DICIONÁRIO DE ADMINISTRAÇÃO

**Max Diniz Cruzeiro**

PAGUE POR ESTE LIVRO UMA POSTAGEM DE ENCOMENDAS NOS CORREIOS



**Absenteísmo**

É a ausência do trabalho para exercício de outra atividade não relacionada aos fatores de produção, geralmente observada por faltas, deslocamentos ao médico, ou afastamento devido doenças adquiridas.

**Ação**

É o desenvolvimento na prática de uma tarefa na busca de resultados para a resolução de um problema do negócio. Ela pode ser concebida como uma unidade prática de trabalho.

**Acerto**

É o desenvolvimento planejado e adequado de uma métrica de serviço que tenha alcançado um resultado satisfatório que foi capaz de conduzir produtividade para uma organização, ou seja foi capaz de corresponder a bons resultados.

**Acesso aos dados**

É a forma autorizada de manuseio de informações através de um banco de dados onde a massa de dados está organizada. No qual o técnico dispõe de diretrizes e normas que devem ser seguidas a fim de canalização das informações incorporadas dentro da estrutura do banco de dados.

**Acesso de Informações via Mobile**

É o manuseio de informações através de aplicativos para celular no qual o corpo técnico disponibiliza para o pessoal tático e estratégico informações relevantes de mercado, ou informações úteis do negócio para demais usuários ou clientes.

**Acesso de Informações via Web**

É o manuseio de informações através da rede mundial de computadores no qual o corpo técnico disponibiliza para o pessoal tático e estratégico informações relevantes de mercado, ou informações úteis do negócio para demais usuários ou clientes. Geralmente o acesso se dá através de um sistema corporativo que mantém em um banco de dados as informações a serem disponibilizadas.

**Ações**

São medidas em conjunto que são ministradas a fim de que um ou mais resultados possam ser atingidos. Geralmente incorpora um quadro num painel sobre uma temática específica que permite o acompanhamento do andamento das atividades a serem gerenciadas.

**Ações sociais**

São medidas adotadas para corresponder a imagem da empresa junto à sociedade dentro da área social. Como por exemplo: programas com inclusões de grupos, ações de melhoria do poder de compra do cliente, ...

**Acompanhamento do produto**

É uma espécie de rotina em que as fases de desenvolvimento de um produto até o pós-venda são mapeadas e seguidas a fim de que cada etapa seja desenvolvida dentro do padrão de consumo estabelecido pela clientela.

**Acordos**

São papéis jurídicos que possuem efeito legal entre as transações necessárias entre os players que compõem o negócio: fornecedores, clientes, terceirizados, concorrentes, governo, ongs, associações, ...

**Aderência**

Aderência é a adequação de um plano de negócios, produtos, serviços, ações, processos, metodologias, ... dentro do escopo de um empreendimento.

**Administração**

É a ciência que organiza, coordena e gere os negócios das organizações e do comportamento de pessoas. É a base da ordenação de processos que levam indivíduos a repetirem boas práticas para a condução de suas necessidades, desejos e expectativas, pois ela tenta conduzir uma pessoa para que ela tenha a sua melhor experimentação dentro de uma experiência de consumo.

**Administração** **de** **Projetos**

É um meio para coordenar atividades humanas por meio de processos em que os projetos se apresentam como uma caixa que as instruções, o desenvolvimento e as ações devem ser anexadas para a solução de um problema.

**Administrador**

É a pessoa responsável por gerir um empreendimento. Ou coordenar mesmo que parcialmente algumas atividades que sejam de sua responsabilidade.

**Agência** **Pública**

É uma organização governamental responsável por cuidar de atividades pontuais na esfera pública, geralmente gire suas atividades em torno de um tema central em que se propõe a organizar a informação para a sociedade.

**Agenda**

É um tipo de organização de atividades em que um processo de cronoanálise é utilizada em que as etapas de ações ficam alocadas em períodos específicos para início, desenvolvimento e término de suas implementações.

**Agenda** **de** **trabalho**

É um instrumento de ordenação de atividades, no qual os administradores possuem um rol de instruções do que deve ser desenvolvido no decorrer da semana e no fechamento do mês. Podendo algumas atividades se concentrar em períodos maiores que equivalem ao término de projetos.

**Agendamento de dados**

São dados alocados para estarem ativos em dadas específicas de acordo com um cronograma de atividades, serve para lembrar os gestores da necessidade de desdobramentos setoriais e organização da agenda.

**Agilidade**

É uma característica que um administrador deve adquirir para corresponder à velocidade e exigência do mercado, a fim de que o produto se desloque em tempo certo para as mãos do cliente com celeridade, eficiência e economicidade.

**Alianças**

São elos geralmente organizados por meio de acordos, que servem para coordenar um setor, seja do ponto de vista interno na organização, ou do ponto de vista externo numa visão integrada de todo o mercado.

**Alinhamento**

É uma medida de ajustamento da visão, valores, missão, objetivos e conceitos presentes na organização em relação a todas as pessoas envolvidas internamente no negócio.

**Almoxarifado**

É o espaço físico onde ficam armazenados os materiais de consumo, insumos, e demais materiais necessários para o pronto funcionamento de um empreendimento.

**Alternativas**

São vias utilizadas para a realização de ações que servem para melhor gerir o negócio a fim de maximizar o lucro, obter celeridade nas ações e satisfazer o máximo o cliente.

**Alvo**

É o elemento central que deve ser satisfeito em um processo diretivo. Seja no marketing como o público que deve ser alcançado, seja em vendas o público que deve consumir os produtos e serviços ou seja nas ações como o resultado de um esforço administrativo.

**Ambiente cultural**

É o ambiente interno ou o ambiente externo em que a organização está inserida na sociedade, em que suas representações artísticas determinam a forma do cliente visualizar o empreendimento como parte dessa sociedade.

**Ambiente de trabalho**

É o local onde os operadores organizam suas atividades laborais, observando as regras montadas pela organização.

**Ambiente demográfico**

É o local, ou mercado, em que o empreendimento se relaciona com pessoas, onde é responsável por suprir uma necessidade das sociedades nele inserida, como uma opção de consumo.

**Ambiente Econômico**

É o local em termos de praça financeira onde o empreendimento está instalado, envolve todos os meios em que os ativos econômicos necessitam ser gerenciados para a geração de renda e lucro para o empreendimento.

**Ambiente geográfico**

É o local em que o empreendimento gere sua influência de mercado, onde é responsável por suprir uma necessidade das sociedades nele inserida, como uma opção de consumo.

**Ambiente Legal**

É o local em que o empreendimento tem autorização jurídica para influenciar o mercado, onde as regras devem ser observadas para o pleno funcionamento do negócio do empreendimento.

**Ambiente político**

É o local em que o empreendimento sofre influência da organização espacial do ordenamento territorial, onde as forças políticas devem ser manobradas para que a influência não gere empecilhos para o funcionamento do negócio.

**Ambiente social**

É o local em que o empreendimento se comunica com a sociedade, onde a relação de experiências, expectativas, comunicados, notas e informativos são essenciais para bem informar a sociedade.

**Ambiente Tecnológico**

É o local em que o empreendimento recebe apoio de meio computacional-mecânico, onde se agrupam as principais informações e pessoas que gerem o negócio tecnológico.

**Análise da informação**

É um tipo de estudo que se faz com a informação para dela extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa.

**Análise de clientes**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de clientes para dela extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa, geralmente o interesse gira em torno de saber da aptidão do cliente para o consumo e o momento certo para oferecer um produto e/ou serviço.

**Análise de Desempenho**

É um tipo de estudo que se faz com a informação para medir o desempenho de ações, processos, rentabilidade, lucratividade, mercado, de eficiência, ....

**Análise de Funcionários**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de pessoas para tentar encontrar o perfil mais adequado de cada indivíduo de acordo com as funcionalidades necessárias para o bom andamento dos negócios.

**Análise de Inventário**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de bens móveis e imóveis e outros bens tangíveis e intangíveis para saber com exatidão como vai a saúde de um empreendimento.

**Análise de marketing**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de mercado para dela extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa.

**Análise de Mercado**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de mercado potencial para dele extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa.

**Análise de Produto**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de mercado, para extrair informações de hábito de consumo, para dela extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa.

**Análise de Vendas**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de vendas, para extrair informações de hábito de vendas e pós-venda, métricas de consumo, métricas de desconto, métricas de devolução, índices de satisfação, aceitação e conformidade com produtos, para dela extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa.

**Análise temporal**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de mercado ao longo do tempo, para extrair informações de hábito de consumo, para dela extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa. Geralmente para antever resultados, extrair informações de tendências, reavivar algumas atividades dentro da empresa, ...

**Análises Preditivas**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de mercado, para extrair informações sobre como as ações poderão influenciar as vendas no futuro, para dela extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa.

**Análises Self-Service**

É um tipo de estudo que se faz com a informação de diversos setores dentro da organização, para extrair informações de que identificam e analisam características dos processos, para dela extrair conteúdos que maximizem o lucro e/ou a vitalidade de uma empresa.

**Apagando Registros**

São ações realizadas para depuração de banco de dados, onde inconsistências, ruídos, e dados conflitantes são ignorados e colocados para fora do banco a fim de garantir a integridade das operações de consulta.

**Aplicação**

É uma técnica de colocar-se em produção determinada ação que venha um funcionário depender depois da medida ter sido validada pelo órgão gestor.

**Aplicações de um negócio**

São as áreas de estudo dentro do segmento em que um empreendimento se propõe a solucionar em que o negócio propõe uma ou mais soluções dentro de uma perspectiva definida.

**Aplicativo Nativo**

É um aplicativo em que tem por princípio o desenvolvimento dentro da própria empresa, ou dentro do mesmo mercado quando se observa o ambiente geográfico.

**Apoio social**

São ações geradas pelo empreendimento para suprir necessidades sociais que garantem como retorno a visibilidade da marca e da empresa como elementos fortes e presentes dentro de uma cultura de preservação e de continuidade dos propósitos e objetivos sociais.

**Aprendizado**

São as informações que são coletadas e aplicadas dentro dos propósitos do empreendimento para que ele possa se perpetuar e gerar bons resultados.

**Apresentação**

São técnicas para mostrar conteúdos produzidos por um empreendimento a fim de dar visibilidade a um projeto, ação, ou qualquer tipo de atividade humana que represente a organização, a fim de deixar claro qual o direcionamento que se pretende com as formulações em escala de exposição.

**Aprovação de Dados**

São elementos que geram informação para um empreendimento que já passaram pelo grivo do gerenciamento a fim de que a confiabilidade das informações já foi auferida.

**Aprovação de produtos**

Ocorre quando um produto já foi testado e já passou pelo projeto básico, as vias de produção já foram validadas, os fornecedores já foram mapeados, os contratos já estão formados, o mercado já está sendo formado ou já foi formado, a equipe de marketing já foi acionada para fornecer um panorama de mercado para a introdução do produto e ele já pode entrar no mercado com o intuito de vendas.

