

Aula 2

Transformação Digital em Multi-x

Prof. Renato Vertemati

1

Modelos exponenciais

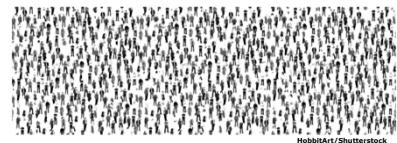
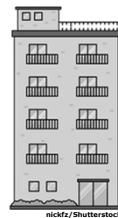
2

Modelos exponenciais

- O termo *organizações exponenciais* foi cunhado por Salim Ismail, autor do livro *best-seller Organizações Exponenciais*, estrategista de negócios e fundador da Singularity University

3

Modelos exponenciais



4

Modelos exponenciais

- Os 6 Ds do processo de criação de uma empresa exponencial, segundo Peter Diamandis:

5

Modelos exponenciais

- Digitalização: tudo o que é digitalizado pode entrar em crescimento exponencial, já que informação assim é fácil de ser acessada, compartilhada e organizada

6

Modelos exponenciais

- **Decepção:** o período de crescimento inicial, após a fase 1, causa decepção, pois há muita expectativa envolvida

Modelos exponenciais

- **Disrupção:** um mercado sofre disruptura por alternativas digitais quando essas se tornam mais eficientes e mais baratas

7

8

Modelos exponenciais

- **Desmonetização:** o dinheiro é retirado da equação à medida que os custos tecnológicos e operacionais diminuem

Modelos exponenciais

- **Desmaterialização:** com a tecnologia em nossas mãos, muitos produtos físicos ou equipamentos são desnecessários. Isso simplifica, organiza os processos e diminui custos

9

10

Modelos exponenciais

- **Democratização:** o acesso ao produto, uma vez digitalizado e validado, é fácil para todos por meio de plataformas digitais

Grandes organizações exponenciais

11

12

Grandes organizações exponenciais

- Rompimento com o mercado formal
- Experimentação



tanuhu2001/Shutterstock

13

Grandes organizações exponenciais

- Baixíssima barreira à entrada
- Mecanismo de feedback



360b/Shutterstock

14

Grandes organizações exponenciais

- Inversão da fórmula de web search
- Algoritmos



rvisoft/Shutterstock

15

Grandes organizações exponenciais

- Usabilidade
- Algoritmos



tanuhu2001/Shutterstock

16

Grandes organizações exponenciais

- Colaboração
- Empoderamento



360b/Shutterstock

17

Grandes organizações exponenciais

- Colaboração
- Status



infotaco/Shutterstock

18

Grandes organizações exponenciais

- Acesso
- Inovação

19

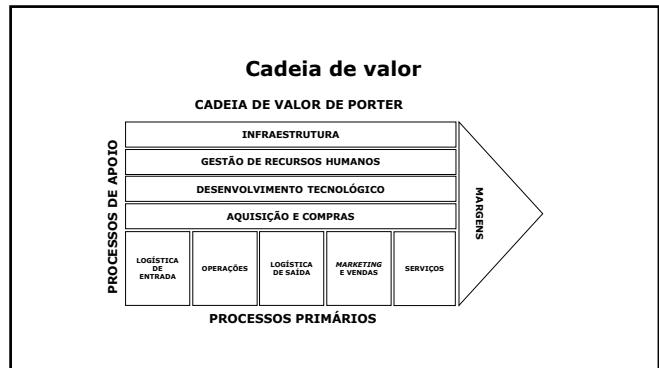
Cadeia de valor

20

Cadeia de valor

- Esta ferramenta criada por Michael Porter, em 1985, é uma forma eficaz de ilustrar os processos da empresa que geram valor para os clientes, indicando suas conexões e sequência

21



22

Cadeia de valor

- Processos primários: também chamados de *processos core* (núcleo), são aqueles que geram valor diretamente para os clientes
- Logística de entrada ou *inbound*: compra de matéria-prima ou serviços que serão transformados em produtos

23

- Cadeia de valor**
- Operações: são os processos de transformação, geralmente ligados à fabricação
 - ✓ Logística de saída ou *outbound*: entrega dos produtos ou serviços aos clientes
 - ✓ Marketing e vendas: atividades que atraem e convertem interessados em clientes
 - ✓ Pós-vendas ou serviços: atividades que garantem o bom relacionamento com os clientes, para que retornem assim que necessário

