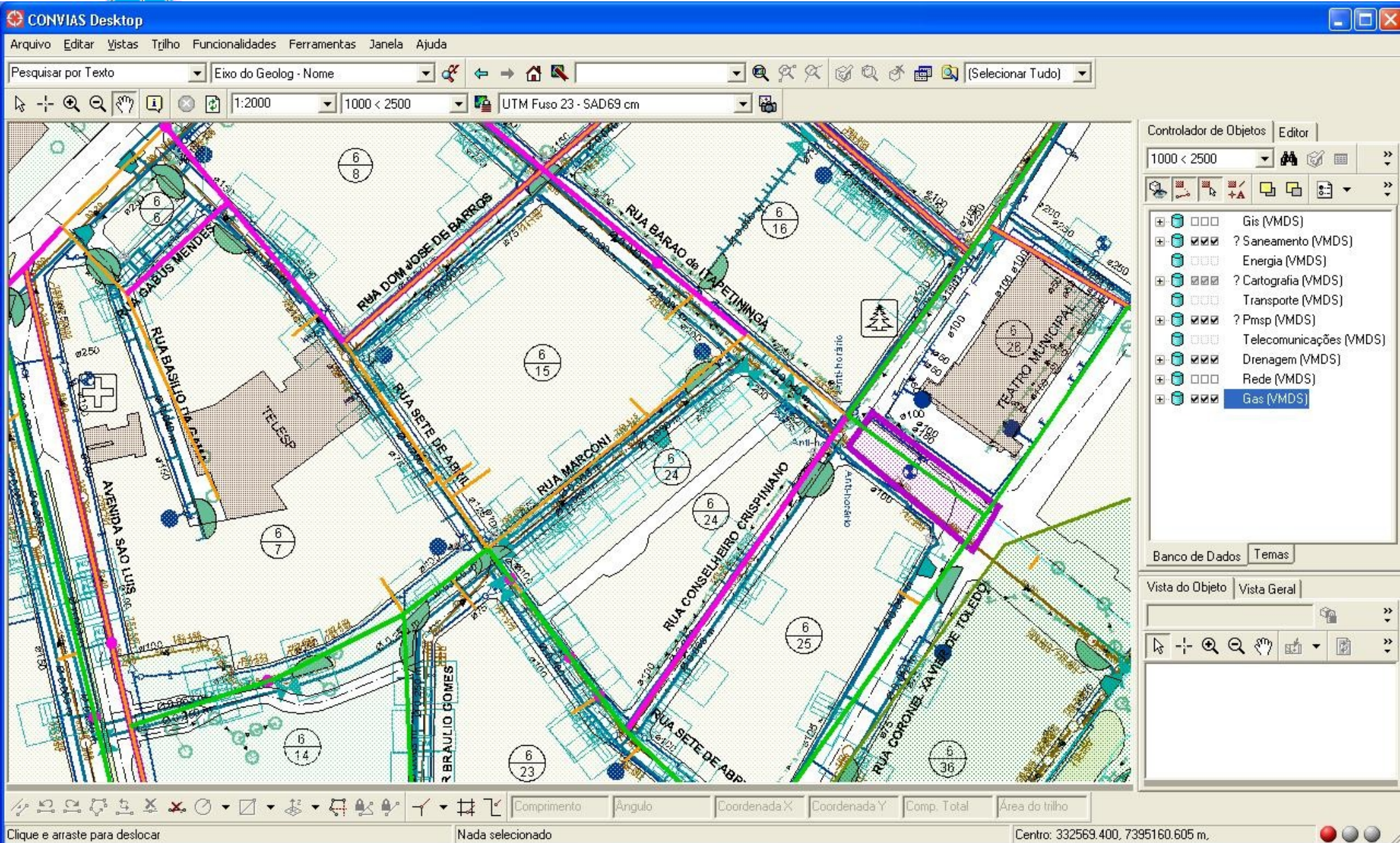
Exemplo - Comgás

- A Comgás precisava gerenciar a rede de distribuição de gás de São Paulo





Exemplo - Convias





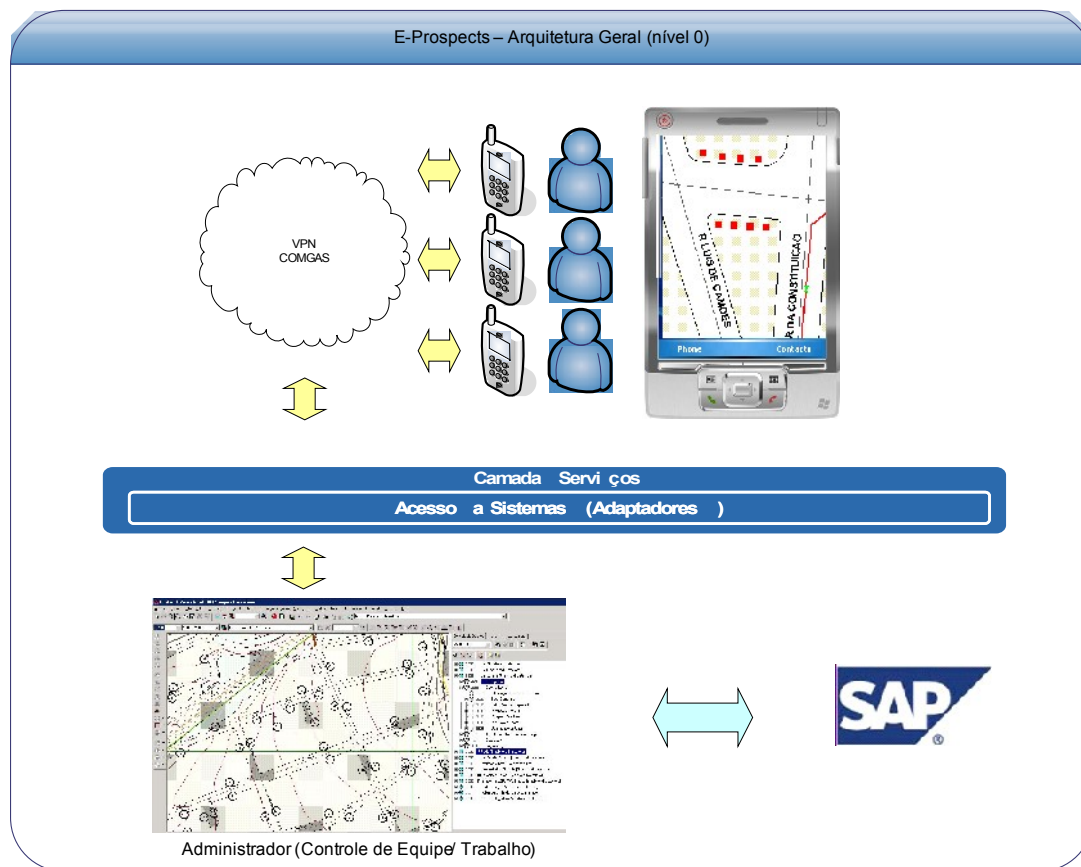
Qual a importância da informação espacial para as empresas ?

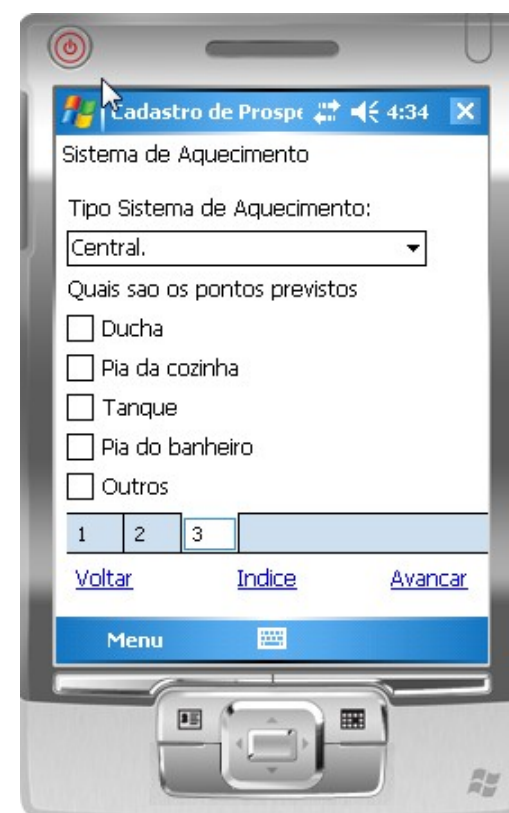
- A informação espacial é mais uma dimensão da informação, assim como o tempo.
- O importante é focar em aplicações que agreguem valor ao negócio do cliente.
- O valor da informação não está na acurácia ou precisão, mas na importância para o negócio.
- Compreendam a necessidade de seus clientes/empresas.



Exemplo: e-Prospects

- A Comgás precisava expandir sua rede
- Para onde ?
- Levantamento de possíveis clientes
- Complexo e demorado
- Usar dados próprios
- Segundo pesquisa da MundoGeo, 73% consideram a coleta de dados a fase que mais influencia na qualidade dos dados





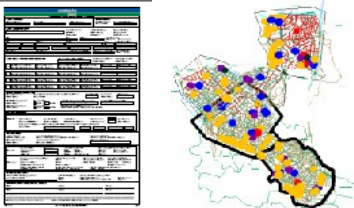


Processo de Levantamento anterior (em um levantamento de 60 dias):

~~115~~

dias*

6 Técnicos – 60 dias