**Aprovações**

São autorizações por parte dos gestores administrativos para que os funcionários possam continuar as ações necessárias para o encaminhamento de novos processos.

**Área de negócios**

É a área responsável por gerir as vendas de um empreendimento.

**Área de suporte**

É a área responsável pela manutenção dos equipamentos e o pleno funcionamento das estações de trabalho.

**Área de TI**

É a área responsável pela tecnologia da informação, onde se regula os sistemas que devem ser incorporados à organização, as regras de compartilhamento de informações e o cuidado que se deve ter com a transferência de dados.

**Área Fim**

É a área a que se destina o negócio na sua relação final com o consumidor. Ou seja, é a que produz o ativo para o empreendimento.

**Área meio**

Engloba as áreas de suporte e de TI e outras que venham depender para que a estrutura da organização continue em pleno funcionamento abastecendo a área fim com suprimentos e informações necessárias para o seu pleno desenvolvimento.

**Arquitetura de dados**

É um projeto que se constrói para uma engenharia de informações, com o objetivo de tornar mais eficiente possível a gestão da massa de dados.

**Atendimento presencial**

É o atendimento que é prestado através de uma pessoa especializada que está presente num local determinado, ou seja no empreendimento ou na residência ou instalações do consumidor.

**Atendimento virtual**

É o atendimento que é prestado através de um equipamento especializado ou uma pessoa especializada, em que o operador caso seja necessário trabalha remotamente de sua estação de trabalho a fim de resolver o problema do cliente, seja ele algum outro player no negócio ou um consumidor externo.

**Atitude**

É a visão que a alta administração de seus colaboradores para que os negócios dentro da empresa se concretizem dentro do tempo hábil e sempre com a satisfação do cliente.

**Atividade**

São tarefas que exigem esforço laboral para a sua realização, que são distribuídas para os colaboradores para que eles assumam como projeto de realização de demandas.

**Atratividade do mercado**

É o quão o mercado se apresenta em termos de números propenso a realização de negócios em que se espera que a inteligência da organização seja perceptível o suficiente para canalizar os recursos para a organização.

**Atributos**

São os elementos que devem ter as atividades humanas em uma organização para que os negócios possam se realizar dentro da maximização do lucro e da rentabilidade do empreendimento.

**Atualização de dados**

É o processo de incorporar novos dados ao banco de dados todas as vezes que um novo panorama for observado no mercado a fim de atualizar os gestores quanto as novas necessidades e demandas urgenciais.

**Atualização de Informação**

É o processo de incorporar novas informações ao banco de dados (registros completos) todas as vezes que um novo panorama for observado no mercado a fim de atualizar os gestores quanto as novas necessidades e demandas urgenciais.

**Atualização do produto**

É a etapa em que um estudo de marketing aponta que um produto não corresponde mais a necessidade de mercado e um estudo é promovido por meio de uma análise de mercado a fim de que novos conceitos possam ser incorporados ao produto a fim de revitalizar suas vendas juntos aos consumidores.

**Autenticação da informação**

É o processo mecânico ou manual de validação da informação em que as etapas de anterioridade e progressividade do conteúdo são registradas a fim de saber os meios burocráticos por onde foi necessário um conteúdo transitar.

**Automação**

É o processo de tornar autogerível procedimentos administrativos, como por exemplo painéis de negócios que são apresentados para os gestores através de sistemas que captam as informações sem a necessidade de intervenção humana.

**Autonomia do usuário final**

É um tipo de liberdade que se dá para o operador a fim de que ele venha a tomar a decisão necessária para o exercício de sua atividade sem precisar recorrer a um gestor administrativo para que ele forneça a solução ideal para o desenvolvimento de um processo na estação de trabalho do operador.

**Avanço tecnológico**

É a evolução natural dos equipamentos, dos meios de comunicação, das formas com que as transações entre pessoas se adequam e da percepção de conectividade entre indivíduos.

**Barreiras**

São entraves verificados pelo processo administrativo que devem ser contornados para que a produção não seja paralisada e nem o consumo por parte dos clientes prejudicado.

**Base de CRM**

Customer Relationship Management - Gestão de Relacionamento com o Cliente. É uma base de informações que tem por princípio o foco no cliente.

**Base de dados**

É uma unidade física de gerenciamento de informações em meio computacional a fim de extração de inteligência.

**Batimento de metas**

É o alcance de resultados definidos na fase de planejamento de um empreendimento. Onde as metas são expressões numéricas e quantificáveis do quanto deve um departamento ou a área de vendas corresponder com o resultado que se espera através do exercício das ações planejadas no decorrer do período.

**Bem-estar**

São ações de promoção de funcionários e dos clientes quando a comodidade de sua relação com sua estação de trabalho, os mobiliários, rampas, e as condições de saúde em torno da atividade exercida por um empreendimento.

**Benefícios**

São vantagens oferecidas para os colaboradores em virtude de sua contribuição com o desempenho e desenvolvimento do empreendimento.

**Bens**

São ativos em nome da organização, no qual é papel dos gestores zelar pelos materiais que estejam sob sua direção e tutela.

**Biblioteca de visualizações**

É um mecanismo virtual com informações pictóricas, geralmente ligados ao conceito da marca ou ao conceito dos produtos, em que deve ser guardado um histórico para ser utilizado como consulta.

**Big Data Analytics**

É um sistema corporativo que interliga as principais bases de informações de uma organização com o objetivo de oferecer inteligência para o negócio, a fim de que ele reaja com informações dentro do tempo certo para corresponder as necessidades e demandas do mercado.

**Bolsa de valores**

É um ambiente econômico em que as empresas oferecem controle parcial dos negócios em troca de investimentos, que pode ser sociedade ou participação nos lucros e outras formas associativas.

**Business Intelligence Corporativo**

É o Big Data que reúne os principais sistemas de um empreendimento.

**Business Case**

São os cases de sucesso de negócios geralmente apresentados em simpósios, feiras e eventos de boas práticas que conduziram a ótimos resultados frente ao mercado.

**Business Model Canvas**

Quadro de modelo de negócios. É uma ferramenta de desenvolvimento estratégico no qual é possível esboçar modelos de produtos através de um mapa visual a fim de dinamizar a idealização de novos produtos.

**Cadastro de Clientes**

É um registro de informações de clientes necessários para fidelização e realização de novos negócios no futuro.

**Cadeia de valor**

São todas as percepções que podem ser tiradas a partir da observação e do consumo de determinado produto que podem ser percebidas pelo cliente a partir do seu hábito de consumo.

**Call Center**

É o mecanismo de contato direto com o consumidor geralmente realizado por meio telefônico ou através de e-mail, ou redes integradas como por exemplo o WhatsApp.

**Camada Semântica do projeto**

É uma técnica de representação do projeto em que os elementos necessários para a sua realização são colocados de forma disposta de um organograma funcional onde evidencia as atividades necessárias para serem seguidas a fim de possibilitar a realização do projeto.

**Capilaridade**

É a capacidade da administração entrar em outros nichos de mercado, de exercer influência entre várias áreas internas de uma organização, ser capaz de colocar o produto em vários locais em um ambiente geográfico.

**Capital**

É o valor monetário que as transações de que o empreendimento necessita venha a desencadear dentro das necessidades para a ativação de suas funcionalidades.

**Características**

São coleções de atributos que permitem identificar uma ideação sobre um produto ou sobre a organização. Geralmente necessárias para serem levantadas em análises mercadológicas.

**Carga horária**

É o tempo necessário para uma jornada diária de trabalho, ou jornada semanal de trabalho, a fim de orientar as atividades humanas que devem ser desenvolvidas no decorrer deste ciclo.

**Cartilha**

É um manual de orientações que deve um operador ou colaborador se atentar quando estiver fazendo determinado procedimento, ou uma recomendação para o cliente de como ele deve perceber ou manusear um produto desenvolvido pelo empreendimento.

**Causa**

É um fato gerador que se iniciado irá gerar um efeito que deve ser controlável para reverter de forma favorável para a administração.

**Cenário**

É uma ideação do ambiente econômico para que os gestores possam trabalhar com um nível de ação que seja ideal para a correspondência laboral a fim de que as metas possam ser atingidas ao longo deste processo.

**Certeza**

É uma medida de confiança que leva um administrador recomendar para os sócios de um empreendimento um investimento para que se converta em renda e lucratividade.

**Ciclo de Vida**

São fases de um processo em que um produto se mantem ativo dentro da memória do consumidor que envolve basicamente: introdução do produto, crescimento, maturação, saturação e declínio.

**Classificação de Clientes**

São formas encontradas pela área de negócios de uma empresa para ofertar produtos diferenciados por grupo de clientes a fim de que o nivelamento do padrão de compra permita provocar a satisfação do consumo e evitar o endividamento do consumidor.

**Classificação de Perfil**

São critérios adotados para se classificar clientes dentro de um cluster de consumo.

**Cliente**

É o indivíduo que o negócio se propõe a satisfazer diante da função de utilidade do empreendimento em uma sociedade.

**Colaboradores**

São todos os funcionários, empregados e operadores logísticos necessários para que o empreendimento tenha plena capacidade de funcionamento.

**Coleta de Informações**

É o armazenamento temporário enquanto útil de informações necessárias para a realização de novos negócios para serem acondicionadas em bancos de dados.

**Comercialização**

É a venda de produtos e serviços dentro de um ambiente econômico.

**Comparação em Foto de dados**

É um método em que se contrasta dois momentos distintos de registro de informações a fim de verificar a consistência dos dados através de levantamento de amostragem para sair se algum princípio da integridade do banco de dados fora quebrado.

**Comparativo de Mercado**

É uma análise que se faz do mercado concorrencial com o intuito de medir a força e o vigor de um produto gestado no próprio empreendimento.

**Compartilhamento**

É a capacidade de transmissão de dados para outro setor do empreendimento a fim de que seja desenvolvido um trabalho em equipes.

**Compartilhamento de Informações**

É a capacidade de transmissão de informações entre as áreas gestoras a fim de que as demandas possam ser cumpridas em tempo hábil.

**Competição do mercado**

É a capacidade de correspondência da concorrência e da própria organização diante das flutuações de demandas provenientes do mercado.

**Componentes de Mercado**

São todas as dimensões ativas como número de competidores, inflação, número de consumidores, economia, ... que estão ativas num dado momento e que podem afetar ou influenciar o nível de vendas.

**Comportamento**

É como os consumidores se influenciam para a realização de compras dentro de um mercado.

**Compromisso**

É o ato do endosso da palavra de que os players corresponderão as expectativas de trabalho necessárias para o êxito do negócio na visão dos administradores.

**Comunicação**

É uma formalização para homogeneizar os informes dentro do empreendimento a fim de evitar ruídos entre os vários segmentos de uma organização.