24

Cadeia de valor

- Processos de apoio: apoiam a realização dos processos primários, gerando valor indiretamente
- Infraestrutura: compreende as áreas administrativas, jurídica, financeira e contábil
- Gestão de recursos humanos: atividades de manutenção e evolução técnica dos funcionários, além de atração e recrutamento de novos colaboradores

25

Cadeia de valor

- Tecnologia: manutenção de sistemas, ferramentas e parque de máquinas
- Aquisição/compras: atividades que suprem as necessidades de recursos de uma empresa para manter-se funcionando. Exemplos: manutenção de máquinas, peças de reposição, compra de softwares de operação

26

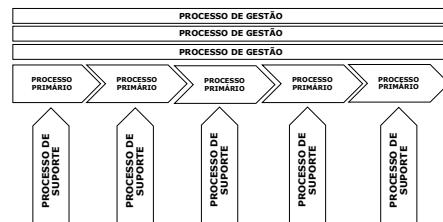
Cadeia de valor

- Após algumas décadas e com a evolução dos modelos organizacionais, a cadeia de valor foi revista para abrigar os processos de gestão além do RH, dada sua relevância para a geração de valor
- Observem que os processos de gestão acompanham todo o fluxo da companhia, e cada processo primário pode ter suas próprias e exclusivas atividades de suporte

27

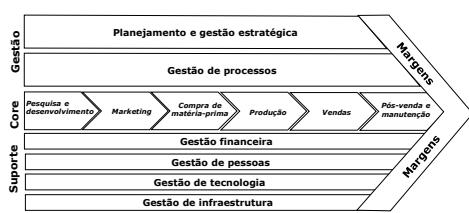
Cadeia de valor

CADEIA DE VALOR MODERNIZADA



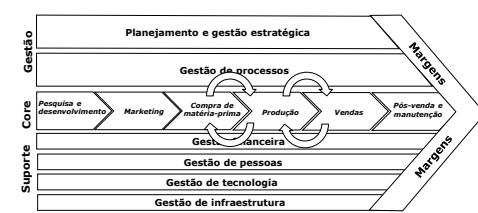
28

Cadeia de valor – exemplo



29

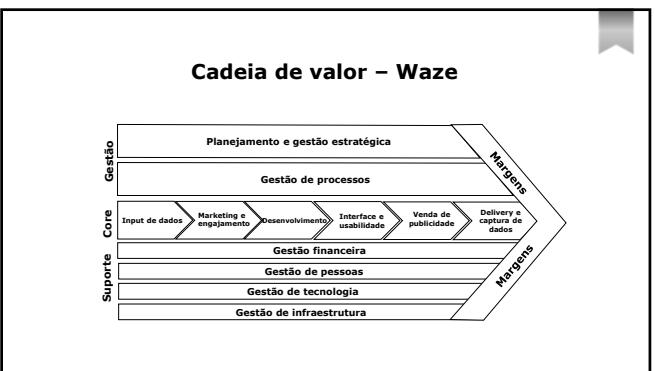
Cadeia de valor – exemplo



30

- #### ■ E se fosse o Waze?

