CHECKLIST PARA EMPREENDER NA NOVA ECONOMIA

EMPRESAS NÃO SÃO MEMBROS DA FAMÍLIA

A CRISE E O EMPREENDEDORISMO

Ao longo desta pandemia e crise, muitas coisas mudaram e refletiram diretamente no mercado e nos negócios. Muitas empresas foram afetadas negativamente e estabeleceram manobras e prioridades para se adaptar e superar os desafios desta crise.

Todo(a) empreendedor(a) precisa conhecer e compreender as tendências dos negócios, na nova economia, para adotar diferentes formas de empreender. Existem muitos aspectos que devem ser considerados: os novos modelos de negócio, as práticas de gestão relacionadas às pessoas e aos processos. Estes são os principais desafios para os negócios sustentáveis na nova economia.

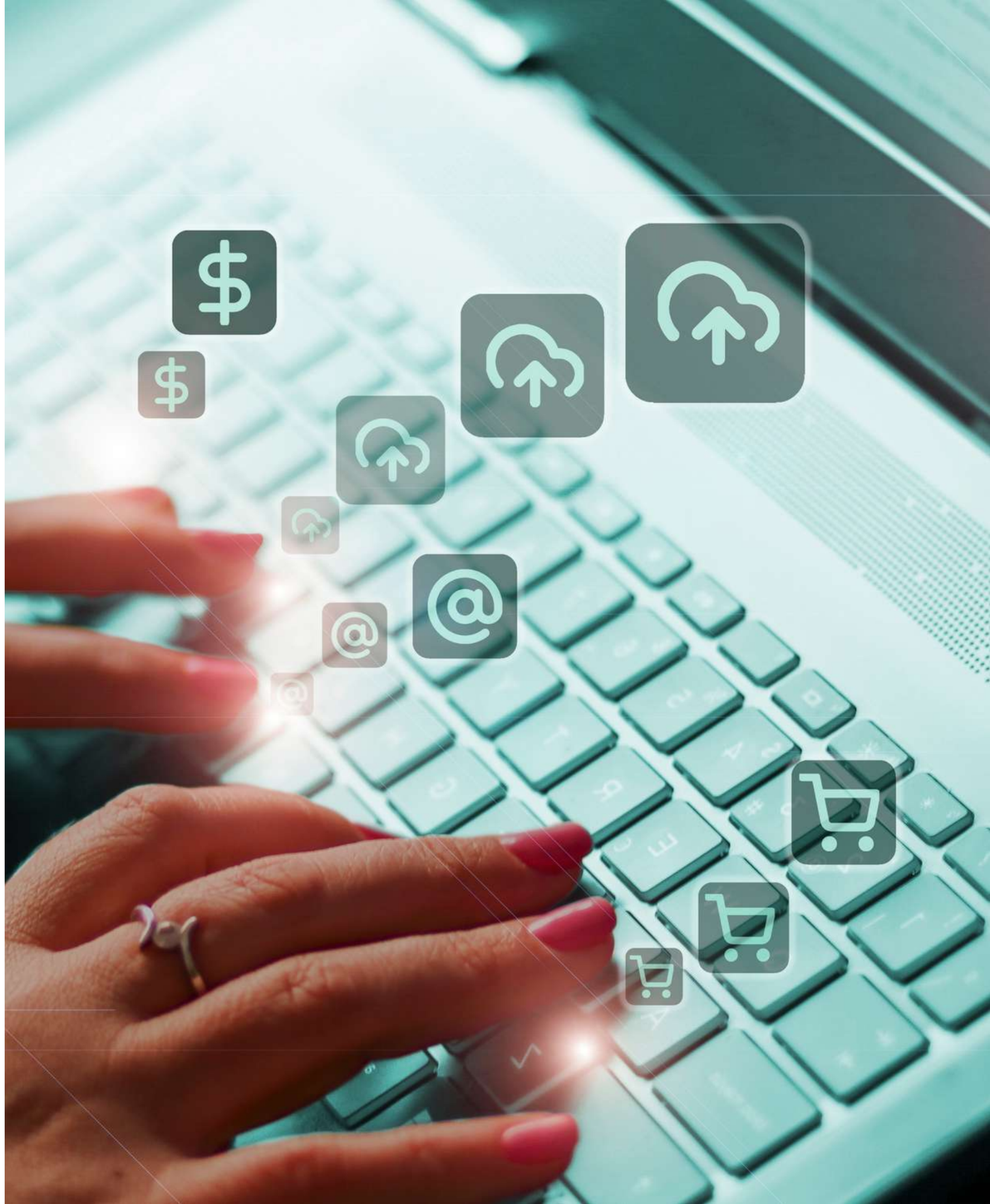
Para quaisquer objetivos como: crescer, adequar ou recuperar o seu negócio é fundamental compreender o novo ambiente, esta nova era tecnológica e digital, bem como os novos comportamentos dos consumidores e empreendedores na nova economia.

2020 E 2021

No ano passado tudo foi rápido, assustador e imprevisível. O isolamento exigiu criatividade e rapidez para implementar as novas formas de trabalhar. Neste ano, estas formas serão consolidadas e aperfeiçoadas para o uso de longo prazo.

EU VOU TE AJUDAR

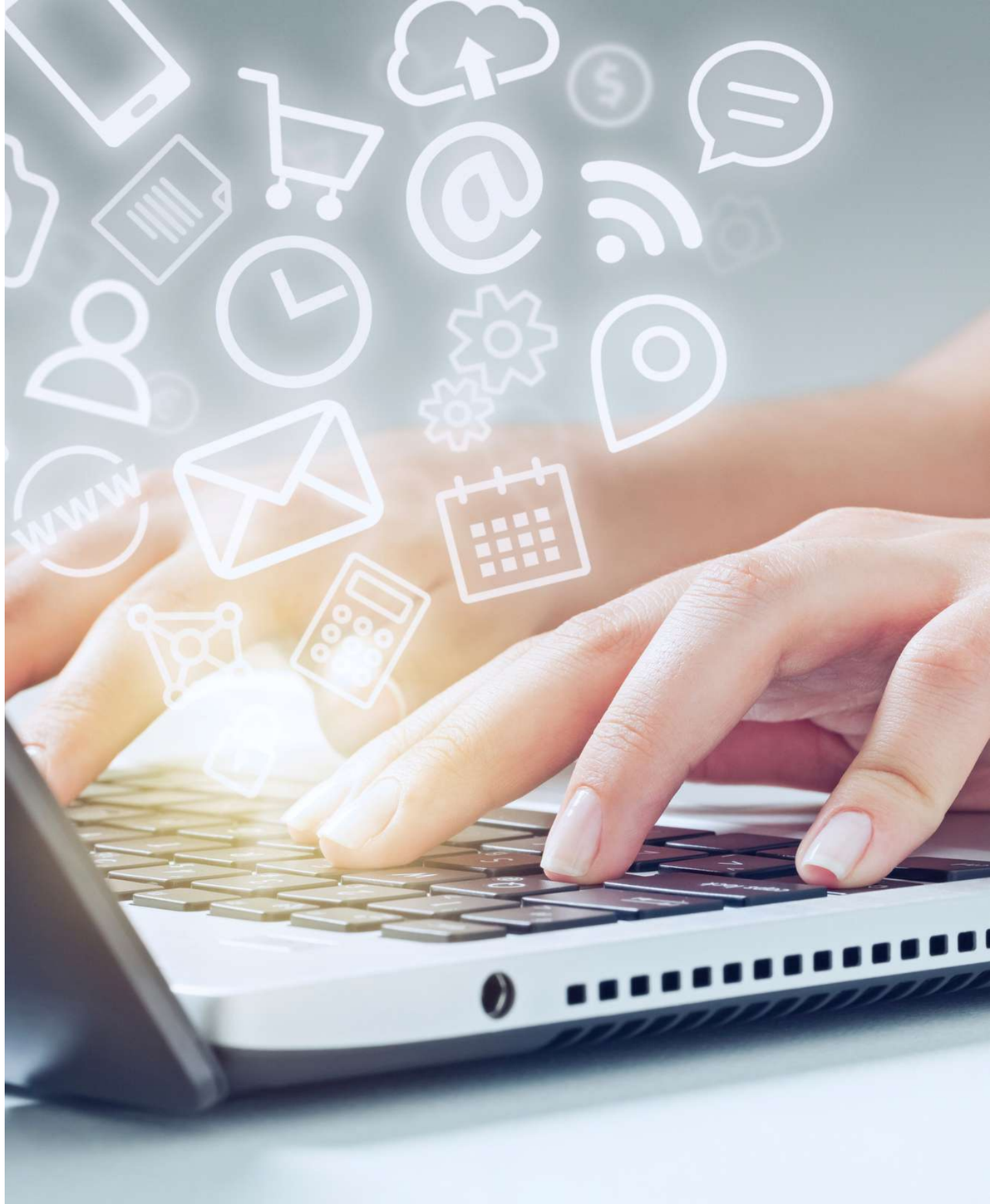
Para entender o que mudou e os reflexos disso nos negócios, eu elaborei um pequeno resumo das novas tendências, principais áreas de um ambiente empresarial que necessitam adequações e por fim algumas estratégias que podem ser implementadas no seu negócio.