**Comunicação automatizada**

É o uso de equipamentos para se realizar um ato de comunicação, geralmente por e-mail ou vídeos.

**Concorrência**

São outras organizações que também disputam o mercado oferecendo produtos similares ou substitutos que podem deslocar o consumo dos possíveis clientes de um empreendimento.

**Condições de Filtro**

São regras de consulta em banco de dados que servem para buscar dados por meio de seleção de informações para que o trabalho seja focado dentro de um nicho específico que se deseja compreender uma dinâmica de mercado.

**Conectividade**

É o quão os players e consumidores acessam meios virtuais para comunicação a fim de concretizarem negócios.

**Conexão com Servidor**

É o acesso com o computador ou mainframe onde os dados corporativos do empreendimento estão armazenados e de onde partem as informações principais do empreendimento.

**Conexão de dados**

É o acesso a um bloco de informações onde os dados estão armazenados em um banco de dados. Geralmente conforme o tipo de prioridade de uma tabela é condicionado a um sistema de chaveamento em que a restrição de usuários irá depender da necessidade do grau de acesso as informações.

**Conexões**

É uma medida de capilaridade em que permite uma pessoa da área de vendas se conectar ao mercado.

**Confiança**

É o grau de aceitação de um produto ou serviço, no qual um empreendimento passa a ser bem quisto pela sociedade se corresponder as suas expectativas.

**Conflito**

É um posicionamento diante de uma problemática que deve ser resolvido e equacionado no tempo desejado de espera de um cliente para que seja gerador de satisfação. Em que se deve empregar uma ação para a resolução da demanda.

**Conhecimento**

É o grau de expertise que um player possui no gerenciamento de seu negócio. São as informações necessárias para o bem gerir do empreendimento.

**Conquista do Consumidor**

É o aceite que o consumidor fornece para a área de vendas a fim de indicar que o negócio foi estabelecido com êxito que se espera que novas trocas podem ser concretizadas por intermédio de um processo de fidelização.

**Consequências**

São as resultantes naturais da impregnação de atitudes do comportamento dos administradores no qual irá determinar a impressão da recorrência de compra ou não novamente por parte de um consumidor.

**Consulta de dados**

É a consulta que se faz a fragmentação de registros dentro de um banco de dados.

**Consulta de Informações**

É a consulta que se faz a um ou mais registros completos dentro de um banco de dados, em que se pode extrair uma inteligência descritiva da informação.

**Consultoria**

É um trabalho na forma de um estudo que visa levantar soluções e informações acerca de uma problemática a fim de tirar uma organização dentro de um processo de não visualização de soluções devido um processo de cegueira grupal.

**Consumidor**

É a pessoa que faz a compra de determinado produto ou serviço, ou aquela que adquire o direito de utilização.

**Consumo**

É o material adquirido pelo consumidor no ato de uma compra, que é o material fornecido pelo empreendimento.

**Contabilidade**

É a forma de contabilização econômica de expressão monetária em que as compras, os consumos, as despesas e as receitas são registradas a fim de apurar lucro ou prejuízo de um empreendimento ao final de um período aquisitivo.

**Contatos**

São dados necessários para a realização de negócios, como dados de fornecedores, colaboradores, administradores, clientes, consumidores, ...

**Conteúdo Multimídia**

É um conteúdo que se utiliza da expressão visual e sonora a fim de transmitir uma informação, geralmente através de ato publicitário.

**Contrato**

É um compromisso que se estabelece que tem valor legal, em que uma das partes se compromete a retribuição monetária e a outra no oferecimento de soluções para as suas necessidades, ou na forma de serviços ou produtos.

**Conversão**

É uma medida de troca no qual um produto se converte em um ativo, ou vice-versa necessário para alguns tipos de transações de negócios. Ou uma métrica em que uma ativo se converte na tarefa realizada dentro de um prazo hábil em que seja sugerido a resolução de uma atividade humana.

**Coordenação**

É o ato de orientar como os processos devem ser desencadeados a fim de que as ações sejam implementadas dentro do modelo e sistemática proposto pela organização.

**Coprodução**

É um tipo de produção que tem parcerias, e que se estabelece responsabilidades para as partes implementarem cada uma sua funcionalidade para que a atividade seja desenvolvida sem maiores problemas.

**Corporação**

É a empresa como todo percebida de forma unitária, no qual é um só corpo com um único gerenciamento que se mostra de forma integral para a sociedade.

**Correios**

É uma empresa de transporte de cargas e encomendas capaz de corresponder com agilidade as necessidades dos clientes sempre que necessário que é fundamental para o sucesso de qualquer empreendimento que necessite transacionar produtos por todo o país.

**Crescimento**

É uma tendência que um período seguinte de resultados de um empreendimento é recorrentemente melhor que o período anterior, fase que ocorre um ganho de escala nas vendas e que o negócio passa a prosperar período após período.

**Criação**

É o ato de fazer o novo como um modelo de superar as técnicas antes utilizadas a fim de aperfeiçoar os processos, as atividades humanas, e os produtos e estabelecer um contato cada vez mais íntimo com os clientes.

**Criação de Documentos**

É o processo de registro de atividades humanas que geralmente é organizado através de memorandos internos e atos de comunicação, no qual tais documentos passam a ter força da rubrica do administrador que o está endossando como representante de uma verdade que envolve a área que emitiu o informativo.

**Cubo Inteligente**

É um processamento programático de um banco de dados, em que os possíveis relacionamentos de um banco de dados são gerados com o objetivo de facilitar no tempo de processamento de informações. Assim, o cubo já mantém em armazenamento as principais tabelas que costumam a ser geradas e quando o usuário final solicita a demanda em poucos segundos ela já está impressa em sua tela.

**Dado**

É uma unidade de informação que traz apenas uma características de uma variável a ser lançada dentro de um banco de dados.

**Dado Bruto**

É o dado lançado que ainda não sofreu nenhum tipo de transformação, e que foi digitado conforme a coleta das informações.

**Dado Real Time**

É o dado coletado dentro da linha de tempo mais próximo da realidade, geralmente utilizado para séries temporais que podem sofrer bruscas variações em frações mínimas de tempo.

**Dados Externos**

São os dados coletados a partir de meios externos a uma organização: revistas, anuários, pesquisas externas e outras fontes de banco de dados.

**Dashboards**

É uma área virtual onde se constrói um painel que contém as principais informações e indicadores que devem ser acompanhados em um negócio, onde geralmente a coleta de informações é o acesso automático a um banco de dados.

**Dashboards Integrados**

São vários paineis integrados que permitem expandir os dados conforme a necessidade, evidenciando particularidades nas análises conforme necessidade de uma organização.

**Data Discovery**

É um banco de dados integrado na forma de uma arquitetura de BI voltada para relatórios interativos e dados exploráveis a partir de várias fontes.

**Data Mart Clientes**

É um banco de dados que armazena e disponibiliza informações dos clientes, como faturamento e créditos, a partir das informações extraídas do sistema Gestão Empresarial.

**Data Mart Compras**

É um banco de dados que armazena e disponibiliza informações de compras, como estoque, a partir das informações extraídas do sistema Gestão Empresarial.

**Data Mart Finanças**

É um banco de dados que armazena e disponibiliza informações de finanças, como volume de negócios, caixa, entradas, saídas, a partir das informações extraídas do sistema Gestão Empresarial.

**Data Mart Vendas**

É um banco de dados que armazena e disponibiliza informações de vendas, como cadastro de clientes, volume de transações, descontos, a partir das informações extraídas do sistema Gestão Empresarial.

**Data Mining**

É um banco de dados que armazena e disponibiliza informações textuais para mineração, como CAC, Ouvidoria, percepção de produtos e serviços, e sentimento do consumidor, a partir das informações extraídas do sistema Gestão Empresarial.

**Data Warehouse**

É um depósito de dados digitais que serve para armazenar informações detalhadas sobre o empreendimento, criando e organizando relatórios através de históricos para ajudar na tomada de decisões relevantes com base nos fatos apresentados.

**Decisão**

É o critério utilizado pelo administrador para que uma ação seja colocada em prática.

**Definição**

É a tomada de decisão voltada com argumentos metodológicos que permita formular um projeto.

**Deflação**

É a valorização da moeda dentro de uma economia.

**Demanda**

É uma tarefa que existe atividade humana.

**Demanda de mercado**

É uma mensuração agregada de correspondência pela aquisição de bens, produtos e serviços em que indivíduos, vistos como um mercado, estão dispostos a apropriar de um ou mais conceitos de consumo, pela sua relação de preço, custo e benefício, a fim de abastecer-se de instrumentações e materiais físicos de que necessita para a sua função social em um agrupamento.

**Demandas ad-hocs**

São tarefas não rotineiras colocadas para serem realizadas de acordo com a necessidade laboral.

**Departamento**

É uma unidade administrativa de uma empreendimento que se vincula uma atividade definida que norteia a sua existencialidade.

**Desafio**

É o emprego de uma força tarefa para que o negócio alcance um nível de desenvolvimento além do esperado.

**Desejo**

É um sentimento represado da essencialidade de um serviço ou produto que deve ser despertado no cliente a fim de que ele venha a exercer um hábito de compra.

**Desenvolvedor de Projetos**

É o colaborador responsável por organizar toda a metodologia para que um projeto possa ser realizado.

**Desenvolvimento**

É a fase em que a ação está sendo encaminhada para a solução de um problema de produção.

**Desenvolvimento de produtos**

É a fase em que o produto está sendo avaliado para ser colocado em produção a fim de ser comercializado.

**Desenvolvimento de Sistemas**

É o oferecimento de soluções por parte do pessoal de TI para a criação de softwares que integrem as necessidades de inteligência corporativa da gestão empresarial.

**Design de projeto**

É o mapa, ou seja a representação de como o projeto deve ser disseminado para que reverta em sucesso para uma organização.

**Design Flexível**

É o mapa do projeto cuja a representação indica alternativas que a administração pode seguir a fim de encontrar um resultado para o problema levantado.

**Design Sprint**

É um método de design em que os colaboradores são motivados a mapearem processos que podem ser convertidos em novos produtos, processos e soluções para o negócio.

**Designer**

É o colaborador responsável pela arte e pelo modelo de criação pictórica padrão de um empreendimento.

**Diagnóstico**

É a racionalização de como está o andamento das atividades humanas com foco no empreendimento a fim de estabelecer que medidas devem ser tomadas caso seja necessário uma medida de reengenharia.

**Dinâmica**

É uma atividade que se faz através do resgate da vivência dos colaborados a fim de extrair informações substanciais para o desenvolvimento do trabalho em equipe ou em grupo.

**Direito**

Compõe um conjunto de regras do ordenamento jurídico que o corpo de advogados de um empreendimento deve estar atento a fim de que a legislação possa ser seguida e não ter problemas com o ambiente legal.

