

Descrição do Estudo de Caso : Adike

Isaac Pratti Silva - 20251BSI0370 & Mateus Dutra Ribeiro - 20251BSI0310

Resumo

A Adike é o resultado da fusão de duas empresas multinacionais, a Adidas e a Nike. Fundada com o objetivo de revolucionar o mercado de roupas esportivas, a empresa busca inovar no cenário atual de vestimentas projetadas para fins atléticos. Com foco em melhorar o desempenho dos atletas, a Adike desenvolve tecnologias que garantem conforto e resistência em suas peças, posicionando-se assim como uma forte concorrente no mercado dominado por outras marcas já consolidadas.

História da Empresa

Em 2013, o mundo esportivo presenciava uma inversão de papéis inédita: a Puma, tradicionalmente a terceira maior empresa do setor, assumira a liderança do mercado após uma série de inovações tecnológicas e patrocínios estratégicos. Enquanto isso, as gigantes Adidas e Nike, outrora rivais implacáveis, enfrentavam uma crise sem precedentes, com quedas sucessivas nas vendas e perda de espaço para a concorrente. Foi nesse contexto de crise que os CEOs Isaac Pratti (Adidas) e Mateus Dutra (Nike), durante um encontro sigiloso no Super Bowl de 2014, tomaram uma decisão que mudaria para sempre a indústria esportiva: a fusão de suas empresas, dando origem à Adike.

A recém-criada Adike revolucionou o mercado em tempo recorde. Ao unir as melhores tecnologias das duas marcas - como a tecnologia Boost da Adidas e o Air da Nike - a empresa desenvolveu o AirBoost, considerado o tênis mais avançado do mundo. Além disso, com uma agressiva política de patrocínios que atraiu astros como Neymar, LeBron James e Messi, a Adike não apenas recuperou o mercado perdido como estabeleceu um domínio sem precedentes. Em apenas dois anos, a empresa alcançou valor de mercado superior a US\$ 300 bilhões, superando até mesmo gigantes como a Apple.

A estratégia de inovação constante foi crucial para esse sucesso. A Adike investiu pesado em pesquisas, desenvolvendo desde roupas com termorregulação automática até tênis com capacidade de carregar dispositivos eletrônicos. Sua expansão global foi igualmente impressionante, com mais de 10.000 filiais inauguradas em todos os continentes em poucos anos.

Organograma

Isaac P. e Mateus D. tornaram-se CEOs da empresa após a fusão. Logo após o sucesso da marca e a iminente expansão de filiais, foi necessária uma grande quantidade de funcionários, principalmente nos setores executivos. Atualmente, contamos com 40000

peças trabalhando nos setores de pesquisa, vendas e marketing. O setor de vendas conta com 5 profissionais de alto cargo: Diretor de Vendas, Diretor de Finanças, Comissário, Gerente de Projetos, Especialista de Projetos. Como o setor de marketing é mais amplo, precisamos de um número maior de funcionários. Nele, temos 6 responsáveis: Diretor de Marketing, Gerente de Marketing, Dois Gerentes de Projetos, Dois Especialistas em Projetos. Já o setor de pesquisas também possui 5 funcionários: Diretor de Pesquisa, Gerente de Produtos, Gerente de Programa, Gerente de Projetos, Especialista em Projetos. Esses profissionais são responsáveis, principalmente, pelo desenvolvimento de novas tecnologias e por testar novas estratégias de marketing. A Figura 1 abaixo ilustra melhor nossa estrutura.