Quais são as principais tendências?

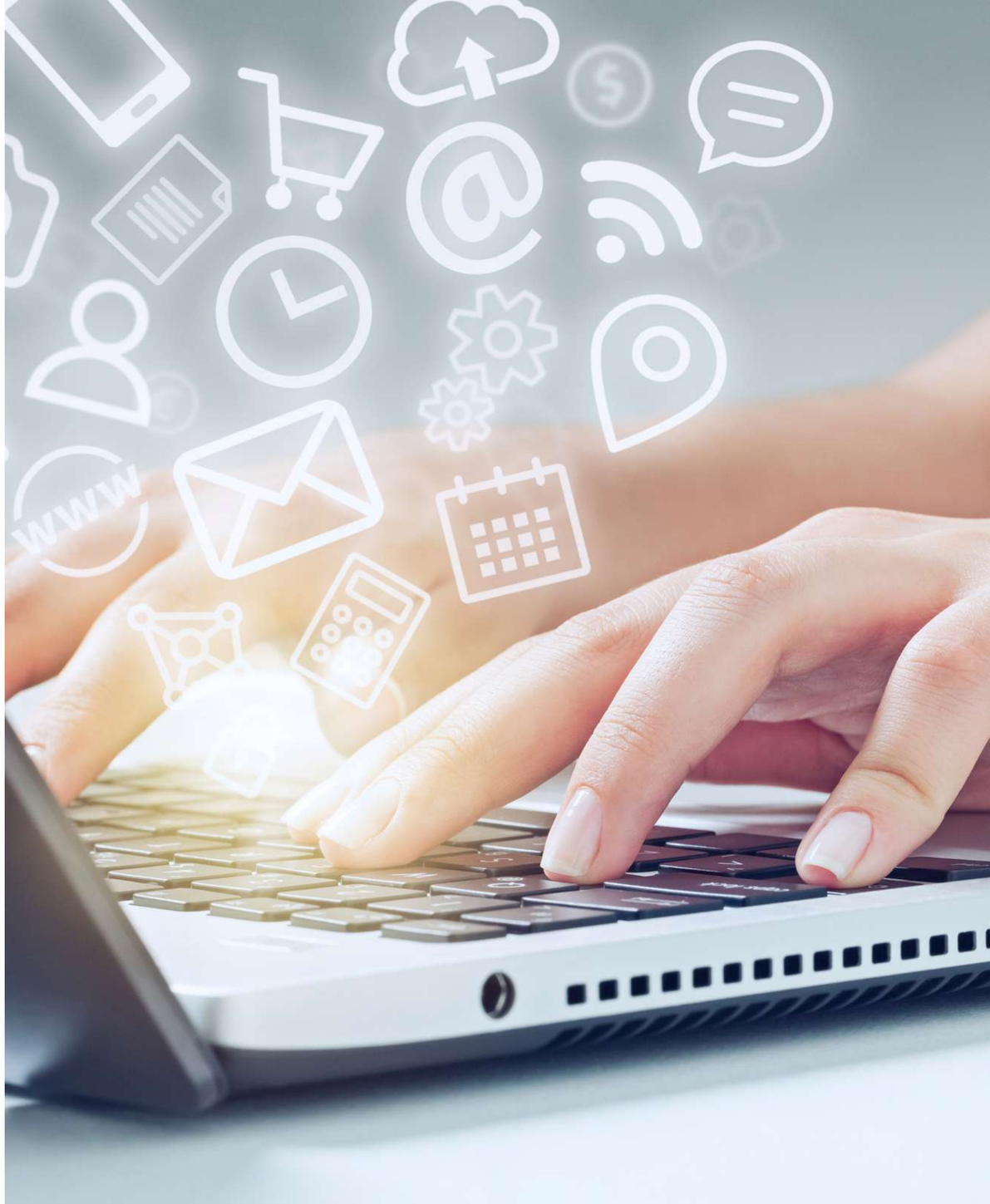
AS TOP 5

1.Mercados emergentes
2.Negócios da nova economia
3.Transformação dos negócios
4.Marcas friendly
5.Transformação digital



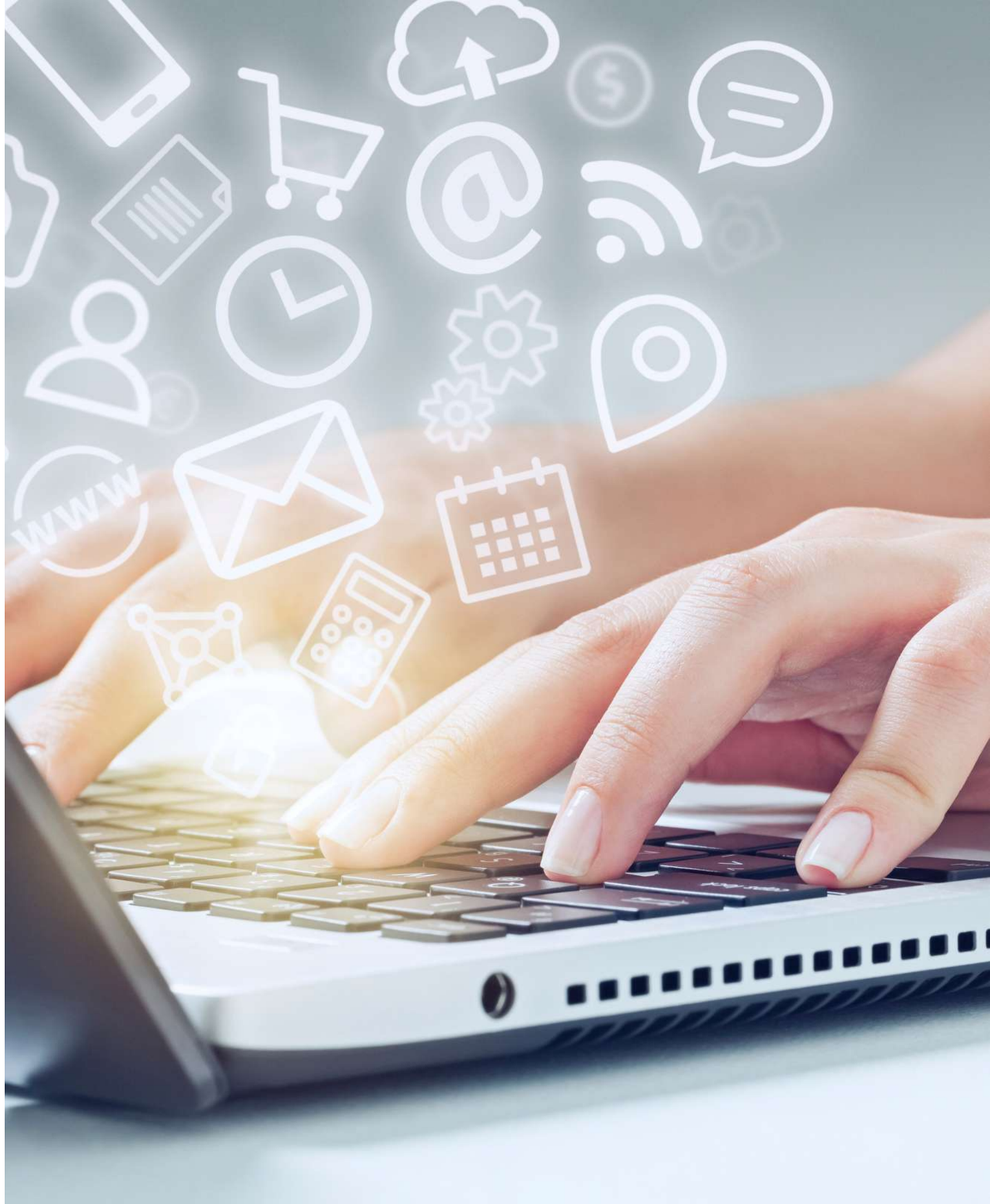
1. MERCADOS EMERGENTES

a. Ambiência de maior competição, incluindo as startups, exige-se + velocidade na tomada de decisões estratégicas;
b. Novos mercados gerando riquezas;
c. Negócios competitivos: Inovação e Tecnologia, Agronegócio e Educação;
d. Negócios digitais: Entretenimento, games, aplicativos, assessórios de internet robôs.