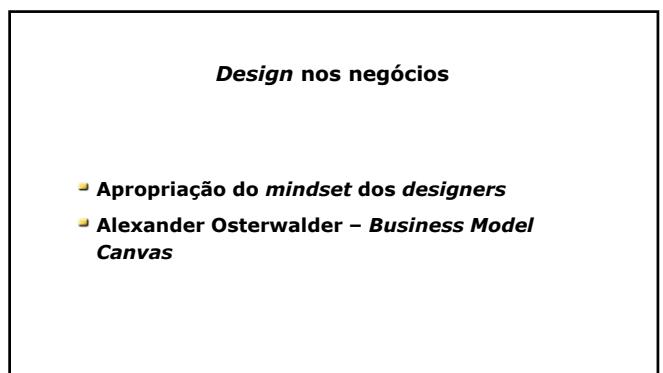
31



32

Design nos negócios

33

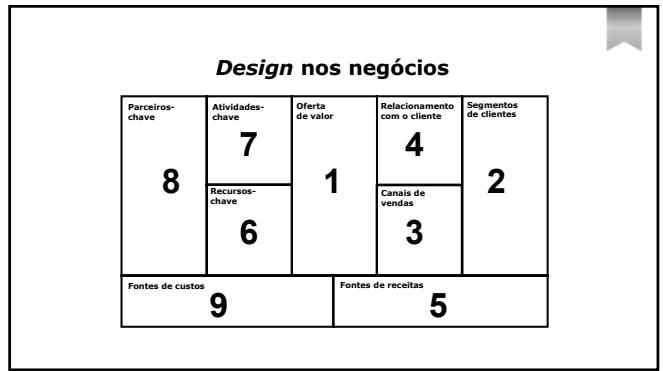


34

Design nos negócios



35



36

Na prática: o *business canvas* de uma empresa exponencial

37

Business canvas – empresa exponencial

- Inicie do zero
- Defina seu propósito de transformação
- Escolha o grande problema
- Selecione o tipo de empresa: baseada em algoritmos, plataforma ou ecossistema
- Desenhe os segmentos de clientes e a proposta de valor

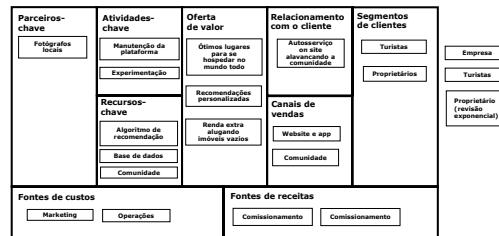
38

Business canvas – empresa exponencial

- Entenda que pessoas trabalharão para você (não RH, mas usuários)
- Pense nas comunidades onde estas pessoas estão
- Confira as automações e algoritmos
- Confira as atividades de engajamento

39

Business canvas – empresa exponencial 1



40

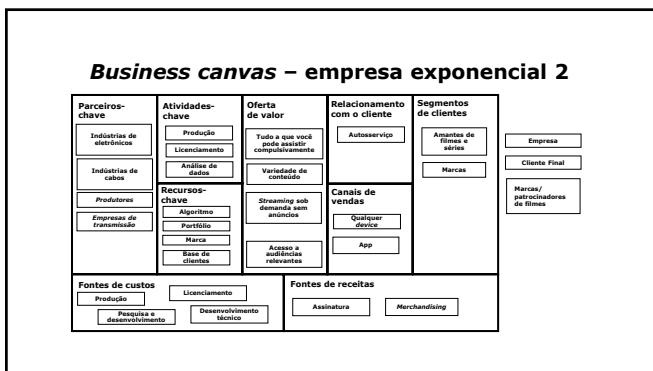
- Qual é?

41

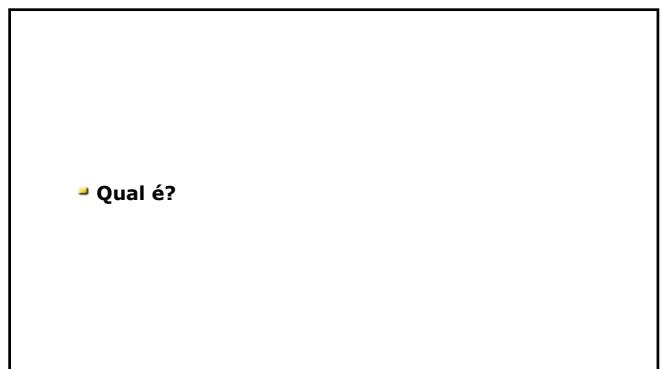


tanuhu2001/Shutterstock

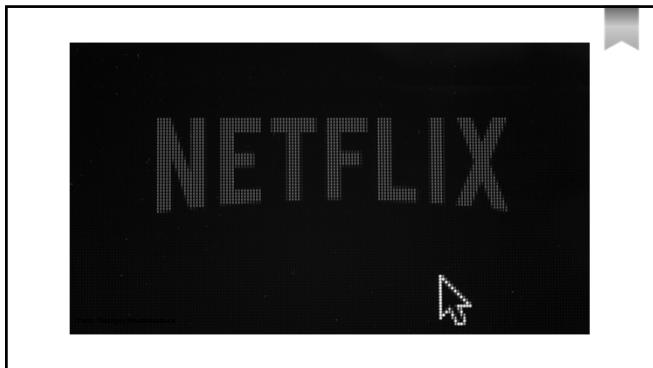
42



43



44



45