**Distribuição de Relatórios**

É a etapa final em que um projeto foi aprovado, em que uma ampla comunicação é encaminhada para os administradores para que eles possam fazer um alinhamento em relação ao seu papel decisório para influenciar o caminho da organização dentro da necessidade do empreendimento.

**Divergência**

É a constatação de que um dado, informação, processo, ação, ... não está de acordo com a necessidade empresarial.

**Diversificação**

É a ampliação do portfólio de uma empresa para pegar novas fatias de mercado. A fim de que o nicho de mercado não fique restrito a poucos produtos e/ou serviços.

**Diversificação da receita**

É a tentativa de estimular várias entradas de receita a fim de que não seja gerado dependência sob os alicerces de poucos produtos e/ou serviços.

**Divisas**

São capitais disponíveis no empreendimento a fim de que sejam trabalhados para a continuidade do negócio que faz parte do patrimônio empresarial.

**Divulgação**

É uma das tarefas do marketing para a visibilidade de produtos ou ações que estejam sendo criadas em benefício do empreendimento.

**Drill**

É um comando no qual o colaborador que manipula uma massa de dados faz um filtro em que consegue colocar à mostra uma ou mais dimensões de uma variável.

**Economia**

É a ciência que cuida das relações de troca, do valor monetário dos produtos e serviços, da forma em que as transações e capitais devem fluir nos empreendimentos e para as pessoas físicas.

**Efeitos**

São os atributos ativados quando uma causa é iniciada, geralmente responsável por criar uma dinâmica que faz mover uma ação empresarial.

**Elementos de atributos**

São características de variáveis que devem ser controladas para que um administrador consiga o resultado de inteligência esperada quando for fazer uma análise de mercado.

**Emblemas**

São elementos culturais que reforçam a estrutura organizacional do empreendimento. Que se situam os valores, as premissas, as regras, o orgulho, as normas, a identidade e princípios.

**Empatia**

É a capacidade do gestor de se colocar no lugar dos colaboradores e/ou clientes e fornecedores quando for necessário o agir desta forma.

**Empoderamento**

É a sensação de energização em que o administrador crê ser a figura central de um centro de gestão, que pode brotar a figura do líder ou do chefe.

**Empreendimento**

É uma unidade organizacional (Pessoa Jurídica) criada para fornecer uma ou mais soluções para a sociedade, com endereço definido, geralmente possui sede própria e autorizada para efetuar negócios num ambiente geográfico.

**Empregados**

São os colaboradores que trabalham diretamente no negócio, que possuem regime de trabalho estabelecido por lei, e em contrapartida do esforço recebem recursos econômicos para compensar a reserva de tempo.

**Empresa**

É um empreendimento sólido que já se estabeleceu plenamente em um mercado.

**Empresa de Economia Mista**

É uma empresa cujo capital está segmentado nas mãos do governo e de particulares.

**Empresa Privada**

É uma empresa cujo dono ou sócios têm maioria do capital.

**Empresa Pública**

É uma empresa cujo capital está nas mãos do governo.

**Empresa Social**

É uma empresa cujo capital está nas mãos cidadãos que o objeto central do empreendimento é o desenvolvimento da sociedade, na forma de serviços para a sociedade que permitem reduzir os seus problemas sociais.

**Empresas de tecnologia**

São empresas que se preocupam em modernizar um parque de negócios através de soluções tecnológicas na forma de sistemas, softwares e banco de dados.

**Endividamento**

É uma condição em que os gastos são superiores à receita, em que geralmente o empreendedor realiza empréstimos para saldar suas obrigações, principalmente trabalhistas com os colaboradores e fornecedores.

**Engajamento**

É o efeito de gerar satisfação em um consumidor para que ele se sinta motivado a fazer um marketing positivo apresentando o negócio para outras pessoas voluntariamente.

**Envolvimento de clientes**

São ações planejadas em que se procura entender a relação do cliente com o empreendimento e com o produto, geralmente administrado por técnicas que envolvem sensibilização.

**Equipe**

São colaboradores escalados para fazer parte de uma atividade que se especializam em torno de uma tarefa com o propósito de apresentar uma solução.

**Equipe de inovação**

É a equipe capaz de apresentar novas soluções de serviços e produtos, a fim de melhorar o desempenho do empreendimento.

**Equipe interdisciplinar**

É a equipe que transita em vários eixos do saber essenciais para serem órgãos consultivos pois possuem uma visão mais aberta sobre os fenômenos que eclodem em um empreendimento.

**Equipes desenvolvedoras de produto**

São as equipes responsáveis para a geração de novos produtos que estudam o potencial do mercado e optam pela produção quando o fator econômico é favorável para a organização.

**Erro**

É a ação aplicada que não reverteu em benefício para os colaboradores e/ou para a organização.

**Erro em sessão de dados**

É a aquisição de informação a partir de um banco de dados que não trouxe o dado corretamente por alguma imperfeição na hora de organizar a engenharia do banco de dados ou por falta de permissão ao acesso da informação.

**Escolhas**

São caminhos distintos que podem ser tomados por um administrador para uma tomada de decisão que permite gerar uma diretiva para um empreendimento.

**Escritório Setorial**

É uma unidade administrativa focada em processos em torno de um único setor. Segue uma lógica de segmentar os departamentos segundo uma lógica de mercado.

**Estatística**

É a ciência responsável pelas análises de informações para a geração de inteligência a fim de que a gestão empresarial tenha subsídios para manifestar sua opinião por meio de tomada de decisão.

**Estrangeiros**

São os players que não fazem parte do mesmo ambiente geográfico e legal em que o empreendimento esteja sediado e tenha autorização para funcionar.

**Estratégia de mercado**

É a forma de conduzir as informações e as relações de troca a fim de maximização do desempenho verificado através da aquisição de lucro.

**Estratégias corporativas**

São estratégias uniformes em que todo o empreendimento deve seguir a fim de que apenas uma só voz seja proferida em sinal de unidade administrativa. Evitando o ruído por informações desconexas não orientadas pela visão do empreendimento.

**Estratégias da organização**

São estratégias em que os empreendimentos se pautam para apresentar como uma unidade organizacional para a sociedade, que necessariamente obedece uma estratégia corporativa, podendo ser segmentada em vários núcleos de atuação.

**Estrutura**

É a parte física em que está composto um empreendimento, as divisões, os departamentos, os setores, os núcleos de desenvolvimento, a camada decisória de gerenciamento, geralmente definidos através de um organograma.

**Estruturação**

É uma atividade que visa dar estrutura para uma organização a fim de que as funções sejam definidas, delimitadas e delineadas. E sejam mais fáceis a distribuição de papéis e a localização funcional.

**Estruturas instaladas**

São partes físicas que já estão em pleno funcionamento dentro de uma organização. Ou seja, que já estão aptas em corresponder a necessidade de serviço pelo qual foram geradas.

**Estudo**

É uma atividade de conhecimento que visa dotar o administrador de expertise quando ao negócio gerido. É a base de todo o saber necessário para administrar.

**Etapas de processos**

São todas as fases necessárias para que um processo seja concluído, as regras, os atos de comunicação, as ações empregadas, os centros de comando e decisões que devem ser observados, ...

**ETL**

Extract, Transform, Load – ETL (Extração, Transformação e Carregamento). É o processo de extrair dados de fontes externas.

**Evolução**

É o processo de transformação de um empreendimento em acompanhar as tendências tecnológicas e a adequabilidade das necessidades do consumidor.

**Execução**

É o ato de colocar uma ação em produção. Que pode ser discricionária ou direta.

**Executores de Relatórios**

São os colaboradores responsáveis por impregnar ações aos dados contidos nos relatórios a fim de que a eficiência seja adquirida movendo a empresa para onde as informações sinalizam e apontam para aonde deve seguir o desenvolvimento empresarial.

**Exequibilidade**

É a realização de uma atividade dentro de um prazo razoável para a resolução de um problema em um processo de atividade humana necessário para o andamento de trabalhos em uma organização.

**Expansão**

É o ato de ampliar o ambiente demográfico para atingir o maior número de consumidores possíveis e conquistar novos mercados.

**Expectativa**

É uma projeção que se faz através de uma análise de mercado para um efeito esperado baseado em ações reais em que o administrador gerenciou ao longo do processo produtivo.

**Experiência**

É a reação de consumo de determinado desenvolvimento de uma organização, que poderá afetar sua decisão de compra por novos produtos na sua relação direta com o empreendimento no futuro.

**Experiência do cliente**

É a relação lógica que surge a partir da vivência do cliente com a aquisição de um produto ou serviço, que irá determinar o seu hábito de consumo.

**Experimentação**

É o ato de consumir ou degustar um produto ou serviço e tirar proveito subjetivo da relação de troca de experiências. É uma razão de canalização de sentimento acerca da experiência do cliente.

**Exportação de dados**

É o processo de retirar os dados de uma base e transferir para outra para dar outro tipo de aplicação ou corporeidade.

**Externalidade**

É um efeito não esperado do empreendimento sobre o ambiente que deve ser contornado caso seja negativo ou potencializado caso seja positivo para a sociedade e para a organização.

**Facilitadores**

São colaboradores que adquiriram conhecimento prévio de uma atividade e detém conhecimento suficiente para a transferência de informações para outros players que compõe o negócio.

**Faixa etária**

É a faixa de vida que se concentra um indivíduo cuja informação está represada em um cadastro, seja de um colaborador ou de um cliente.

**Falta de Informação**

É a ausência de fontes de dados para que uma extração de informações possa ser organizada a fim de orientar administradores em um processo de tomada de decisão.

**Feed Back**

É o retorno que um player fornece para um administrador em virtude de alguma implementação que tenha sido gestada no empreendimento.

**Ferramenta de extração de informações**

É uma ferramenta geralmente de BI capaz de capturar informações que podem ser convertidas em inteligência do negócio.

**Ferramenta de tratamento de dados**

É uma ferramenta que permite o dado se tornar consistente, mapeável, analisável, incorporado, e remodelado caso necessário.

**Ferramentas**

São instrumentações necessárias para a gestão de tarefas por parte de um administrador.

**Ferramentas de Análise**

São instrumentações que facilitam a manipulação e a análise de informações para a realização de negócios e organização empresarial.

**Ferramentas de Data Discovery**

São soluções de banco de dados que permitem a análise e a criação de inteligências a partir do trabalho com informações e cruzamento de dados.

**Ferramentas de Mercado**

São soluções para várias atividades mecano-computacionais necessários para gerir um negócio.

**Filtro de Relatório**

É um processo incorporado a uma ferramenta de Data Discovery que permite segmentar a informação de acordo com uma necessidade de análise.

**Filtro de Segurança**

É um processo incorporado a uma ferramenta de análise de dados que permite segmentar o perfil de acesso as informações de acordo com o nível de permissão de um usuário.