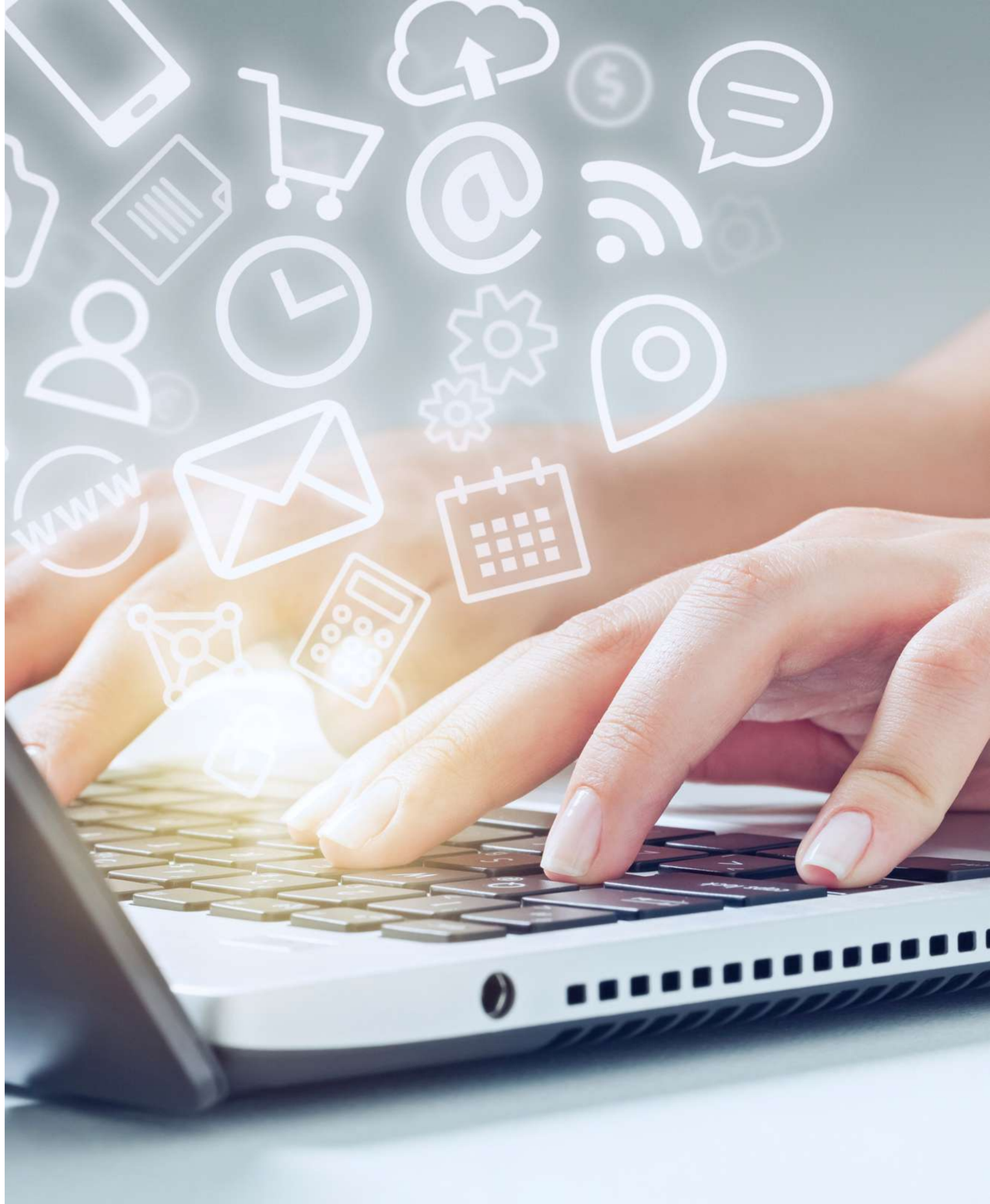
2. NEGÓCIOS DA NOVA ECONOMIA

a. Os *Criativos* (que trabalham com bens intangíveis e ganham dinheiro com o que gostam);
b. Os *Sociais* ou de Impacto (com foco no impacto que gera na sociedade);
c. Os *Escaláveis* (bastante escaláveis e com alta materialização do lucro) ;
d. Os *Inovadores* corporativos (empreendedores com crachá e/ou empregados que empreendem com o dinheiro dos acionistas).



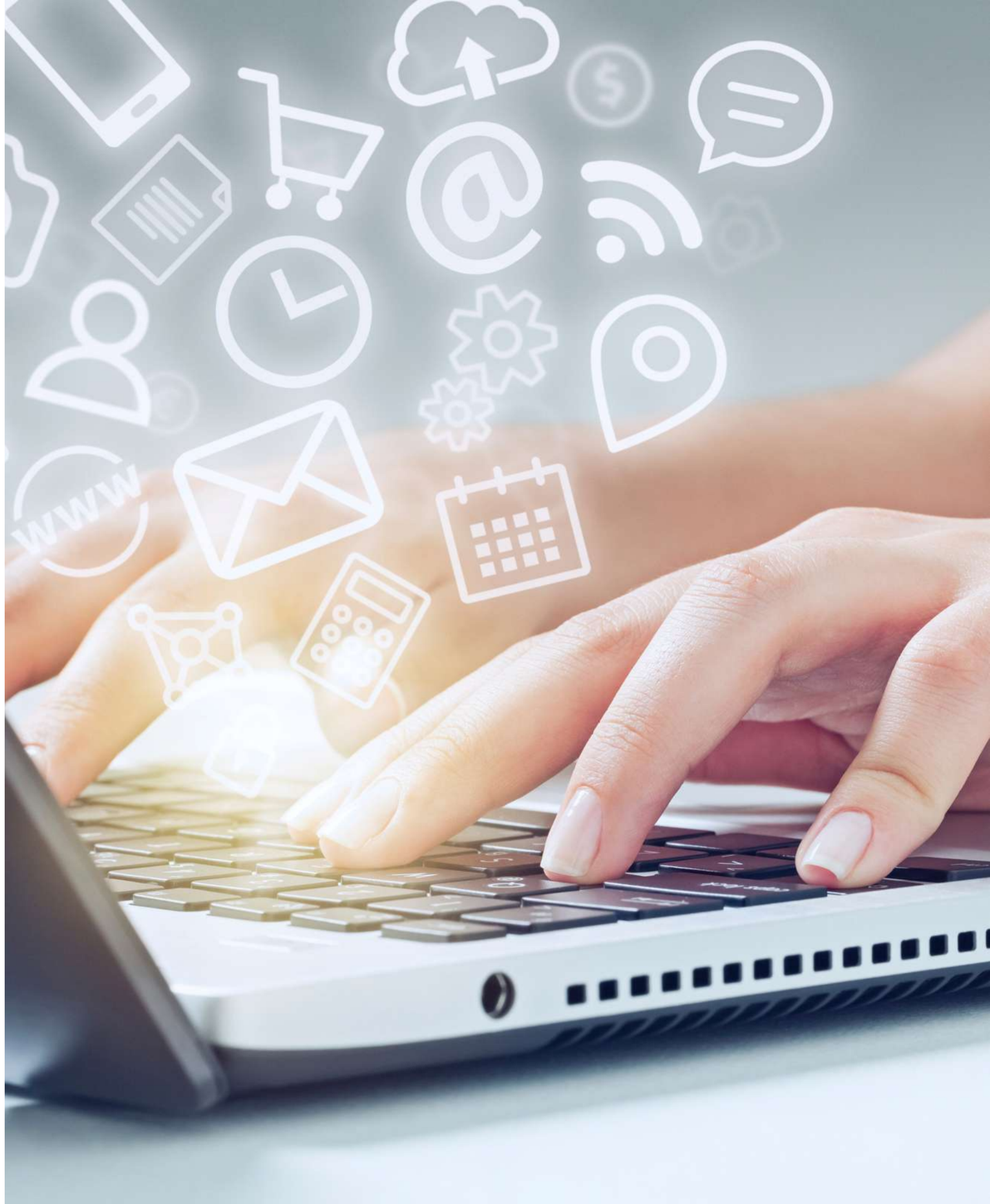
3. TRANSFORMAÇÃO DOS NEGÓCIOS

a. Novas formas de trabalhar;
b. Infraestrutura e tecnologia;
c. Segurança digital (Cyber Security);
d. Investimentos e estratégias.