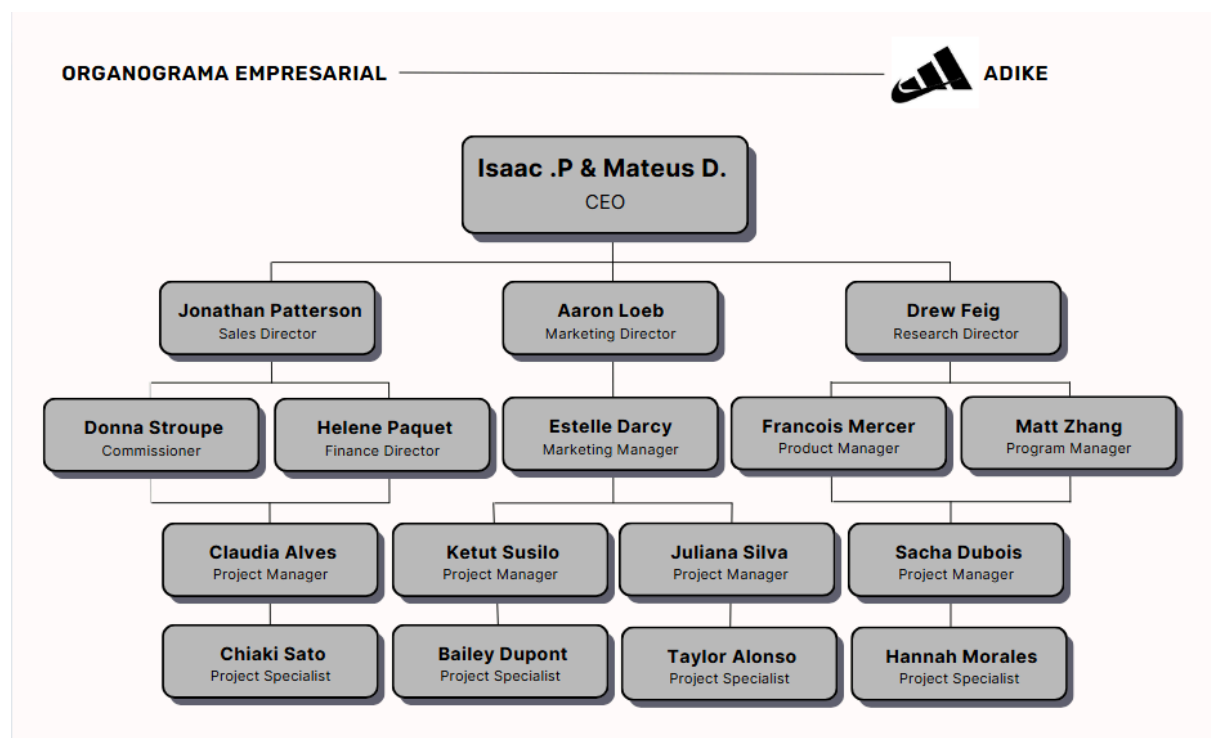


Figura 1: Organograma Adike

A empresa possui um ambiente colaborativo, que valoriza o trabalho em equipe e incentiva o crescimento pessoal dos funcionários. Além disso, adotamos uma cultura organizacional aberta, onde as ideias de todos são ouvidas independentemente do setor ou do cargo ocupado.

Produtos e serviços

A Adike redefiniu os padrões da indústria esportiva ao desenvolver uma linha completa de produtos inteligentes e serviços inovadores. No segmento de calçados, destaca-se o AirBoost, que combina as melhores tecnologias de amortecimento das marcas fundadoras, oferecendo desempenho 30% superior. Já o SmartKicks revoluciona o treino com sensores biomecânicos que analisam cada movimento,

enquanto o PowerCharge transforma passos em energia, carregando dispositivos eletrônicos durante a caminhada.

No vestuário, a Adike introduziu peças inteligentes como a linha ThermoFlex, com regulação térmica automática. Para completar, a tecnologia SolarWeave integra células solares em roupas esportivas, garantindo energia para dispositivos durante atividades ao ar livre.

A empresa também inovou nos acessórios, com a SmartBall - equipada com sensores de alta precisão - e o Adike Track, smartwatch com análise preventiva de lesões. O compromisso com sustentabilidade se materializa no EcoAdike, iniciativa que já reciclou milhões de produtos, transformando-os em novas soluções esportivas.

Vendas e marketing

Atualmente, a Adike opera com um modelo que já não atende às demandas do consumidor moderno. Enquanto sua sede em Boston se concentra no desenvolvimento de tecnologias inovadoras e estratégias de marketing avançadas, suas filiais globais ainda dependem de métodos ultrapassados de vendas - como divulgação em outdoors, anúncios em revistas esportivas e o tradicional sistema de vendas por telefone. Essa desconexão entre inovação de produto e estratégia comercial está criando uma lacuna perigosa no mercado.