**Flexibilidade**

É a possibilidade de trabalhar com alternativas e escolhas na elaboração de um processo ou de uma ação.

**Fluxo**

É o caminho que se constrói no sentido de trajeto de elementos que devem ser acessadas por um administrador.

**Fluxo de Informações**

É o caminho que se constrói no sentido de trajeto de informações que devem ser acessadas por um administrador.

**Fluxos alternativos**

São os caminhos que se constroem no sentido de trajeto de informações que devem ser acessadas por um administrador, em que existe liberdade para escolher uma alternativa.

**Foco no cliente**

São os procedimentos e ações voltados para a satisfação do cliente.

**Fontes de comunicação**

São os veículos de comunicação: revistas, jornais, banco de dados, internet, mídias, ...

**Formato de Entrega do Produto**

É o padrão adotado como referência para a entrega de documentação dentro de um empreendimento.

**Fornecedores**

São as organizações que dispõem de materiais e insumos para que o funcionamento do negócio possa se organizar em pleno desenvolvimento.

**Funções de Mapeamento**

É o processo que permite gerar inteligência do negócio no qual é possível a partir do perfil de um consumidor instituir clusters onde é possível categorizar os clientes.

**Funções Estatísticas**

São formulações que representam o comportamento de vários estudos em desenvolvimento de uma organização. Onde é possível apresentar históricos, tendências e comportamento das dimensões que são importantes em um processo de análise empresarial.

**Ganhos**

São os ativos que são percebidos como benefícios para a organização e/ou clientes conforme o tipo de análise que for percebida.

**Gerador de relatórios**

É um processo automático de produção de relatórios no qual torna desnecessário a manipulação direta da informação. Oferecida por sistemas BI.

**Gerência de processos**

É o órgão responsável pela administração dos processos que compõem um empreendimento.

**Gerenciamento de projetos**

É a ação de gerir projetos dentro do escopo definido para o empreendimento.

**Gestão**

É o ato de gerar administração por meio da ordenação e a organização de projetos, processos e ações empresariais.

**Gestor de produto**

É o colaborador responsável pelo acompanhamento do produto transacionado pelo empreendimento.

**Governo**

É o gestor do ambiente legal. Em que a ordenação territorial estão definidos todas as regras em que as pessoas dentro do ordenamento devam se sujeitar e os limites que não podem ser ultrapassados.

**Gravação de informações**

É o processo de arquivamento de dados a partir de uma estrutura de banco de dados.

**Grupo de usuários**

É um conjunto de colaboradores que possuem permissão similar para a utilização de um banco de dados ou acesso a comunicações empresariais.

**Hierarquia**

É a ordem funcional de status mandatário em que os colaboradores devem seguir para uma tomada de decisão, onde o indivíduo situado geralmente em posição superior tem primazia quando a tomada de decisão.

**Histórico de dados**

É o registro passado de tudo que fez sentido para uma organização um dia. No qual se forma uma fonte de consulta quando necessário para a compreensão de um momento presente do empreendimento.

**Histórico de negócios**

É o registro passado de tudo que teve relação de troca para uma organização um dia. No qual se forma uma fonte de consulta quando necessário para a compreensão de um momento presente do empreendimento.

**Homologação**

É o processo de registro do registro a fim de que se torne parte de um acervo documental por onde a informação transitou dentro do empreendimento.

**Homologação de dados**

É o registro de quando o dado foi deslocado para uma fonte de informações. Como um atesto que é dado por quem validou a informação.

**Ideia**

É um tipo de recurso projetivo utilizado para gerar inovações, geralmente se abastece de uma razão associativa em que o administrador é capaz de juntar o seu conhecimento para gerar uma solução para uma necessidade empresarial.

**Idioma**

É a língua em que os interlocutores de um empreendimento se comunicação consigo mesmo e com os clientes de um negócio.

**Imagem**

É como o empreendimento se apresenta internamente e externamente pela sociedade dentro de suas funções de negócio.

**Imagem da Empresa**

É como o empreendimento é visualizado internamente e externamente pela sociedade dentro de suas funções de negócio.

**Imagem Pessoal**

É como os colaboradores se apresentam diante de fornecedores, clientes, parceiros, e outros players que são necessários a interação com o empreendimento.

**Impacto**

É a resposta colhida do ambiente de correspondência a uma intervenção da organização sobre a sociedade.

**Implementação**

São os processos que devem ser indexados dentro de um procedimento para que eles se aproxime cada vez mais da necessidade mais realística de se realizar uma tarefa.

**Implementação de serviços**

São os serviços que devem ser indexados dentro de um procedimento para que eles se aproxime cada vez mais da necessidade mais realística de se realizar uma tarefa.

**Importação de dados**

É a incorporação de dados e informações dentro de uma base de dados que esteja querendo fazer uso.

**Imposto**

É uma medida de contribuição Legal geralmente organizada pelo Estado a fim de representar uma parcela de contribuição para a sociedade para o desenvolvimento coletivo por parte do empreendimento, geralmente regulada pela fração do faturamento de um negócio.

**Impressão de dados**

É o meio físico em que as informações são compiladas a fim de que forneça informações para os gestores e o pessoal administrativo.

**Inabilidade**

É a não habilidade para um colaborador exercer atividade ligada a um empreendimento.

**Incerteza**

É uma probabilidade inerente a um fator de risco no negócio não fazer conversão de lucratividade.

**Inflação**

É a desvalorização da moeda em um ambiente econômico.

**Informações**

Conjunto de dados que se estruturam na forma de registro que os elementos em conjunto representam uma unidade de conteúdo.

**Informações corporativas**

São informações que trazem um perfil de toda a organização que serve para uma tomada de decisão do gerenciamento estratégico.

**Informações erradas**

São informações deslocadas da realidade que não irá refletir ações necessárias para o desenvolvimento empresarial.

**Informática**

É o meio utilizado para automatização de processos e outras atividades empresariais com o objetivo de dotar o administrador de celeridade na correspondência direta de suas funções.

**Informativos**

São comunicados que servem para nivelar todos os colaboradores sobre decisões empresariais. Podem ser setoriais, regionais, globais ou locais.

**Iniciativa estratégica**

É a iniciativa dos gestores estratégicos em definir um rumo a ser seguido pela empresa. Que parte a decisão de trilha do caminho que deve ser seguido.

**Inovação**

É o ato de dar uma nova roupagem a um processo, produto, serviço, ... antes não percebida. De forma que se emprega ações novas sobre o que era feito anteriormente dentro de um novo padrão e estilo de funcionamento.

**Inserção de Informações**

São informações que são incorporadas em uma massa de dados para efeito de análise para a geração de inteligência corporativa.

**Instalações**

São as unidades físicas em que estão instalados os departamentos, setores, núcleos de estudo, diretorias e presidências.

**Instrumentos de trabalho**

São os aparelhos presentes nas estações de trabalho, os insumos, os meios de comunicação disponíveis, ...

**Insumos**

São os recursos materiais utilizados para que o trabalho seja realizado dentro das normas e orientações de uma empresa.

**Integração**

É o efeito de unir atividades de áreas distintas a fim de fornecer um produto final bem mais elaborado em uma visão holística.

**Inteligência de mercado**

É a extração de informações que se permite após um processo de análise em que é possível gerar conteúdo por intermédio do conhecimento adquirido que se faz do aprendizado corrente possível a partir da utilização de um banco de dados.

**Interação**

É um tipo de associação entre colaboradores que permite a comunicação de atividades e gerenciamento dentro de um empreendimento.

**Interface do desenvolvedor**

É a tela visível do desenvolvedor onde é possível organizar todos os processos e mapear todos os usuários que estejam com comunicação ativa dentro do empreendimento.

**Interlocutores**

São os colaboradores que tem expressão de voz dentro de um empreendimento. Que levam e trazem informações para facilitar o gerenciamento de um negócio.

**Introdução**

É a fase inicial de um produto ou serviço em que ele se apresenta pela primeira vez no mercado a fim de ser comercializado.

**Investimento**

É o emprego de capitais em que se espera uma lucratividade no futuro se a confirmação dos estudos indicarem a rentabilidade do negócio.

**Janela de oportunidade**

É o instante em que uma probabilidade se eleva para a realização de um negócio por algum fator interveniente geralmente não esperado ou programado. Em que se é necessário agir com celeridade para se aproveitar a oportunidade do negócio.

**Lançamento**

É o colocar do produto disponível no mercado a fim de que ele venha a ser comercializado.

**Lei**

É o instrumento legal onde as regras jurídicas estão descritas e que geralmente parte do Estado sua regulação, promulgação e funcionamento a fim de proporcionar estabilidade entre os diversos atores sociais incluindo os empreendimentos.

**Levantamento de informações**

É a coleta de informações geralmente na sociedade para a transformação em conteúdo que gere inteligência para uma organização.

**Levantamento de requisitos**

É a coleta de informações prévias de aplicativos, sistemas, processos, ações, ... para verificar se todas as necessidades integram a solicitação de uma demanda.

**Licitação**

É um instrumento legal para uma tomada de preços e uma decisão legal de efetuar uma compra diante muitos fornecedores para que convirja na melhor opção para o empreendimento em termos de economicidade e atendimento de suas essencialidades.

**Liderança**

É o efeito que se constrói em liderar. Ou seja, é um sentido impositivo da base do respeito mútuo em que as pessoas se condicionam a seguir ou deixarem serem guiadas pela imagem do líder.

**Limitações**

São barreiras enfrentadas pelos administradores no sentido de sua atuação, que não podem ser excedidas sob pena de responsabilização.

**Limites**

São eixos definidos em que os players podem se organizar, a fim de que cada Colaborador tenha um espaço definido de suas atribuições.

**Limpeza**

É uma forma de ordenamento social que privilegia a saúde e a organização no trabalho, que é fundamental para a saúde do trabalhador e a imagem de uma empresa.

**Linha de Produção**

É todo o fluxo de maquinários, instrumentações e pessoas necessários para que um produto seja definido e produzido.

**Logística**

É uma lógica de inteligência com que produtos são posicionados ou serviços realizados que minimize o esforço e maximize o tempo disponível para a gestão de um empreendimento.

**Lucratividade**

É o percentual obtido de ganho em um ou mais produtos ou serviços em virtude do esforço impregnado.

**Lucro**

É o quando foi obtido de recursos econômicos pelo esforço e retribuição pela produtividade.

**Macroetapas**

É um conjunto de grandes blocos de atividades que devem ser seguidas para o desencadeamento de uma ação para o bem do negócio.

**Maioridade**

É a idade Legal em que um produto ou serviço pode ser negociado com um cliente.

**Manual**

É um informativo que contém as regras de utilização de um bem, produto ou serviço, ou como se planeja processos, atividades humanas, atividades automáticas, ações, ...

**Mão de Obra**

É o trabalhador disponível para se executar uma tarefa, geralmente um funcionário, terceirizado ou o empregado.