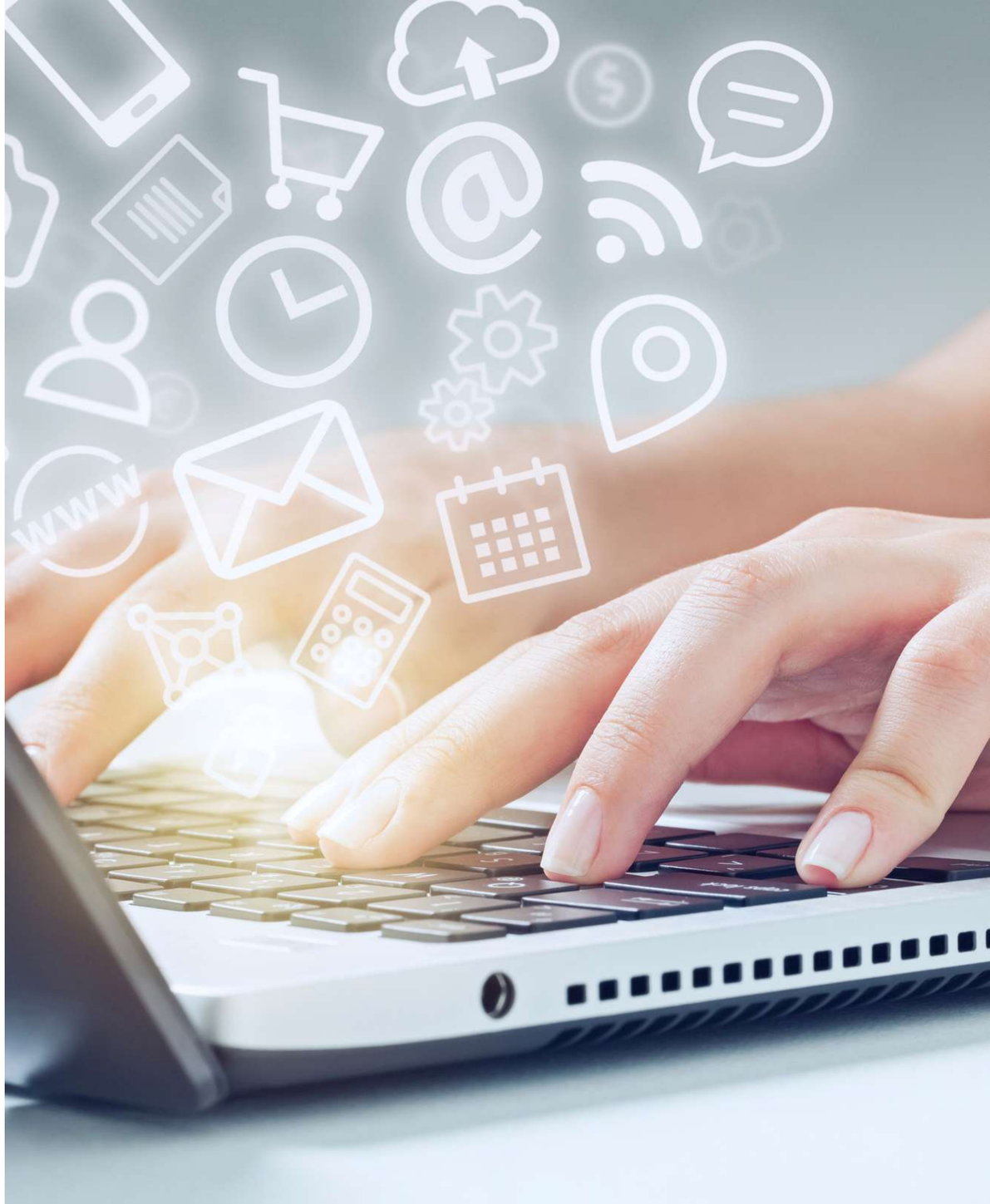
4. MARCAS FRIENDLY

a. As pessoas estão cada vez mais observando posicionamentos coerentes e ágeis por parte das marcas;
b. O valor da empresa depende do seu posicionamento e credibilidade;
c. A responsabilidade corporativa nos setores ambiental, social, econômico e de estabilidade de funcionários, relações com a comunidade e fornecedores;
d. Inclusão social (raciais, gênero, pessoas com deficiências e LGBTQIA+).



5. CULTURA DA INOVAÇÃO

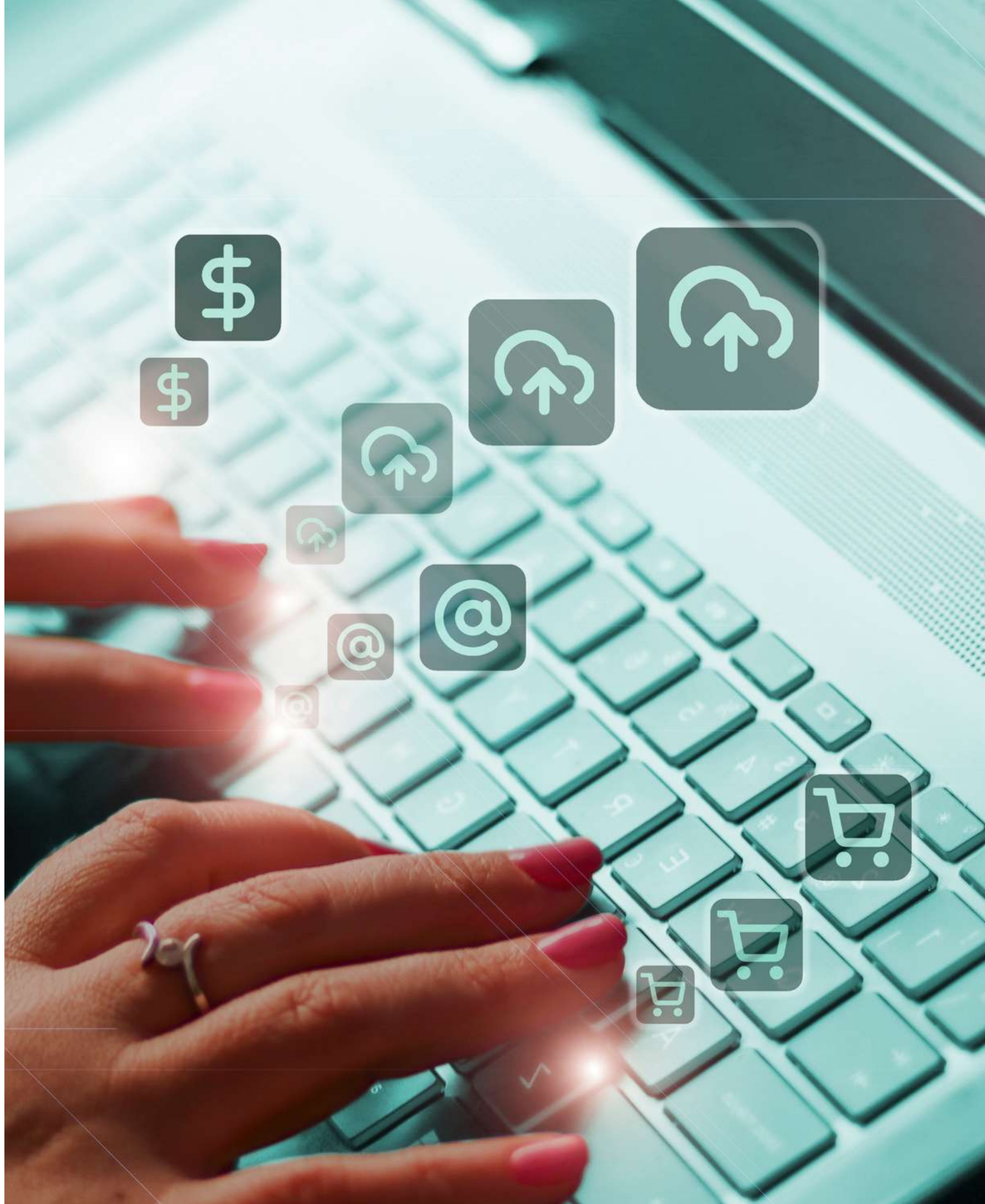
a. Conexão com fontes de inovação.
b. Diversidade representa a pluralidade de ideias;
c. Cocriação e colaboração;
d. Pensamento criativo, estratégico e flexível;



Quais são as principais áreas do negócio que precisam adequação?