Para consolidar sua posição como líder absoluta do setor esportivo, a Adike precisa urgentemente implementar uma estratégia agressiva de comércio eletrônico, que lhe permitirá: substituir os canais tradicionais por uma plataforma digital integrada, oferecendo experiência de compra personalizada através de realidade aumentada e recomendações baseadas em IA, transformar suas filiais físicas em centros de experiência, onde os clientes podem testar produtos antes de comprar online com retirada imediata, implementar um sistema de assinaturas premium com benefícios exclusivos como lançamentos antecipados e frete grátis expresso, dominar a inteligência de mercado através de análise de dados em tempo real, permitindo ajustes instantâneos de preços e estoque e criar uma comunidade digital engajada, integrando wearables, aplicativos de treino e redes sociais em um ecossistema único

Quantos funcionários são gerentes, trabalhadores de produção ou trabalhadores de conhecimento ou informação? Explique e desenhe a hierarquia da administração da empresa de acordo com a pirâmide de três níveis ilustrada no capítulo 2 do livro texto.

Contamos com 16 gerentes seniores responsáveis pela gestão global da organização. Esses profissionais atuam diretamente na formulação de estratégias

corporativas, tomada de decisões financeiras críticas, planejamento de expansão e gestão de parcerias estratégicas. Sua atuação se concentra no desenvolvimento de projetos inovadores que são posteriormente executados por nossos parceiros externos, garantindo que nossa empresa mantenha o foco em atividades de alto valor agregado.

Os colaboradores dos setores de pesquisa, vendas e marketing são classificados como trabalhadores do conhecimento, pois suas funções envolvem expertise especializada e tomada de decisões baseadas em dados. Essa categoria inclui desde os gerentes corporativos até os especialistas técnicos. Nossa estrutura operacional conta com aproximadamente 10.000 funcionários distribuídos pelas filiais de venda, organizados da seguinte forma: cada unidade comercial é gerida por um gerente de filial, sendo que cada profissional qualificado administra cerca de 5 lojas próximas geograficamente.

Este modelo nos permite manter padrões de gestão uniformes enquanto otimizamos custos operacionais. A força comercial é composta por cerca de 7.000 vendedores, com uma média de 3-4 profissionais por loja física. Estes colaboradores são responsáveis pelo atendimento direto ao cliente, prospecção ativa e fechamento de vendas. Complementando a equipe, temos aproximadamente 1.000 assistentes de loja que dão suporte às operações diárias, incluindo gestão de estoque, operações de caixa e logística básica. Adotamos um modelo 100% terceirizado para fabricação em larga escala. Esta estratégia nos permite: Eliminar custos fixos com estrutura industrial Garantir escalabilidade rápida conforme a demanda.