**Mapa de ações**

É uma ideação pcitórica das ações que devem ser desempenhadas no decorrer de período específico.

**Marketing**

É a ciência responsável por dar visibilidade ao produto, serviço ou o empreendimento.

**Materiais de escritório**

São os materiais utilizados dentro da empresa, em suas estações de trabalho.

**Materiais de higiene**

São os materiais utilizados dentro da empresa, em suas estações de trabalho, a fim de manter limpo o ambiente interno de uma organização.

**Meio ambiente**

É o espaço externo ao qual a empresa permuta o ambiente geográfico.

**Meios de Comunicação**

São os canais utilizados para o contato externo e interno de uma organização a fim de que ela possa repercutir suas mensagens.

**Menoridade**

É a idade Legal que exige restrições para a realização de negócios por parte de um empreendimento.

**Mercado**

É uma unidade de referência onde todos os potenciais clientes podem ser encontrados.

**Meta**

É uma demarcação que se espera ser alcançada a fim de se concretizar um resultado projetado anteriormente.

**Metodologia**

É o meio científico que é utilizado para que um estudo seja definido a fim de gerar inteligência para ser utilizado por uma organização.

**Métodos**

São as funções, mecanismos os critérios utilizados em uma metodologia a fim de que as respostas garimpadas em um estudo possa garantir a informação precisa e perfeita.

**Métodos Ágeis**

É um método simples e inovador da base de informática, definido para a entrega rápida e a alta performance e qualidade de um produto.

**Métricas de Negócio**

São escalas utilizadas para a análise e a avaliação de variáveis que a sensibilidade permite gestar uma ideia para uma tomada de decisão.

**Microempresa**

É uma empresa de pequeno porte que possui até 5 funcionários. Geralmente regulada pelo faturamento da empresa que é pequeno.

**Migração de dados**

É um processo de organização da informações para permitir incorporar registros em uma massa de dados, em que se faz uma carga onde as informações passam a estar disponíveis.

**Mineração de dados**

É o trabalho que se faz do dados de natureza textual a fim de captar informações que possam ser convertidos em inteligência, onde também pode-se trabalhar dentro deste mesmo conceito com informações numéricas.

**Missão**

É o que o empreendimento pretende exercer ao longo de sua evolução e contribuir para a sociedade.

**Mitigação**

É o processo de criticidade dos dados de uma condição de risco que se faz para eliminar atitudes que possam provocar danos ou prejuízos para o empreendimento.

**MKT MIX**

É um pacote de ações de marketing em que se faz de forma conjunta para conseguir o efeito esperado de promoção de um produto ou serviço.

**Modelo adaptativo**

É um modelo de gestão que tenta adaptar sua visão de acordo com as impressões físicas que o ambiente mercadológico se apresenta para a administração.

**Modelo burocrático**

É um modelo de gestão com visão fixa e engessada das impressões físicas, que o ambiente mercadológico se apresenta para a administração.

**Modelo conceitual de produto**

É um modelo de apresentação de um produto no qual permite que ele seja lançado em um mercado.

**Modelo de referência**

É um modelo de gestão em que é exigido referências de métodos, estudos e percepções de algo já validado das impressões físicas, que o ambiente mercadológico se apresenta para a administração.

**Modelo Escalar**

É um modelo de gestão de algo que se pode reproduzir repetidamente em grande quantidade com grande ganho de produtividade (Produção em massa).

**Modelo flexível**

É um modelo de gestão de algo exercido com discricionariedade no qual os colaboradores geralmente dispõem de liberdade para a tomada de decisão.

**Modernização**

É o efeito de atualizar um empreendimento, por meio da adequação de seus produtos e serviços à realidade do mercado e do cliente.

**Modificação de Informações**

É um processo de atualização ou de fazimento de sentido a uma massa de dados para que ela fique em uma linguagem mais amigável com o administrador.

**Monitoramento da Informação**

É o processo de acompanhamento das informações com o objetivo de controle, a fim de que os processos possam ser produzidos dentro da tônica da administração.

**Motivação**

É a força que se emprega como energia para fazer vibrar uma ação de um colaborador a fim de encontrar vontade suficiente para empregar um esforço para a realização do trabalho.

**Navegação em Nuvens**

É o acesso que se faz a arquivos, bases de dados, informações através de um repositório virtual que se encontra remotamente em algum servidor.

**Navegação Neural**

É o acesso que se faz a uma rede de informações concebida de forma neural para a interligação de informações para a geração de inteligência.

**Navegação Off-line**

É o acesso que se faz a arquivos, bases de dados, informações através de um sistema não integrado ao virtual em que todas as informações se encontram fisicamente no mesmo computador onde as análises estão sendo executadas.

**Navegação On-line**

É o acesso que se faz a arquivos, bases de dados, informações através de um sistema virtual em que parte das informações se encontram remotamente em algum servidor.

**Necessidade**

É algo primário e básico de que uma pessoa precisa para seguir o seu objetivo de vida.

**Necessidade do cliente**

É algo primário e básico de que um cliente precisa para seguir o seu objetivo de vida.

**Negociação**

É o ato de barganha do poder de troca, que permite a realização de um negócio necessário para definir como serão as relações de permuta entre empreendimentos e consumidores.

**Negócios**

São unidades autônomas de troca econômica onde se procura transacionar objetos, através de serviços ou compra e venda de produtos.

**Normas**

São regras em que os colaboradores devem seguir dentro do negócio em que a alta administração acredita ser o ambiente interno ideal para a convivência harmoniosa entre os diversos players.

**Normatização**

É o ato de criar as normas necessárias para o ordenamento interno de uma instituição a fim de que os regulamentos sejam claros, precisos e definidos.

**Objetivo**

É o que se pretende alcançar ao final de uma jornada de trabalho, a finalidade última a ser atingida por um colaborador que emprega a sua força de trabalho.

**Oferta**

É uma mensuração agregada de correspondência pela disponibilização de bens, produtos e serviços em que indivíduos, coletivos ou jurídicos, vistos como um mercado, estão dispostos a produzirem itens para o conceito de consumo, pela sua relação de preço, custo e benefício, a fim de abastecer um mercado com instrumentações, materiais, bens e serviços de que um agrupamento necessita para que um particular possa incorporar um ou mais itens da produção em sua função social dentro do agrupamento.

**Oficinas**

São campos de criação onde os colaboradores podem trabalhar com suas habilidades e desenvolver para a elaboração de atividades humanas ou novos produtos.

**OLAP Analysis**

Online Analytical Processing (Processamento analítico Online) – É a capacidade para manipular e analisar um grande volume de dados sob múltiplas perspectivas.

**Operação**

É uma ação que envolve uma atividade específica que tem um objetivo pontual definido.

**Operações com Clientes**

É uma ação com clientes que envolve uma atividade específica que tem um objetivo pontual definido.

**Oportunidade**

É a visualização de algo antes não pensado no ambiente de mercado que permite a realização de bons negócios caso se aproveite o fato que fora desencadeado.

**Orçamento de Projeto**

É o quanto se encontra disponível como limite para que o administrador execute um projeto.

**Ordenamento**

É um tipo de organização de dados que permite a classificação de informações de acordo com um critério definido: por alfabeto, por numeração, por tamanho de cidade, ...

**Organização**

É um conjunto de administradores que compõem um empreendimento, com a finalidade de gerenciar o empreendimento.

**Organização da Informação**

É uma forma de ordenamento e mensuração de uma informação para que ela seja compreensível e entendível do ponto de vista de gerenciamento da inteligência.

**Organização de arquivos**

É um modo de organização física ou virtual de informações para uso posterior, na forma de pastas, arquivos, gavetas, armários, computadores, ...

**Organização não governamental (ONG)**

É uma organização sem fins lucrativos que objetiva desenvolver alguma ação social para diminuir os problemas existentes na sociedade.

**Organograma**

É um mapa funcional de como os departamentos e demais setores se vinculam entre si, em termos de hierarquia de comando.

**Origem dos dados**

É a fonte primária onde se retira a informação a fim de organizar de onde a inteligência está sendo gerada.

**OSCIP**

Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - é um título fornecido pelo Ministério da Justiça do Brasil, cuja finalidade é facilitar o aparecimento de parcerias e convênios com todos os níveis de governo e órgãos públicos (federal, estadual e municipal) e permite que doações realizadas por empresas possam ser descontadas no imposto de renda. (Fonte: Instituto Alfa Brasil)

**Ouvidoria**

É o órgão oficial de reclamação de última instância dentro do relacionamento do cliente com a empresa em que a queixa do consumidor é catalogada depois que se esgotaram todas as tentativas de solução de seu problema.

**Padrão**

É a relação lógica em que um agrupamento de informações se sustenta, que forma um circuito lógico em que a inteligência é perseguida.

**Painel de dados**

É uma tela onde os principais indicadores do mercado ficam fixados a fim de orientar a gestão quanto a necessidade de aprimoramento e reação diante da realidade do mercado.

**Papéis dos Players**

São as funções que deve cada colaborador de uma organização exercer para que o objetivo de lucro seja atingido.

**Parceiros**

São os colaboradores que não fazem parte do quadro de gestão de uma organização. Geralmente outras organizações que desempenham funções específicas e sociais para a sociedade.

**Participação**

É o processo de identificação com uma atividade humana que permita abrir um senso de colaboração onde as partes são incentivadas pelo processo de motivação ao desenvolvimento de tarefas.

**Participação do mercado**

É a fatia do mercado em que um empreendimento tem capacidade de alcançar dado o seu esforço de produção.

**Patrão**

É o dono ou os sócios de um empreendimento.

**Patrimônio**

É o volume de capital imobilizado e mobilizado que está sob o controle de um empreendimento e os elementos passivo e ativo de uma relação de contabilidade. São os bens, direitos e obrigações de valor econômico e pertencentes a uma pessoa ou empresa

**Pdma**

Product Development and Management Association (PDMA) – desenvolvimento e gerenciamento de produtos.

**Percepções**

São dados represados que podem ser utilizado como informações para se tornar inteligência a partir de uma tomada de decisão de um administrador.

**Perdas**

São situações de declínio do negócio, representado geralmente pela queda nas vendas, na diminuição do número de consumidores, e da perda efetiva do valor do produto no mercado.

**Perfil de consumo**

É o perfil em que se enquadra o consumidor que adquire os produtos e/ou serviços de um empreendimento.

**Perfil do Usuário**

É o tipo de autorização que tem um usuário de utilizar um sistema geralmente online onde as informações são mantidas em um mainframe.

**Permissões em Pastas (Arquivos)**

É o acesso a informação conforme o perfil do usuário que lhe permite ter o contato com os dados presentes dentro das pastas.

**Personalidade**

É a parte pessoal de um colaborador que deve ser controlada a fim de não conflitar com as necessidades da organização por parte dos administradores.

