

Checklist: 10 dicas essenciais de qualidade de dados

Hoje, a qualidade dos dados é um dos aspectos mais importantes de uma empresa. Mais de 90% das organizações acreditam que os dados são essenciais para o sucesso do marketing, mas quase o mesmo percentual tem problemas com a qualidade desses dados.

Embora o volume enviado para seus bancos de dados esteja aumentando, o mesmo não acontece com a qualidade desses dados. Essa baixa qualidade pode significar um desastre para seus esforços de marketing, processos de vendas e eficiência operacional.

Quer saber como manter uma boa qualidade de dados? Mantenha-se atualizado com este checklist das 10 principais dicas a serem executadas ao receber um grande lote de informações.

1. Valide seus dados.

E-mails, números de telefone, endereços. Em média, uma organização coleta esses dados por mais de três canais diferentes, como formulários da web, quiosques, sistemas de ponto de venda e call centers. Vários canais significam várias oportunidades de obter dados ruins. Rodar esses dados em uma ferramenta de limpeza garante que os erros sejam removidos, os endereços estejam corretos e os e-mails e números de telefone sejam verificados.

2. Elimine as duplicidades.

Um banco de dados ativo eventualmente terá dados duplicados, é por isso que é necessário fazer uma limpeza de dados programada regularmente para manter as pipelines inalteradas. Isso requer a reformulação das regras de coleta de dados em seu CRM, automação de marketing ou outra plataforma de dados, mas o resultado final é obter rapidamente informações relevantes, aumentar a satisfação e o envolvimento do cliente e poder oferecer produtos ou serviços de forma eficiente para eles.

3. Remova dados incorretos.

Quando os dados oferecem potenciais riscos, a melhor opção pode ser eliminá-los completamente. Entre esses, incluem-se a exclusão de assinantes inativos potenciais, armadilhas de spam e duplicidades.

4. Verifique a consistência.

A implementação de uma estratégia de coleta de dados garante as melhores práticas de entrada de dados, mas também é um desafio. Se você está oferecendo aos clientes a opção de especificar suas próprias informações em vez de fornecer uma lista em que ele escolha a opção desejada, saiba que está dando a eles a opção de fazer variações de ortografia, formatação e coloquialismo nos dados.

5. Crie um repositório de dados central.

Para garantir uma visão única do cliente, crie um repositório central para os dados, que seja facilmente acessível e vinculável. Uma maneira de vincular ou associar seus dados é padronizar formatos, verificar a precisão, identificar duplicidades e consolidar arquivos com software e, finalmente, adicionar esses dados ao banco de dados mestre.

6. Aprimore seus dados.

A boa qualidade dos dados permitirá que você alcance seus clientes, mas aprimorar seus dados permitirá definir alvos, segmentar e oferecer melhores resultados aos seus clientes de maneira oportuna, oferecendo a você o ROI esperado.

7. Designe gerentes de qualidade de dados.

Embora toda a organização tenha o dever de interagir com os dados coletados, designar apenas alguns principais gerentes de qualidade de dados garante processos consistentes, foco na qualidade e melhor análise e aplicação dos dados.

8. Atualize, entenda e aplique.

Respire fundo. Em seguida, observe seus dados. Às vezes é necessário ter uma visão mais ampla para se obter um melhor panorama dos dados antes de analisá-los detalhadamente. Uma vez definidos os padrões e tendências, atualizar seu banco de dados, compreender os pontos importantes e aplicá-los à sua estratégia de dados global solucionará o problema dos dados.

9. Adote uma solução de qualidade de dados de terceiros.

Pode ser que você não tenha tempo e recursos suficientes para garantir a qualidade de seus dados e não há nada de errado nisso. Existem aplicações de terceiros, bem como organizações que oferecem serviços profissionais de Data Quality, que não só validam, mas também oferecem a você uma nova percepção de seus dados.

10. Coleta de dados em tempo real.

Este é o último e principal item. Quando você consegue garantir a precisão e a integridade dos dados coletados em tempo real, consegue poupar o tempo e o esforço associados à verificação no back office, mas soluções em tempo real também podem garantir que você não perca oportunidades e envolvimento com os seus leads.

A qualidade de dados ruim pode diminuir o grau de satisfação do cliente, fazer com que você não atinja seu mercado-alvo e, principalmente, levar à perda de fluxos essenciais de receita. Não deixe que o monstro dos dados derrote você. Colete seus dados e use-os também.