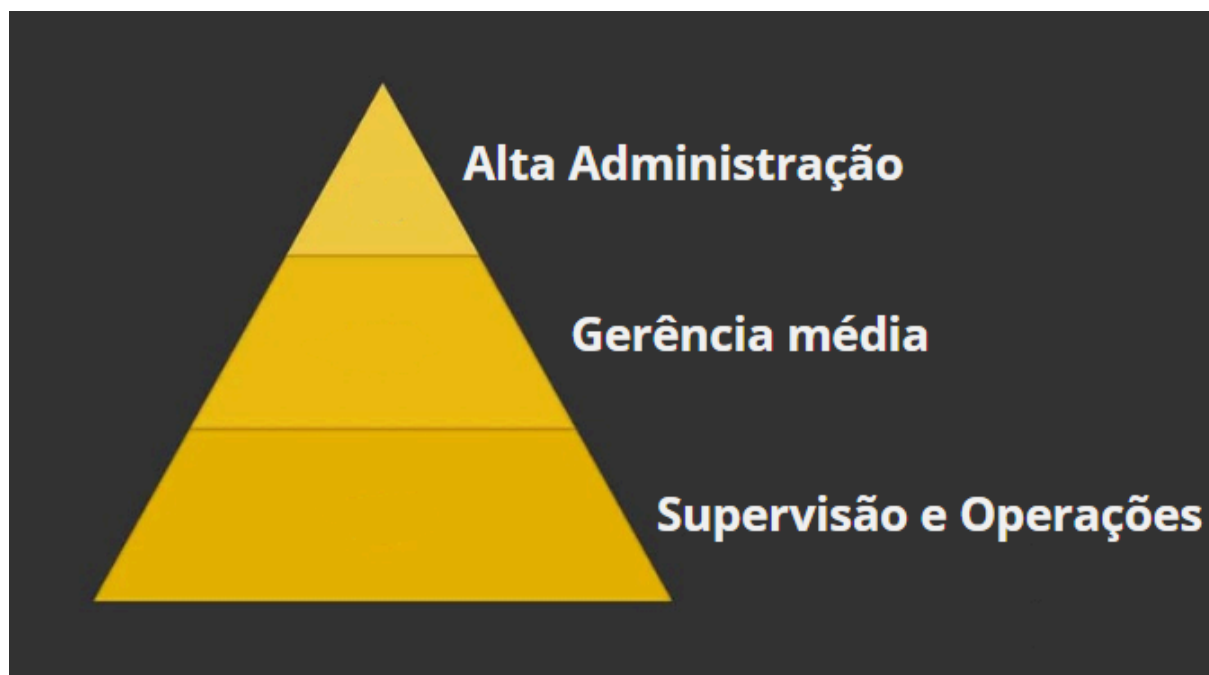


Figura 2: exemplo da hierarquia

A hierarquia administrativa da Adike é organizada em três níveis distintos, seguindo uma estrutura piramidal que define claramente as responsabilidades e a cadeia de comando dentro da empresa.

No topo da pirâmide, está o nível estratégico, também conhecido como alta administração, composto pelos CEOs Isaac P. e Mateus D. Eles são os principais responsáveis pela definição da visão, missão e objetivos de longo prazo da Adike, além de tomarem decisões cruciais que impactam toda a organização e representam a empresa em âmbito institucional.

No nível intermediário, encontra-se a média administração, formada pelos diretores das áreas funcionais: Vendas, Finanças, Marketing e Pesquisa. Esses profissionais atuam como elo entre a alta administração e os setores operacionais, traduzindo as estratégias corporativas em planos de ação e garantindo que as metas departamentais estejam alinhadas com os objetivos globais da empresa.

Por fim, na base da pirâmide, está o nível operacional, que compreende a baixa administração, integrada por gerentes, especialistas e suas equipes. Esses profissionais são responsáveis pela execução das atividades diárias, supervisionando processos específicos e assegurando a eficiência operacional. Eles também reportam resultados e desafios aos diretores, permitindo ajustes contínuos para otimizar o desempenho da Adike.

Que tipos de sistemas e tecnologias de informação seriam os mais importantes para uma empresa como a que você escolheu? Descreva no mínimo 3 sistemas e justifique sua resposta.

Business Intelligence (BI) – Análise de Dados em Tempo Real

Esse sistema permite coletar, processar e analisar dados de vendas, comportamento do consumidor e desempenho de produtos. Na Adike, o BI ajudaria a ajustar preços e estoque dinamicamente, identificar tendências de consumo e monitorar o desempenho de produtos inovadores, como o AirBoost e o SmartKicks.

Sistemas de Informações Gerenciais (SIG)

Voltados para decisões táticas e operacionais, os SIG geram relatórios estruturados sobre desempenho por filial, setor e iniciativas como o programa EcoAdike. Eles ajudariam a Adike a controlar custos, melhorar a eficiência operacional e garantir que suas 10.000 filiais globais funcionem de forma alinhada.

Sistemas de Apoio ao Executivo (SAE)

Os Sistemas de Apoio ao Executivo (SAE) são ferramentas estratégicas projetadas para auxiliar a alta administração na tomada de decisões complexas. Na Adike, esse sistema seria fundamental para consolidar dados de diferentes áreas do negócio e apresentá-los de forma visual e intuitiva, permitindo que os líderes acompanhem o desempenho global da empresa em tempo real.

Como a sua empresa agrega valor aos seus clientes?

A Adike agrega valor por meio da inovação tecnológica superior em produtos como o AirBoost (combinação das melhores tecnologias da Adidas e Nike), SmartKicks (sensores biomecânicos), e PowerCharge (que transforma passos em energia), linhas como ThermoFlex (regulagem térmica automática). Além disso possuímos acessórios avançados como SmartBall com sensores de alta precisão e Adike Track (smartwatch com análise preventiva de lesões). Por fim agregamos valor através da sustentabilidade EcoAdike que recicla produtos antigos, transformando-os em novas soluções esportivas.

Quais outras empresas são as principais concorrentes? Como seus produtos se comparam em preço e funcionalidade aos da sua empresa?