**Personalização de grupos**

É uma identificação de cluster de grupos segundo alguns critérios estabelecidos, podendo compor grupo de indivíduos, de produtos, ... (Exemplo: grupo estrela, grupo Infinite, grupo Padrão,... ) em que o tratamento para o mesmo elemento do grupo segue uma norma de fidelização.

**Pesquisa**

É um levantamento de informações para a geração de base de dados que servirá para extração de conhecimento para uma organização.

**Pesquisa de objetos**

É um levantamento de informações de banco de dados que servirá para uma análise depurada de conhecimento para uma organização.

**Pesquisas de mercado**

É um levantamento de informações para a geração de base de dados, sobre o mercado, que servirá para extração de conhecimento para uma organização.

**Pessoa física**

É o consumidor final ao qual se destina o negócio. É a pessoa que geralmente as trocas monetárias são estabelecidas.

**Pessoa jurídica**

É o empreendimento conforme o seu ato de instituição, ao qual fica responsável por uma finalidade gerencial para servir a sociedade.

**Pessoa natural**

É a pessoa que nasce no território onde está instalada o empreendimento, que tem por base a pessoa que pertence ao Estado onde ela reside.

**Pessoal de Negócio**

É a equipe de vendas responsável por gerir os negócios de vendas, onde os negócios são estabelecidos.

**Pessoal de TI**

São os colaboradores responsáveis por deixar em funcionamento as tecnologias presentes no empreendimento.

**Pessoas**

São os indivíduos responsáveis pela existência de empreendimentos.

**Pivotamento de dados**

E o processo de incluir ou retirar dados para serem lançados em uma tabela de dados quando se está manipulando um banco de dados.

**Planejamento**

É a programação de trabalho que se destina a gerir o negócio a fim de que o lucro seja certo e determinável de posse das informações de mercado.

**Plano de Negócios**

É o instrumento gerencial onde os negócios passam a ser medidos e acompanhados. Em que se projeta as ações futuras que devem ser realizadas para que o negócio seja concretizado.

**Players do mercado**

São os fornecedores, clientes, parceiros, empregados, terceirizados e concorrentes que fazem parte do mercado.

**Poder da informação**

É a capacidade de mudar o ambiente, à favor da empresa, com a força da informação fornecida pela núcleo de inteligência do empreendimento.

**Poder dos Players**

É a capacidade de influenciar o ambiente, à favor da empresa ou de si próprio, com a força da informação fornecida pela núcleo de inteligência do empreendimento.

**Ponto ótimo**

É o eixo de melhor representatividade em que uma empresa passa se sentir confortável como critério de excelência para se concretizar um negócio.

**Pontuação**

São notas oferecidas para as organizações segundo alguns critérios de excelência em virtude de suas ações de mercado.

**Portfolio**

É a carteira de serviços e/ou produtos que é ofertada ou oferecida para os clientes com o objetivo de realização de vendas.

**Potencial de mercado**

É o limite em que é possível interagir com os clientes para a concretização de negócios.

**Prazer**

É uma expressão de intensificação da liberdade, satisfação, volúpia, libido, de sentimento elevado, que um ato de compra é capaz de despertar em alguém para o suprimento de uma necessidade básica ou desejo. (gasto de energia: endorfina)

**Prazos**

É o período esperado para que uma compra seja entregue direto ao consumidor.

**Preço Médio**

É o preço praticado no mercado, como uma referência para se adotar em uma empresa para se praticar um valor que seja concorrencialmente atrativo.

**Preço Relativo**

É o preço comparativo entre dois produtos ou serviços semelhantes em que o administrador deve buscar a relação diferencial que torne o consumidor atraído para fechar o negócio.

**Preços**

É o valor de troca ao qual o produto sinaliza um quantitativo monetário para a transferência de posse de um produto ou serviço.

**Premissas**

São argumentos racionais em que se baseia um negócio para representar os seus produtos de prateleira, a fim de estabelecer um vínculo de princípios e oportunidades aos olhos do consumidor.

**Previsão**

É um adiantamento de uma situação futura, onde se idealiza com as informações de inteligência o nível de vendas ou consumo de produtos, materiais, serviços e materiais de consumo.

**Prioridade**

É uma vantagem que se estabelece para alguém com um critério definido que serve para regular uma atividade. (ex.: idoso)

**Priorização**

É o ato de dar vantagem numa relação entre desiguais. Para se conquistar uma preferência ou instituir algum regulamento que se faça necessário.

**Probabilidade**

É a chance e a possibilidade de que um fenômeno ou evento venha a ocorrer num futuro hipotético.

**Problema ambiental**

É o problema gerado pelas atividades de terceiro ou pelas atividades do empreendimento para o meio ambiente.

**Problemas**

São necessidades que devem ser gerenciadas a fim de que a ação seja regulada em conformidade com os preceitos do empreendimento.

**Procedimentos**

São atitudes geralmente registradas que servem como norteador para definir como os processos devem ser geridos e influenciados pelos colaboradores.

**Procedimentos Externos**

São as atitudes geralmente registradas que servem como norteador par definir como processos externos devem ser geridos e influenciados pelos colaboradores em relação a reatividade do negócio na visão da sociedade.

**Procedimentos Internos**

São as atitudes geralmente registradas que servem como norteador par definir como processos internos devem ser geridos e influenciados pelos colaboradores em relação a reatividade do negócio na visão dentro do negócio.

**Processo de desenvolvimento**

É a etapa em que alguma atividade humana está sendo desenvolvida.

**Processos**

É um conjunto de sistemas de comportamentos que condensados formam etapas de um procedimento unificado, que se seguido corresponderá ao resultado esperado.

**Processos de gestão**

É um conjunto de sistemas de comportamentos que condensados formam etapas de um procedimento unificado de gestão, que se seguido corresponderá ao resultado esperado.

**Procura**

É uma relação agregada de manifestação de necessidade ou desejo de incorporar no patrimônio pessoal; bens, produtos ou serviços, por intermédio de consumo, onde indivíduos manifestam disposição em adquirir itens necessários para cumprir sua função social em um agrupamento.

**Produção**

É a quantidade de objetos que foi projetada para ser consumida pelos consumidores em uma relação de troca econômica.

**Produto Final**

É o produto que chega até a mesa do consumidor, no qual é o verdadeiro motivo de seu consumo.

**Produto principal**

É o produto que tem destaque por ser mais relevante dentro do empreendimento, e que portanto o negócio tende a fazer mais ações de marketing para o seu escoamento.

**Produto secundário**

É o produto que tem uma relação de complemento de renda do empreendimento, que surge como uma oportunidade agregada para ampliar a rentabilidade do negócio.

**Produtos**

São bens que podem ser comercializados ou servir de moeda de troca para as necessidades e desejo humanos.

**Produtos novos**

São bens que ainda não tiveram utilização por parte de qualquer outro consumidor.

**Profissionais das áreas**

São colaboradores que trabalham em atividades específicas, e que coexiste uma especificidade dentro do desempenho de suas funcionalidades.

**Projeto**

É um documento que possui a intenção de elaboração de um bloco de ações com um objetivo claro e definido.

**Promoções**

São descontos fornecedores aos consumidores a fim de que os produtos possam ser escodados das prateleiras.

**Prompt de objetos**

É a segunda tela onde os objetos de uma análise são selecionados a fim de se compor um relatório com resumo de informações gerenciais.

**Prompt de valor**

É a segunda tela onde os objetos que possuem valores numéricos de uma análise são selecionados a fim de se compor um relatório com resumo de informações gerenciais.

**Proposta de capacitação**

É uma medida socioeducativa que serve para que os profissionais que fazem parte do negócio possam estar em constante aprimoramento.

**Proprietário de Script**

É o desenvolvedor que constrói um campo de programação para a geração de um relatório ou uma atividade de ordenação de informações específica.

**Psicologia**

É a arte de compreensão do comportamento do consumidor para fins de determinar qual o melhor instante em que um produto ou serviço deva ser oferecido.

**Publicidade**

É a arte de expor material com o intuito de ampliação das vendas de produtos e serviços.

**Público alvo**

É o público de interesse que se evidencia através de uma pesquisa para o desenvolvimento de ações que visem a ampliação do consumo.

**Qualidade**

É um estabelecimento de regras de excelência de um material para o consumo humano, por meio de práticas que mantenham a consistência e a integridade do bem para bem servir a sociedade.

**Qualificação de Métricas**

É uma comparação que permite filtrar os resultados de um relatório relacionando os valores de duas métricas.

**Realização**

É a conquista do objetivo de um projeto ao qual se destinou todo o trabalho e estudo em torno dos eventos laborais.

**Reaproveitamento de Objetos**

É uma técnica de alguns sistemas de extração de dados em que é possível armazenar uma rotina para ser implementada em outros relatórios a serem construídos no futuro.

**Reciclagem**

É uma medida de economia e de preservação do meio ambiente em que se procura restringir o consumo de materiais que possam degradar o meio ambiente.

**Recursos**

São fontes econômicas onde os produtos e serviços podem ser produzidos.

**Rede Social**

É um sistema no qual pessoas se agrupam em torno de uma temática para permutar informações e hábitos de consumo.

**Redesenho**

É o reprocessamento de um esquema que foi elaborado anteriormente e que por algum motivo ficou obsoleto ou desatualizado, ou não funcional, por isto se opta em construir novamente um modelo para um produto ou tarefa.

**Referência Internacional**

É um padrão de atividade que se prima pela excelência em buscar referenciais comparativos do que de melhor é possível alocar de práticas humanas a fim de fortalecer os negócios dentro de um mesmo segmento.

**Regra de negócios**

São as normas estabelecidos para o consumo e para a transferências de bens.

**Regras**

São as formalidades que podem estar contidas para a realização de processos, atividades humanas ou ações.

**Relação de troca**

É a permuta que se faz para a transferência da posse de um bem.

**Relacionamento de gestão**

É o aspecto formal que colaboradores passam a ser influenciados pela normatização da gestão.

**Relacionamento de suporte**

É o aspecto formal que colaboradores recebem auxílio da área de apoio a fim de ajudar na normalização de suas rotinas de trabalho.

**Relatório**

É o material produzido como insumo final para uma ação de extração que deseja captar inteligência de uma massa de dados.

**Relatório do Projeto**

É o material produzido como insumo final para uma ação de extração que deseja captar inteligência de uma massa de dados utilizada em um projeto.

**Relatório Wizard**

É um facilitador dinâmico que permite selecionar os itens que um administrador deseja consultar em um relatório.

**Relevância**

É uma atividade empresarial com bastante valor agregado que ressalta em relação a outras atividades.

**Renovação**

É a retomada da ação em virtude da percepção de benefício. É o que todo o administrador espera do hábito de consumo.

**Reporting**

É o ato de fazer um apontamento quando a algum fator relevante de interfere em uma norma que foi evidenciado na prática do negócio.