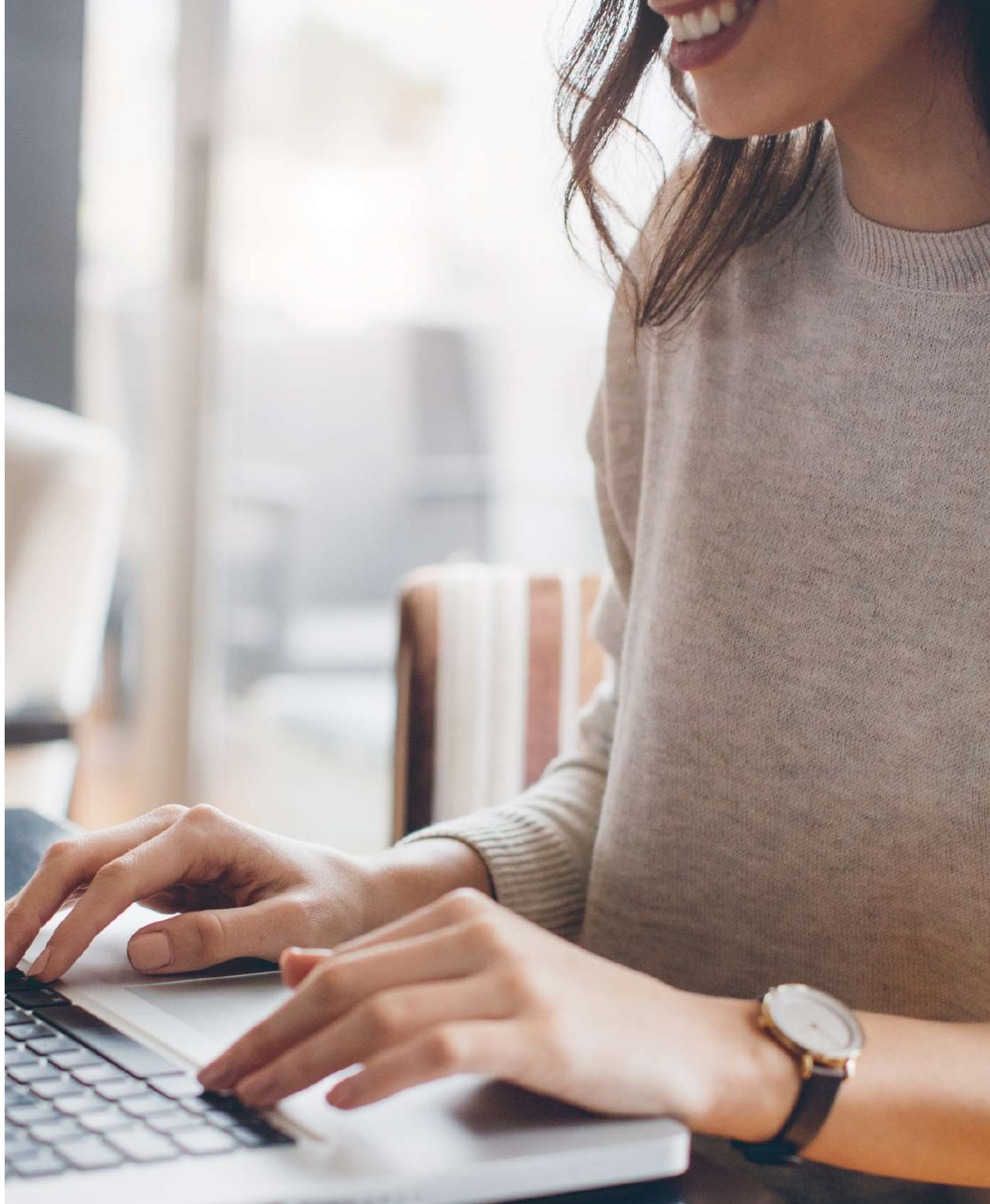
OLHAR EMPREENDEDOR

A pandemia provocou grandes e disruptivas mudanças e exigiu grande transformações nos negócios.
Os empreendedores precisam do olhar de forma ampla e sistêmica sobre as novas estratégias, rever os processos e áreas chaves do seu negócio para garantir o alinhamento com as tendências de mercado em 2021.
Por isso destaquei alguns pontos importantes que podem guiar a sua empresa nesse momento.
Confira as áreas mais relevantes!



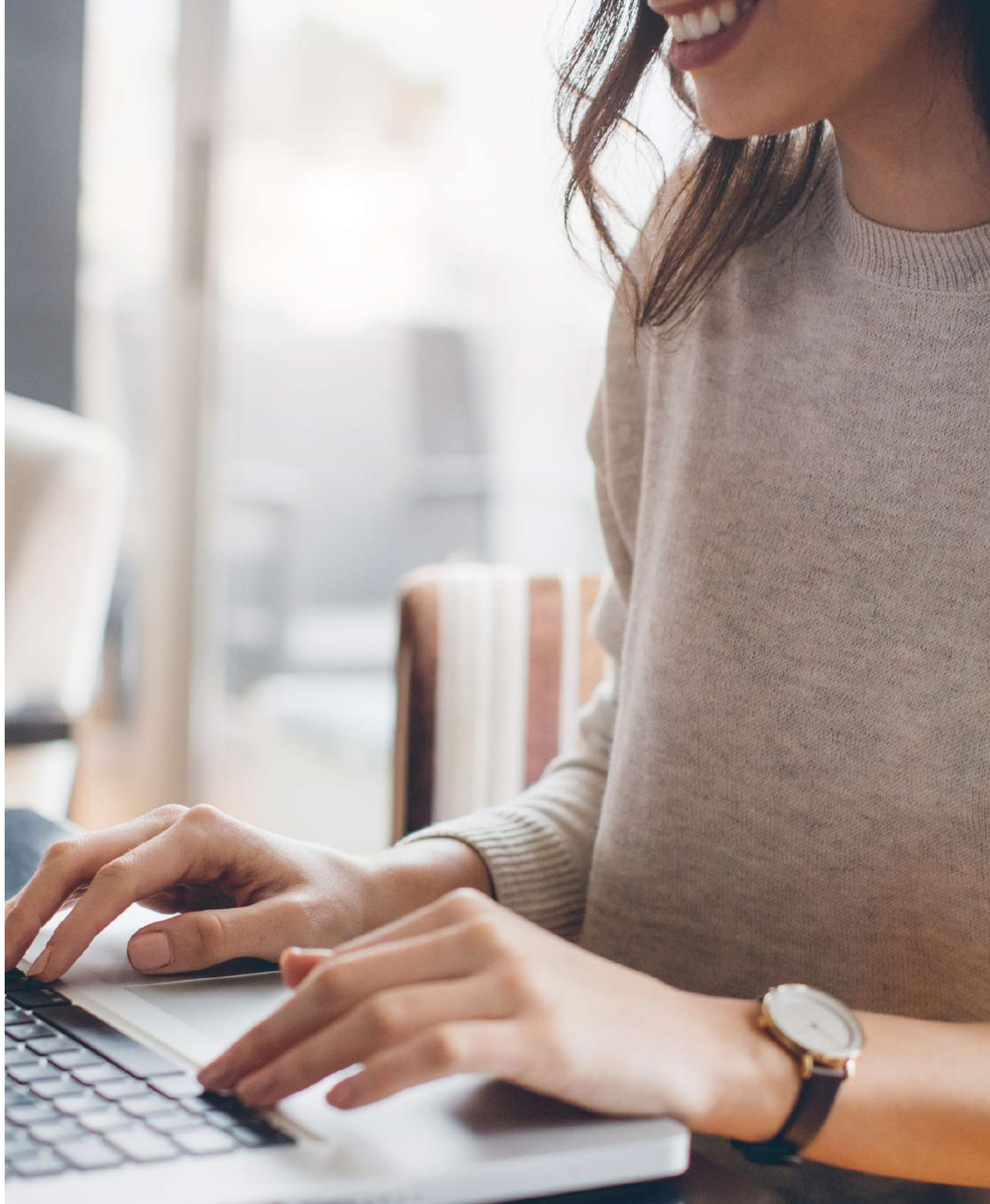
AS TOP 5

1.Liderança
2.Modelo do negócio
3.Experiência com clientes
4.Gestão de produtos
5.Arquitetura de TI