A maior concorrência é a Puma que liderou o mercado em 2013 com inovações e patrocínios estratégicos. Seus produtos têm preços competitivos, mas falta integração tecnológica avançada como a Adike.

E a segunda empresa que tem se destacado no cenário é a Under Armour que foca em roupas com tecnologia de compressão, mas não oferece soluções como carregamento de dispositivos (PowerCharge) ou termoregulação automática.

Dessa forma a Adike, em funcionalidade supera ao integrar tecnologias como sensores, carregamento de energia e tecidos inteligentes. Em preço, seus produtos tendem a ter valor agregado mais alto, mas com justificção em inovação e performance.

Quais são as forças competitivas segundo Modelo de Porter que podem afetar o setor? Justifique sua resposta com base nos conceitos do livro texto.

As forças competitivas segundo o modelo de Porter que podem afetar o setor são: rivalidade entre concorrentes existentes (o mercado de artigos esportivos é extremamente competitivo, com empresas estabelecidas como Puma, Under Armour e outras lutando por participação), poder de barganha dos clientes (os clientes podem optar por outras marcas devido as diversas opções do mercado), ameaça de novos entrantes (as barreiras de entrada são consideráveis devido aos altos investimentos em P&D, marketing e estabelecimento de canais de distribuição entretanto, startups de tecnologia esportiva podem entrar em nichos específicos com inovações), poder de barganha dos fornecedores (devido a terceirização da produção o risco de afetar é baixo), ameaça de produtos substitutos (itens como calçados e roupas comuns, sem alta tecnologia, podem competir em preço com produtos premium).

Que estratégia competitiva a sua empresa deve seguir? Justifique sua resposta com base nos conceitos do livro texto.

A estratégia competitiva que a Adike deve seguir é a diferenciação com foco em inovação tecnológica, pois a estratégia de diferenciação permite à empresa oferecer valor único percebido pelo cliente, justificando preços mais altos, dessa forma a empresa deve focar na criação de um ecossistema digital integrado que conecte todos os seus produtos inteligentes, aplicativos e serviços.

Quais sistemas de informação melhor suportam essa estratégia? Justifique sua resposta.

Os sistemas de informação que melhor suportam são:

Business Intelligence (BI): Permite decisões baseadas em dados em tempo real, monitoramento de mercado, ajustes em estoque/preços e análise do comportamento do consumidor.

Sistemas de Apoio ao Executivo (SAE): Apoiam os CEOs com visualização estratégica dos dados consolidados para tomadas de decisão.

Sistema de Gestão de Relacionamento com o Cliente (CRM, Customer Relationship Management) permitirá criar experiências personalizadas para os clientes, integrando dados de uso dos produtos inteligentes, histórico de compras e preferências.

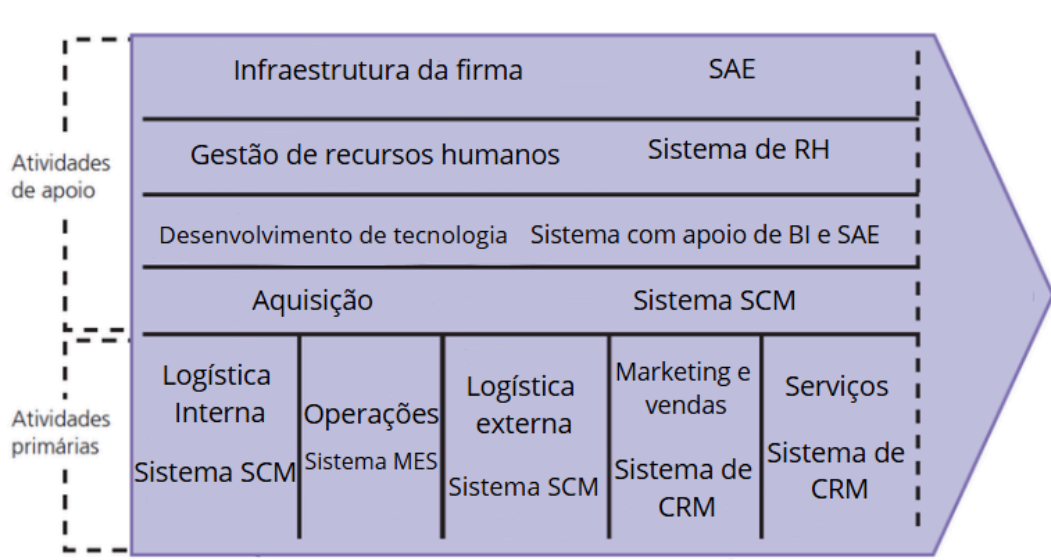


Figura 3: Diagrama de Porter

SAE - Para dar suporte estratégico nas decisões sobre inovação

RH, Recursos Humanos - é essencial para organizar e otimizar a força de trabalho, além de permitir avaliações de desempenho e planejamento de carreira.