Levantamento em papel
(plotar os prospects no mapa e preencher ficha para cada cliente)

6 Técnicos – 4 dias



Consolidação
(inclui passar todo mapa a limpo)

1 recurso – 39 dias



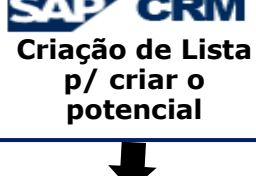
Digitação das fichas dos prospects no Excel e desenho do croqui no Autocad

1 recurso – 5 dias



Conferência e Revisão para garantir plotagem correta dos clientes

1 recurso – 2 dias



SAP CRM
Criação de Lista p/ criar o potencial

↓



Georeferenciamento Manual (cliente a cliente)

1 recurso – 5 dias



EVT

Processo com e-prospects (em um levantamento de 60 dias):

~~65~~

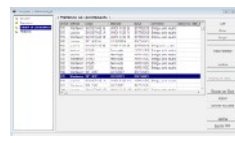
dias*

6 Técnicos – 60 dias



Levantamento no aparelho

1 recurso – 4 dias



Revisão no módulo administração

1 recurso – 1 dia



Importação de todas as informações do e-prospect no CRM



EVT

•40 % de redução no tempo de pesquisa



Marcello.martino@logica.com
Marcello Martino

Gerente Executivo de Negócios
Innovative Solutions
Consulting & System Integration



Logica América do Sul