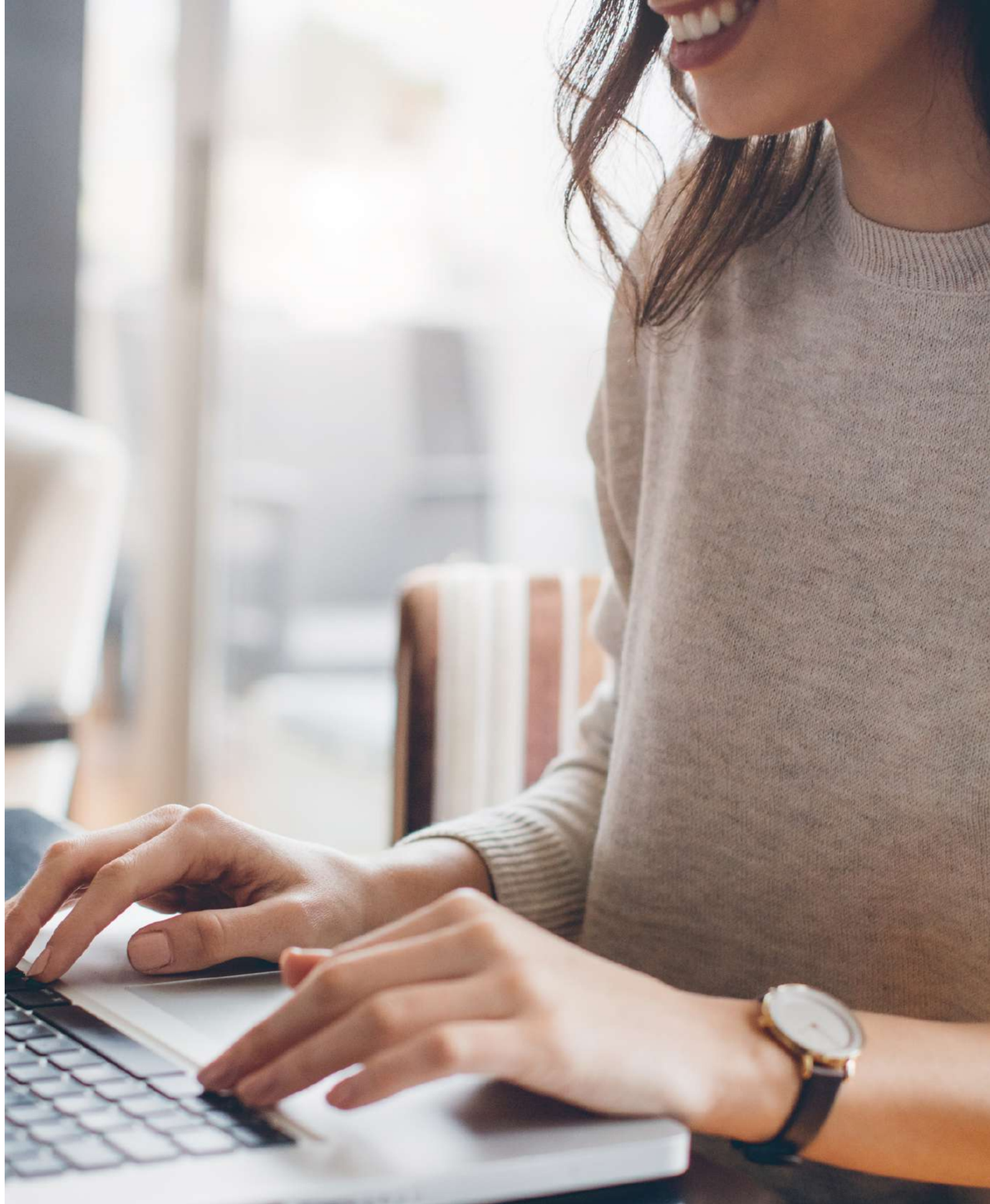
1.LIDERANÇA

As lideranças assumem novos desafios e diferentes papeis. É necessário desenvolver diferentes competências, ter visão das novas tendências e comportamentos do mercado e dos consumidores. Engajar seus talentos com empatia e confiança. Estamos na era da governança de dados e Líderes usam TI de forma estratégica: transformação digital. A ordem é mais descentralizada e horizontal.



2.MODELO DO NEGÓCIO

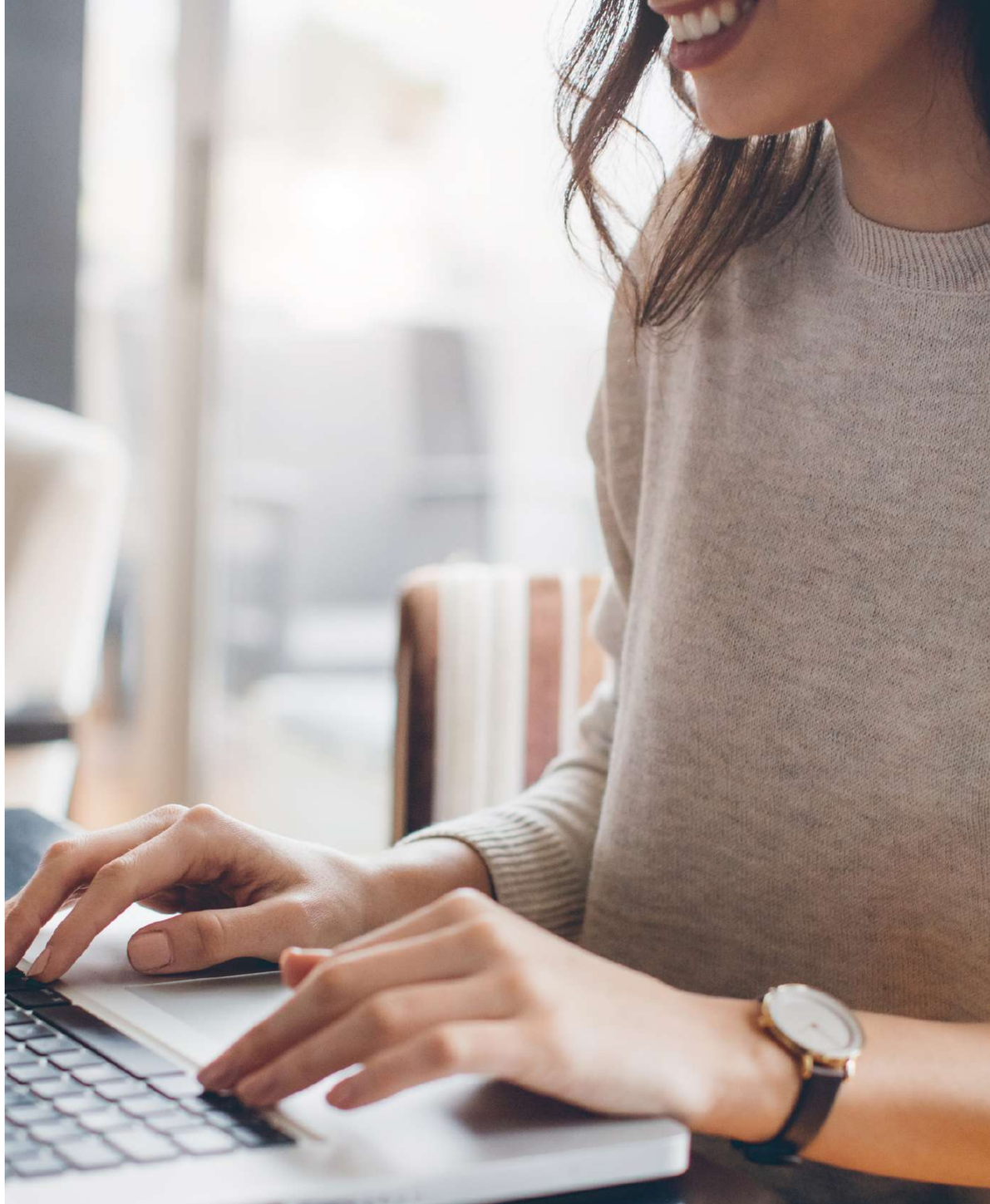
A estrutura do passado não atende as necessidades do presente. Com um mindset de Startup, as condições de home Office exigem equipes mais ágeis em novos espaços de convivência, seja em casa, na empresa ou de forma híbrida. Os processos precisam ser: + Simples, + ágeis, + compartilhados, + descentralizados e + colaborativos.



3. EXPERIÊNCIA COM CLIENTES

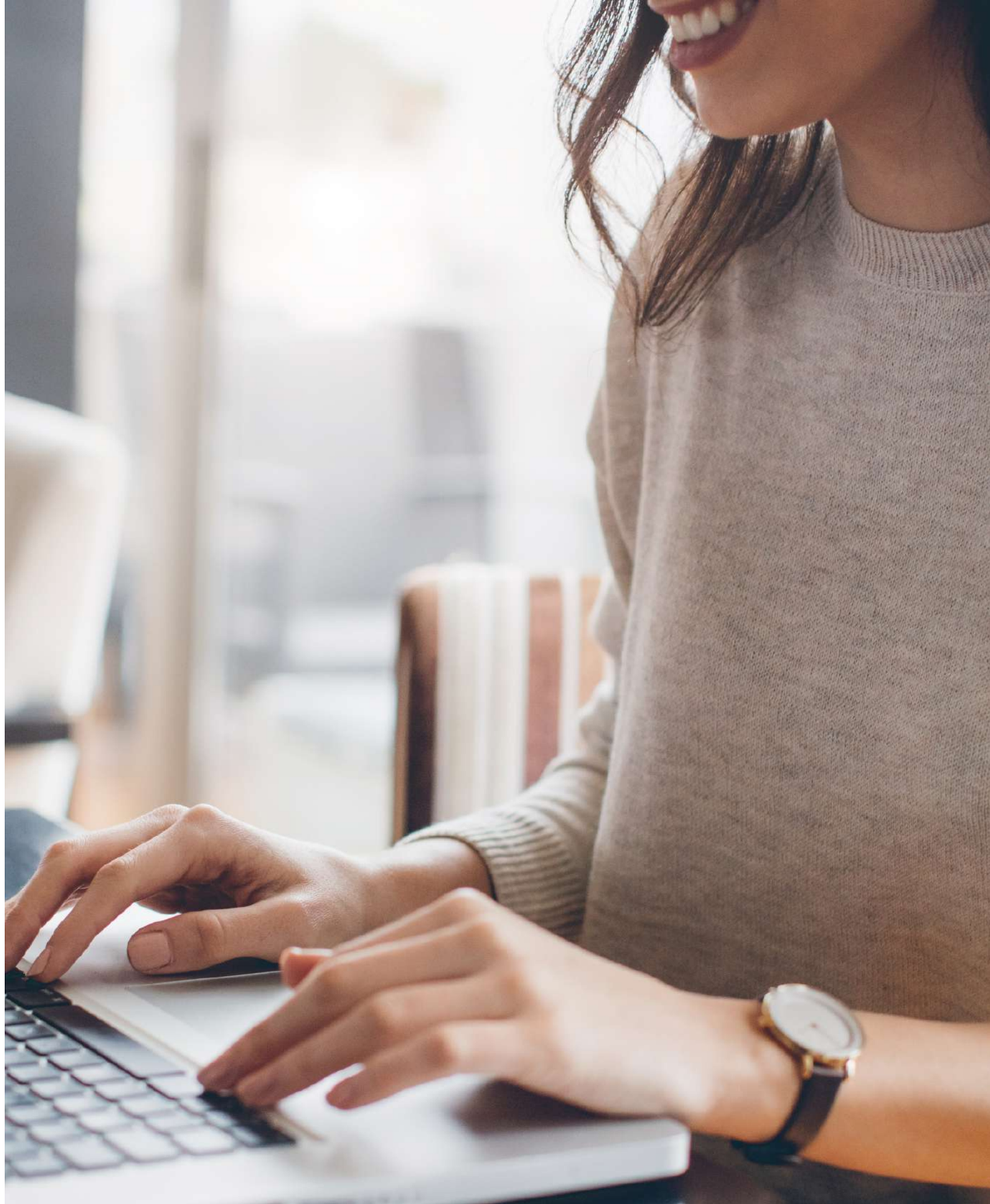
Os clientes estão ainda mais conectados e para conquistá-los é preciso promover novas experiências de forma digital ou presencial, mas sempre interligadas. Na economia do on-demand o uso de plataformas, aplicativos e assistentes virtuais são uma boa opção. Apostar na cocriação para a valorização das pessoas e aumento das recomendações.