BI - Para analisar o comportamento do consumidor e orientar o desenvolvimento de produtos

SCM, Supply Chain Management (Gestão da Cadeia de Suprimentos) - Como a empresa terceiriza a produção e tem mais de 10 mil filiais, o SCM é fundamental para garantir que cada loja esteja abastecida corretamente e que a logística funcione de forma fluida.

MES, Manufacturing Execution System (Sistema de Execução da Produção) - Apesar da produção ser terceirizada, a Adike precisa acompanhar a produção em tempo real para garantir qualidade, inovação e prazos. Esse sistema permite monitoramento da produção dos parceiros terceirizados controle de qualidade dos produtos inovadores (como AirBoost, ThermoFlex), sincronização com o planejamento de demanda via BI

CRM - O CRM ajuda a entender o comportamento do consumidor, oferece recomendações baseadas em IA, cria programas de fidelidade, e integra os wearables (como o Adike Track) ao histórico de consumo do cliente.

Quais informações a sua empresa pode descobrir ao rastrear as atividades dos visitantes em seu site? Que valor essas informações forneceria à empresa?

Os dados coletados revelam os padrões de navegação dos consumidores, incluindo páginas mais acessadas, duração das visitas e o percurso até a finalização da compra. É possível analisar as taxas de conversão e abandono do carrinho, identificando onde os clientes desistem do processo, o que permite melhorar a experiência do usuário.

A análise também fornece informações demográficas dos visitantes, como localização, dispositivos utilizados e se são novos ou recorrentes. A Adike consegue identificar as preferências dos usuários observando quais produtos despertam mais interesse e como interagem com diferentes tipos de conteúdo. Adicionalmente, é possível avaliar o desempenho das campanhas de marketing, identificando quais geram maior tráfego e retorno sobre investimento.

Essas informações têm valor estratégico significativo. Permitem personalizar a experiência de compra através de CRM e inteligência artificial, recomendando produtos baseados no histórico do cliente. Com ferramentas de Business Intelligence, a empresa pode otimizar seu estoque e ajustar preços dinamicamente conforme o comportamento real de consumo.

O monitoramento também contribui para campanhas de marketing mais eficientes, com melhor compreensão sobre o que gera engajamento e resultados positivos.

Por último, essas informações ajudam a Adike a aperfeiçoar toda a jornada do cliente, conectando o ambiente físico ao digital. Assim, as lojas físicas se transformam em espaços de experiência onde os consumidores podem experimentar produtos antes de comprar online, criando uma transição natural entre os mundos físico e virtual.

Descreva em detalhes o que são cookies e como eles são criados e como funcionam, tanto no cliente quanto no servidor web.

Cookies são pequenos arquivos de dados que os servidores web enviam e armazenam no navegador do usuário. Quando você acessa um site, o servidor pode gerar esses cookies para registrar informações importantes como credenciais de login, preferências e configurações personalizadas.

Este cookie (identificador) é automaticamente enviado ao servidor em cada nova requisição. Ao receber este identificador, o servidor o valida, confirma sua identidade, verifica suas permissões e recupera suas informações específicas. Isso permite que o servidor forneça respostas personalizadas e mantenha uma experiência contínua sem exigir reautenticação constante, essencialmente funcionando como seu "cartão de identificação digital" durante toda sua interação com o sistema.

Os servidores web podem configurar diferentes tipos de cookies: alguns são temporários e desaparecem quando você fecha o navegador (cookies de sessão), enquanto outros permanecem armazenados por um período determinado (cookies persistentes). Além disso, os servidores implementam medidas de segurança como criptografia HTTPS e flags HttpOnly para proteger essas informações durante a transmissão.