**Requisitos**

São as recomendações necessárias para que uma atividade humana seja desempenhada.

**Responsabilidade Fiscal**

É o comprometimento da administração de se relacionar bem com as atividades do fisco.

**Responsabilidade Social**

É o comprometimento da administração de se relacionar bem com as atividades sociais.

**Reestruturação**

É a alteração da concepção da estrutura a fim de remodelagem de suas ações para efeito de retomada do vigor, atualização e renovação.

**Resultados**

São as métricas resultantes das ações humanas dentro da empresa que forneceram respostas da sociedade para com a organização.

**Retenção do consumidor**

É o ato de gerar fidelização do consumidor por intermédio de canalização de ações que permita ao cliente perceber vantagens no relacionamento.

**Retorno**

É o valor que efetivamente voltou na forma de benefícios para o empreendimento.

**Retração**

É o encolhimento do mercado, do empreendimento, dos bens de consumo, ...

**Revisão**

É a releitura de um trabalho, ou, relatório que se deseja posteriormente dar publicidade.

**Revisão de processos**

É o reprocessamento de trabalhos que envolvem processos ativos dentro de u empreendimento.

**Revisitação**

É a inspeção que se faz a um local por intermédio de releitura de seu funcionamento geralmente em um periodicidade definida ou não caso o objetivo seja manter vigilância constante.

**RH de Projetos**

São os recursos humanos que firam responsáveis pela gestão de projetos.

**Risco**

É a probabilidade de um evento ocorrer, seja ele uma ameaça quando percebido de forma negativa, ou oportunidade, quando percebido de forma positiva.

**Rito**

É o procedimento sumário que um processo leva para ser validado e passar por todas as vezes para o seu ajuizamento.

**Robusticidade de Ferramentas**

É o quão uma ferramenta se mostra resistente em trabalhar com grandes massas de informações.

**Rotatividade**

É a troca da constância da atividade a fim de que todos os colaboradores possam desempenhar papeis semelhantes quando exigido.

**Rotina**

É o padrão que é estabelecido de trabalho, no qual o indivíduo tem uma métrica formal a ser seguida finalizada em hora e prazos definidos.

**Saber**

É o conhecimento empresarial que se aplica em alguma atividade humana necessária para o empreendimento.

**Satisfação**

É um estado de conformidade e sentimento de positividade em relação ao empreendimento no qual é desejável que toda empresa possua.

**SEBRAE**

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte – aqueles com faturamento bruto anual de até R$ 3,6 milhões.

**Segmentação de Clientes**

É um tipo de arranjo de clientes por perfis semelhantes reunidos através de uma análise de agrupamento como o objetivo de gerar demandas pontuais para cada grupo de cliente.

**Segmentação de dados**

É a separação de dados agrupados por determinadas características ou atributos específicos a fim de selecionar um grupo de informações que melhor se adeque à necessidade de momento.

**Segmentação de Fornecedores**

É o agrupamento de fornecedores por blocos em que demandas específicas podem ser administradas a partir da necessidade empresarial.

**Segmentação de Produtos**

É o agrupamento de produtos por blocos com uma finalidade de reunir informações dentro de nichos específicos.

**Segmentos do mercado**

São agrupamentos de setores onde cada um tem um critério de homogeneidade que o define, responsável por uma área de atuação.

**Segurança da informação**

É a área de uma empresa que se preocupa com a preservação de dados importantes para uma organização.

**Segurança do Objeto**

É um processo relativo ao uso de bancos de dados onde define regras para quem tem permissão para inserir informações no ambiente corporativo da empresa.

**Seleção de Informações**

É uma propriedade do banco de dados que permite selecionar registros a fim de efetuar uma análise mais depurada.

**Seletor de dados**

É uma ferramenta que permite selecionar dados específicos em uma tabela para a mensuração de comparações entre classes ou grupo de informações.

**Série**

É a informação que segue um princípio de armazenamento e ordenamento histórico.

**Serviços**

São soluções encontradas através de estudos cujos empreendimentos prestam uma gestão de trabalho a fim de satisfazer a necessidade de um cliente.

**Servidor de dados**

É o computador, geralmente um mainframe em que estão o bando de dados relacional que é o sistema corporativo de um empreendimento.

**Servidores de Georreferenciamento**

São mainframes com alta capacidade de processamento capazes de analisar dados geoespaciais e pontuar informações por meio de mapeamento.

**Setor**

É uma unidade de serviço de um empreendimento que engloba vários departamentos.

**Símbolos**

São elementos importantes para uma organização, em que esta faz uso para significar o seu modo de interagir com seu público.

**Sistema de Workflow**

É a automação de um processo de negócio, por inteiro ou por partes, durante o qual documentos, informações e atividades são passadas de um participante para outro para que estes desenvolvam ações respeitando um conjunto de regras procedimentais. (Luiz Antônio M. Pereira)

**Solução para Clientes**

É uma forma de resolver uma demanda para um cliente por meio de apresentação de um método que permita que o cliente consuma.

**Soluções**

É a finalização de uma problemática de um cliente por meio de um equacionamento para a sua demanda.

**Stage gate**

É uma prática de gestão que cria a disciplina necessária para impedir o desperdício de recursos em projetos de menor potencial. (Fonte: Elogroup)

**Stand by**

Diz-se de cláusula através da qual o banco que estabeleceu o crédito garante ao banco interveniente possibilidade de saque direto contra a carta de crédito, caso o beneficiário não cumpra as condições nela impostas. (Fonte: Google)

**Stand UP**

Stand up é um phrasal verb (expressão idiomática ou gíria própria da língua inglesa). É empregado em outras situações, por exemplo, quando se refere a alguém que faltou a algum compromisso previamente marcado com outra pessoa (na gíria brasileira seria "dar o bolo em alguém"). (Fonte: Significados)

**Subscrições de Clientes**

É um tipo de validação de acesso a clientes dentro de um perfil de consumo.

**Subscrições de negócio**

É um tipo de validação de acesso a negócios dentro do perfil de administradores.

**Subscrições de produtos**

É um tipo de validação de acesso a produtos devido características específicas que lhes permitem ser identificados.

**Subsídios**

É uma relação de ajuda monetária cruzada que reduz o preço de um produto ou serviço aparado por outra fonte econômica que não tem relação direta com os fatores produtivos do material subsidiado.

**Substituição**

É o fato em que o cliente efetua a troca de um produto ou serviço, ou um profissional é retirado de suas atribuições para que outro colaborar incorpore suas demandas ou funcionalidades.

**Suporte**

É uma ajuda empresarial que se administra para resolução de problemas de logística, equipamentos, TI, limpeza, ...

**Swot**

É uma sigla que significa (Strenghts, Weaknesses, Opportunities and Threats – Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças respectivamente. Conhecido como análise / matriz FOFA (Termo traduzido).

**Tamanho do mercado**

É o número de consumidores possíveis dispostos a comprar produtos do empreendimento se conquistados.

**Técnicos de BI**

São colaboradores responsáveis pelas análises e inteligência da empresa.

**Técnicos de TI**

São colaboradores responsáveis por disponibilizar sistemas computacionais para a produção célere de informações.

**Tecnologia**

É a utilização de equipamentos em substituição ao trabalho manual e humano.

**Tecnologia Inadequada**

É aquela que não contribui para ajudar no alcance das metas e objetivos de um empreendimento.

**Temas**

São áreas de macroabrangência em que um empreendimento percorre os seus projetos a fim de ofertar uma solução de mercado para seus clientes.

**Templates**

São superfícies ou telas digitais que fornecem um esboço para apresentações e máscaras para monitores de vídeo.

**Tempo**

É uma variação situacional em que o administrador deve manter sobre o controle para que a produção seja construída dentro da necessidade de consumo do cliente.

**Tempo de entrega ao cliente**

É o tempo necessário para que o produto fique pronto e encaminhado e recebido pelo cliente.

**Tempo de Entrega das áreas**

É o tempo necessário para que processos, ações e procedimentos fiquem prontos para serem entregues para uma área demandante.

**Tomada de Decisão**

É o resultado da expressão da vontade de um gestor por meio de recursos de informações que são encaminhados para auxiliar esse objetivo decisório.

**Trabalho**

É a atividade humana que modifica o ambiente que produz como resultados bens, serviços e outros tipos de negócios.

**Trabalho colaborativo**

É o trabalho desenvolvido por um grande grupo de pessoas onde cada um coloca um pouco de informação para atingir um objetivo específico da missão de um empreendimento.

**Trabalho de qualidade da Informação**

É o trabalho que exige consistência da informação, no qual um colaborador se incumbe de organizar a informação que está desconforme a necessidade organizacional de formação de um banco de dados.

**Transações de Dados**

São dos dados que são trocados em um processo de comunicação, principalmente entre bancos de dados relacionais em computadores, ou através de rede de dados.

**Transporte**

São os meios utilizados pela empresa para movimentar cargas, produtos, ou demandas por serviços.

**Tratamento de dados**

É um tipo de análise primária da informação a fim de que ela fique no formado ideal para que seja feita uma releitura condensada das informações, como instrumento de inteligência a fim de ser extraída da massa de dados.

**Treinamento**

É a atividade de educação que se constrói com os colaboradores para que eles tenham mais condições laborais de trabalho.

**Trilha**

É o caminho seguido pela administração.

**União**

É um esforço coletivo dos colaboradores de um empreendimento para que o negócio seja bem sucedido.

**Usuários Finais**

São os usuários de uma organização ou clientes a que se destina a disponibilização de sistemas.

**Usuário web**

É o usuário que utiliza um sistema instalado em um servidor na internet.

**Utilização**

É a locação de um espaço para uma atividade específica do empreendimento.

**Validação**

É a etapa em que uma massa de dados de um banco relacional é checada a fim de que a conferência sinalize a veracidade das informações extraídas.

**Validação de análise**

É a chegagem que se constrói depois de uma análise.

**Valor**

É um sentido quantitativo ou qualitativo que se dá para um bem de posse de um empreendimento.

**Valores**

São ativos que tem valor monetário de posse de um empreendimento.

**Valores Universais**

É uma carteira de princípios que uma instituição se cerca para dizer a sociedade em que se baseia os fatores motivantes de sua formação para a continuidade e a prestação do negócio.

**Vendas**

É o objetivo da produção, a transferências de bens, produtos e serviços para a troca de ativos monetários.

**Visão**

É o que a empresa pretende se tornar servindo a sociedade para corresponder a necessidade dos clientes quando requisitada.

**Visão Sistêmica**

É a visão que se forma processo a processo, para corresponder as exigências de mercado.

**Visual Insight**

É um estúdio de arte gráfica com o objetivo de desenvolver produtos, projetos e ações dentro de uma empresa.

**Volume de dados**

É a massa de dados que precisa ser controlada a fim de saber se os correspondentes tecnológicos ainda mantêm robusticidade suficiente para o desempenho de novas informações quando exigido.