A presença no mercado digital é obrigatória e os clientes adoram conteúdos que agreguem valor! Gere conhecimento e seus clientes serão gratos.



4. GESTÃO DE PRODUTOS

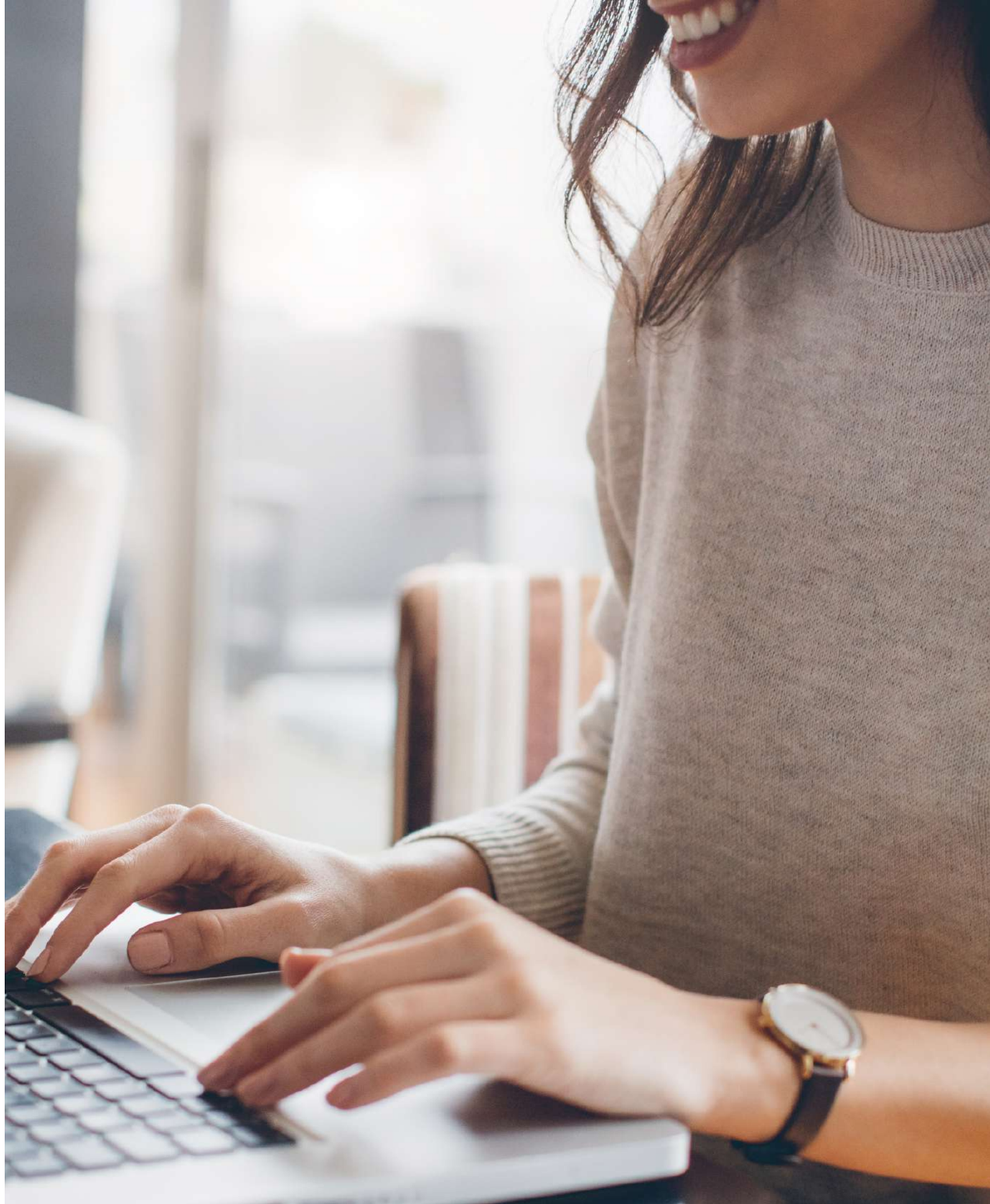
O desenvolvimento de novas soluções é uma interessante estratégia. Pense nas grandes mudanças e os reflexos disto no seu mercado. Atente aos problemas atuais e pense nas soluções que você pode oferecer. Desenvolver novos produtos, linhas de produtos ou adaptar os atuais talvez sejam caminhos obrigatórios.



5. ARQUITETURA DE TI

a.Estamos em uma nova e importante era tecnológica, de conectividade e compartilhamento. Com o surgimento das novas tecnologias exponenciais IA, RA, RV, IoT,/IoE, Big data, M2M, as oportunidades para o seu negócio são interessantes e você precisa estar bem estruturado. Computação de dados nas nuvens, automação para aumentar a sua produtividade e canais digitais de atendimento ao consumidor são caminhos interessantes.

- Recentemente tivemos roubo de dados de milhões de brasileiros, então avalie a sua segurança de dados e dos equipamentos. Proteger as suas informações se tornou ainda mais estratégico para o seu negócio.



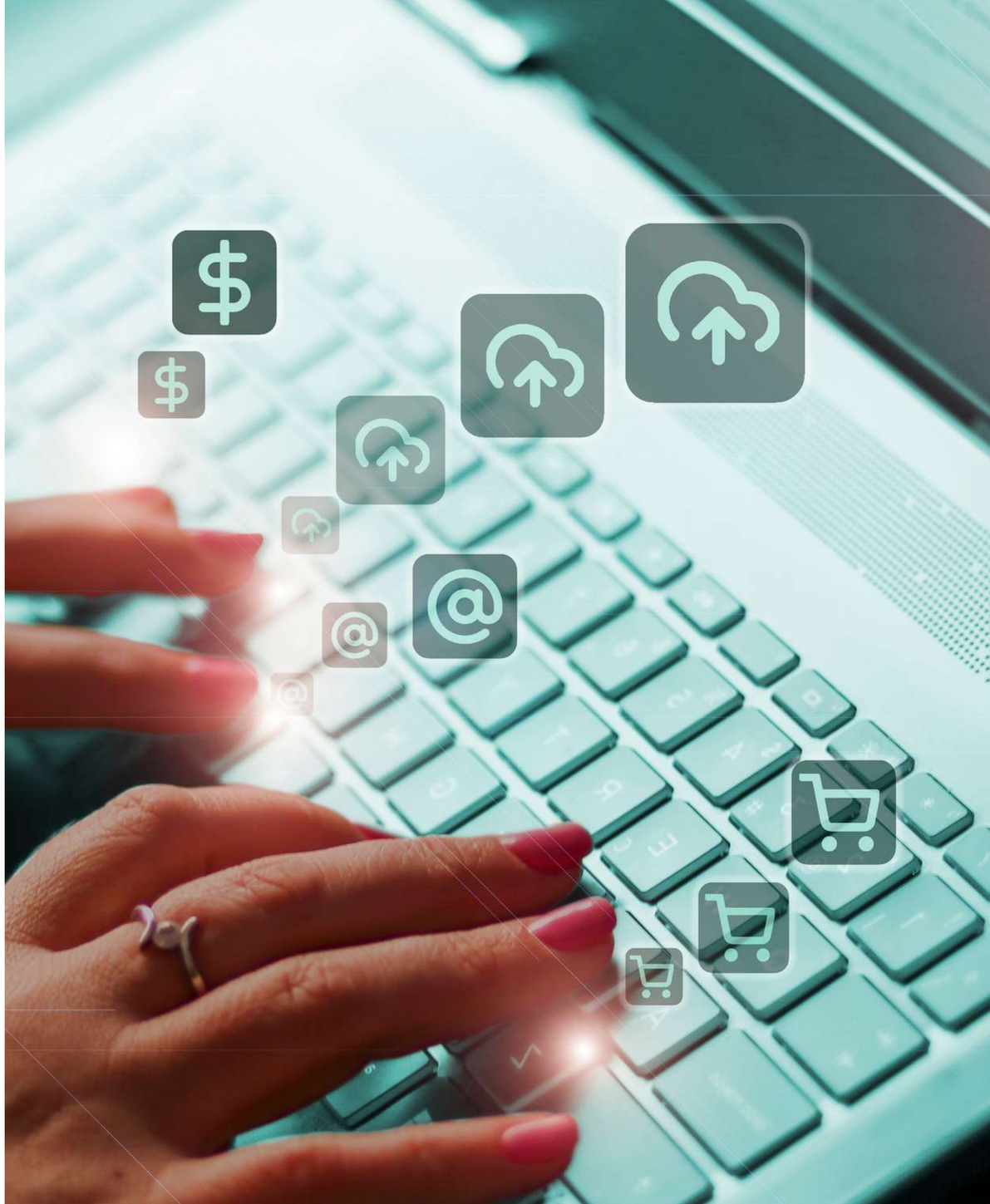
Quais as alternativas para adequar o meu negócio com neste novo ambiente?