Essa troca de informações entre navegador e servidor web é fundamental para o funcionamento de sites modernos, permitindo desde simples lembretes de preferências até a manutenção de sessões autenticadas de forma segura.

Elabore uma declaração de privacidade curta (de duas a três páginas) para o site.

Declaração de Privacidade – Adike

1. Compromisso com a privacidade

A Adike valoriza a sua privacidade e está comprometida em proteger os dados pessoais dos usuários, clientes, colaboradores e parceiros que interagem com nossa marca. Esta Declaração de Privacidade explica de forma clara e acessível como coletamos, usamos, armazenamos e protegemos suas informações, conforme as melhores práticas de governança digital e segurança da informação.

Nosso objetivo é garantir uma experiência segura, personalizada e transparente para todos que utilizam nossos serviços e produtos, tanto em plataformas digitais quanto em interações físicas em nossas lojas e eventos.

2. Coleta de informações

Coletamos informações pessoais e não pessoais com o objetivo de aprimorar nossos produtos, serviços e sua experiência com a marca. As informações podem ser coletadas de diversas formas, incluindo:

- Ao realizar compras em nosso site ou lojas físicas;
- Ao se cadastrar em nossas plataformas ou newsletters;
- Durante interações com nossos dispositivos inteligentes (como tênis e wearables);
- Por meio da navegação em nosso site e aplicativos (cookies e tecnologias semelhantes);
- Durante campanhas de marketing e ações promocionais.

Dados que podem ser coletados incluem: nome, e-mail, endereço, número de telefone, histórico de compras, localização aproximada, comportamento de navegação, dados biométricos e dados coletados por sensores embutidos em produtos inteligentes.

3. Uso das informações

Utilizamos os dados coletados para:

- Personalizar sua experiência de compra e navegação;

- Melhorar nossos produtos e serviços com base em análise de uso;
- Enviar comunicações personalizadas e ofertas relevantes;
- Realizar manutenção preventiva com base nos dados dos wearables;
- Garantir a segurança e a autenticidade das transações;
- Cumprir obrigações legais e regulatórias.

A Adike não comercializa dados pessoais de seus clientes. Compartilhamentos ocorrem apenas com parceiros estratégicos autorizados, exclusivamente para finalidades operacionais e sempre respeitando esta política.

4. Cookies e tecnologias similares

Utilizamos cookies para armazenar informações que ajudam a reconhecer você em visitas futuras, lembrar suas preferências e entender como nosso site está sendo usado. Essas informações são essenciais para oferecer uma navegação mais fluida, segura e personalizada.

Você pode configurar seu navegador para recusar cookies ou alertar quando eles estiverem sendo enviados. No entanto, isso pode impactar a funcionalidade de certas partes do site.

5. Armazenamento e proteção dos dados

A Adike adota rigorosos padrões de segurança para garantir a integridade e confidencialidade de suas informações. Utilizamos criptografia, controle de acesso, firewalls, monitoramento contínuo e políticas de privacidade internas para proteger os dados armazenados em nossos sistemas.

Os dados são armazenados pelo tempo necessário para cumprir as finalidades para as quais foram coletados ou conforme exigido por lei.

6. Direitos dos titulares

Em conformidade com as legislações de proteção de dados aplicáveis (como a LGPD), garantimos os seguintes direitos aos titulares dos dados:

- Acesso às suas informações;
- Correção de dados incompletos ou desatualizados;

- Exclusão de dados desnecessários ou tratados em desconformidade;
- Portabilidade dos dados;
- Revogação do consentimento;
- Oposição ao tratamento de dados em casos específicos.

Para exercer qualquer um desses direitos, entre em contato com nosso canal de privacidade.

7. Atualizações da política

Esta Declaração de Privacidade pode ser atualizada a qualquer momento para refletir mudanças em nossas práticas ou em requisitos legais. Notificações relevantes serão divulgadas em nossos canais oficiais.

8. Contato

Em caso de dúvidas, solicitações ou preocupações relacionadas à privacidade e ao tratamento de seus dados pessoais, entre em contato conosco:

E-mail: privacidade@adike.com

Endereço: Sede Global – Boston, MA, EUA

Responsável pelo tratamento de dados: Departamento de Privacidade Adike

Última atualização: Abril de 2025

© Adike Corporation – Todos os direitos reservados.