

Dinâmicas da Aula 2

Grupo 4 (inserir os RMs/ nomes apenas ao subir as dinâmicas no portal, em .docx)

Data-driven & AI Business Strategies

FIAP MBA+



Atividades de apoio

Geração de valor

Exemplo Bancos



Infraestrutura gerencial: Planejamento / Controladoria / Auditoria fiscal / Jurídico / Compliance / Gestão de riscos / ...

Gestão de RH: Recrutamento e seleção / Capacitação / Desenvolvimento de talentos / Gestão de carreira / Benefícios / Cargos e salários / ...

Desenvolvimento tecnológico: Pesquisa e Desenvolvimento / Inovação / Projetos de produtos VANTAGEM e serviços / **Desenvolvimento de sistemas** / Suporte de TI / **Automação de processos** / ... COMPETITIVA

Administração da cadeia de fornecimento: Relacionamento com parceiros / Gestão de fornecedores / Processos de compras de informações e serviços / ...

Logística entrada: Atividades primárias Numerário / Informação / Normativos / Carteiras de investimentos e de empréstimos / Ativos mobiliários / ...

Operações: Mesa de operações (Tesouraria) / Empréstimos e financiamentos / Cobrança / Renegociação /

Backoffice / ...

Logística saída: App mobile / Website / Contact center / Agências / Correspondentes rádio e TV / não bancários / ATMs / ...

Mktg e vendas: Marketing digital e convencional / Publicidade em apps, jornais, Patrocínio / Telemarketing /

Pesquisas de satisfação / ...

Ser. pós-venda Assistente virtual / Chat / SAC / Ouvidoria / Gerente de contas / ...

Dinâmica 6, para identificação de atividades que geram valor

Cada grupo deverá selecionar dois conjuntos de atividades primárias e dois de atividades de apoio relevantes para a organização. Para esses quatro conjuntos, serão propostas duas atividades capazes de gerar valor e, assim, resultarem em vantagem competitiva. Ao final, as atividades indicadas pelos grupos serão incluídas na cadeia de valor da organização.

| Atividades primárias - Logística de entrada | |
|---|--|
| | |

| Atividades primárias - Operações | |
|--|--|
| Integração com diversas fontes de dados de mercado em tempo real | Desenvolvimento e manutenção de algoritmos de IA proprietários para análise de investimentos e recomendações personalizadas. |



| Atividades primárias - Logística de saída | |
|--|--|
| | |
| Atividades primárias - Marketing e vendas | |
| | |
| Atividades primárias - Serviço pós-venda | |
| Assistente virtual | Gerente de contas |
| A | tividades de apoio - Infraestrutura gerencial |
| | Atividades de apoio - Gestão de RH |
| Atração e retenção de talentos em IA e Data Science especializados no mercado financeiro | Capacitação da equipe |
| Atividad | es de apoio - <mark>Desenvolvimento tecnológico</mark> |
| PD&I IA no setor financeiro | Arquitetura de dados focado em privacidade, segurança e qualidade de forma escalável e robusta |
| Atividades de apoio - | Administração da cadeia de fornecimento |
| | |
| | • |
| | |



Dinâmica 8, para identificação de impulsores e restritores

Na primeira parte da dinâmica os grupos identificarão dois pontos fortes, dois pontos fracos, duas oportunidades e duas ameaças.

Inicialmente o grupo deve relacionar os dois **pontos fortes** que mais se destacam:

- a. Domínio da tecnologia (IA)
- b. Personalização e Inovação

Aqui, devem ser relacionados até dois **pontos fracos** considerados relevantes pelo grupo:

- a. Ganhar a confiança dos clientes
- b. Qualidade dos dados utilizados

Passando agora às forças externas, o grupo deve apontar até duas oportunidades:

- a. Internacionalização facilitada
- b. Crescente da tecnologia (IA)

A seguir, deve-se relacionar até duas ameaças consideradas graves:

- a. IA não regulada Regulamentação do setor financeiro e de proteção de dados em constante evolução
- b. Concorrência acirrada de grandes players estabelecidos e outras fintechs

Para concluir a dinâmica, os impulsores e restritores identificados pelos grupos serão priorizados por todos, segundo sua importância e o impacto que podem causar ao negócio, caso sejam perdidos ou se configurem.



As Dinâmicas 4 e 5, para determinação do propósito e identificação de forças do mercado, já foram realizadas em sala.