ESTRATÉGIAS

Você precisa tomar decisões e rápidas, fundamentadas nas principais tendências e áreas mais importantes do negócio.

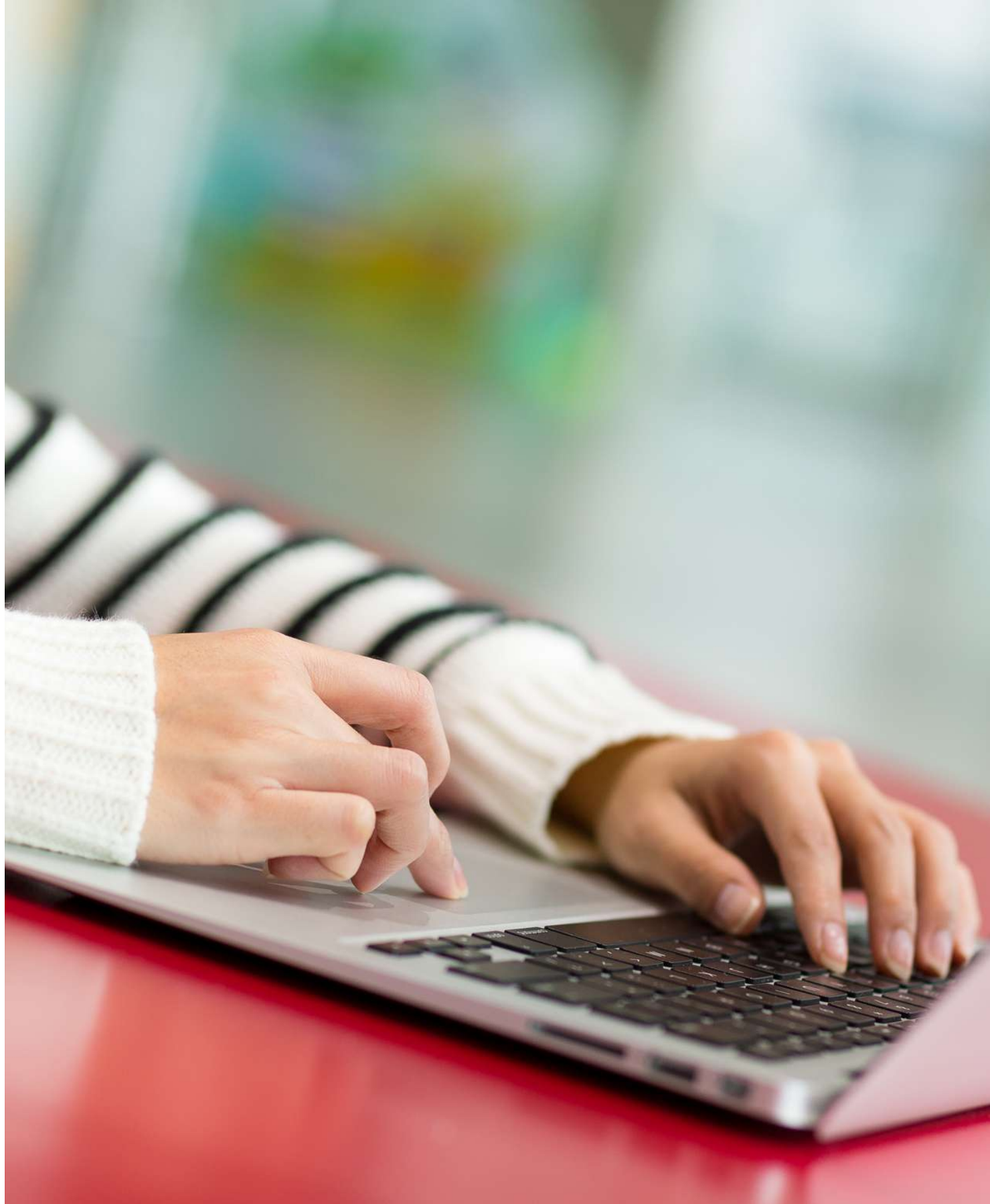
Atualmente, a tecnologia é uma nova fonte de vantagem competitiva para muitas empresas e, neste cenário dinâmico devemos adotar *estratégia dinâmicas*!

Muitas destas eu explico no meu ebook, Empresas Não São Membros da Família, mas vou destacar aqui alguns trechos, com alguns caminhos que podem ser escolhidos por você.



1. MODELAGEM DO NEGÓCIO

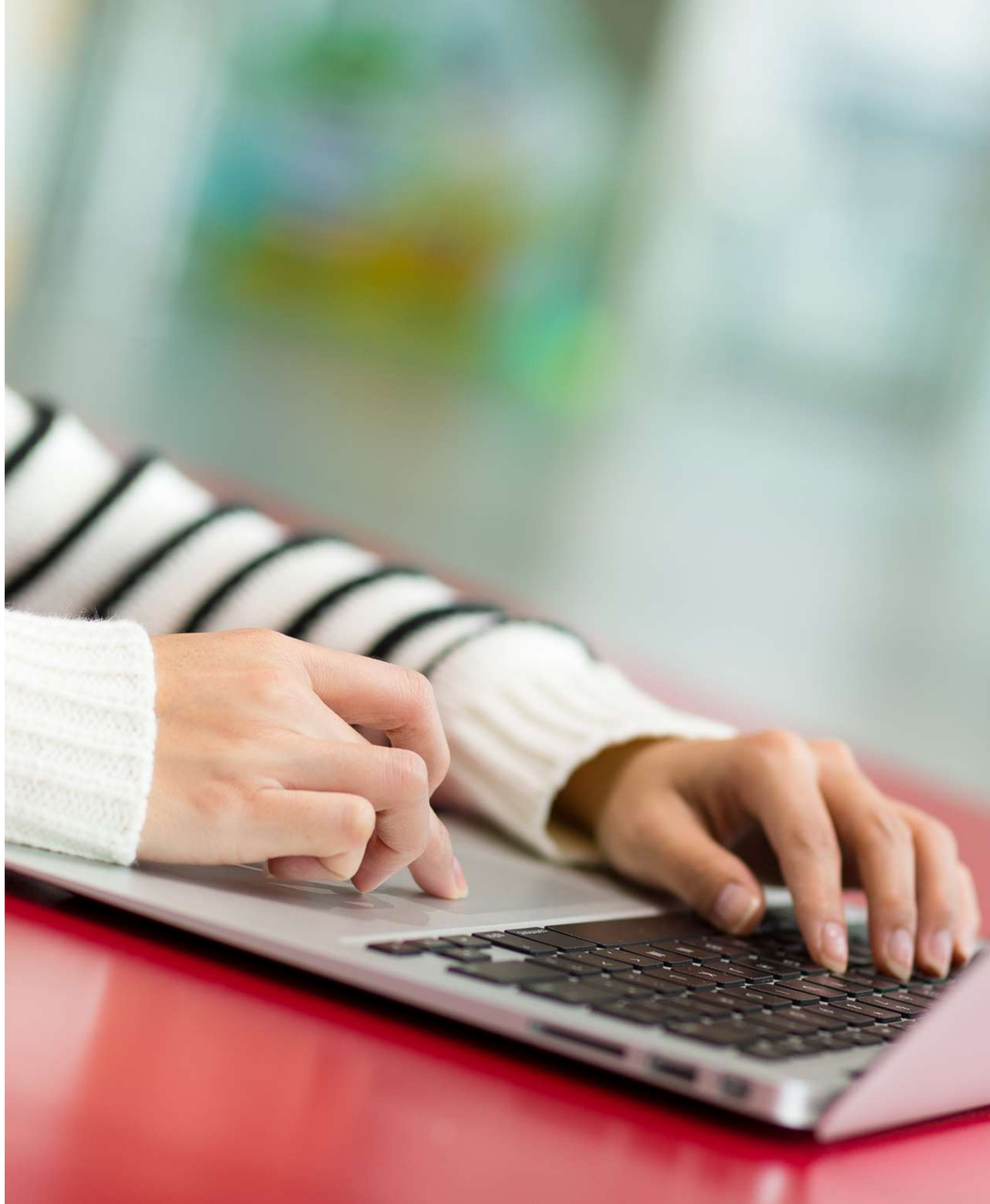
1. Conhecer os modelos de negócios e adaptar as novas práticas de gestão;
2. Repensar a estrutura, processos e espaços de convivência;
3. Revisar as relações e contratos de trabalho para o Home Office;
4. Redesenhar os processos para simplificar, melhorar a eficiência, otimização e agilidade;



2. LIDERANÇA

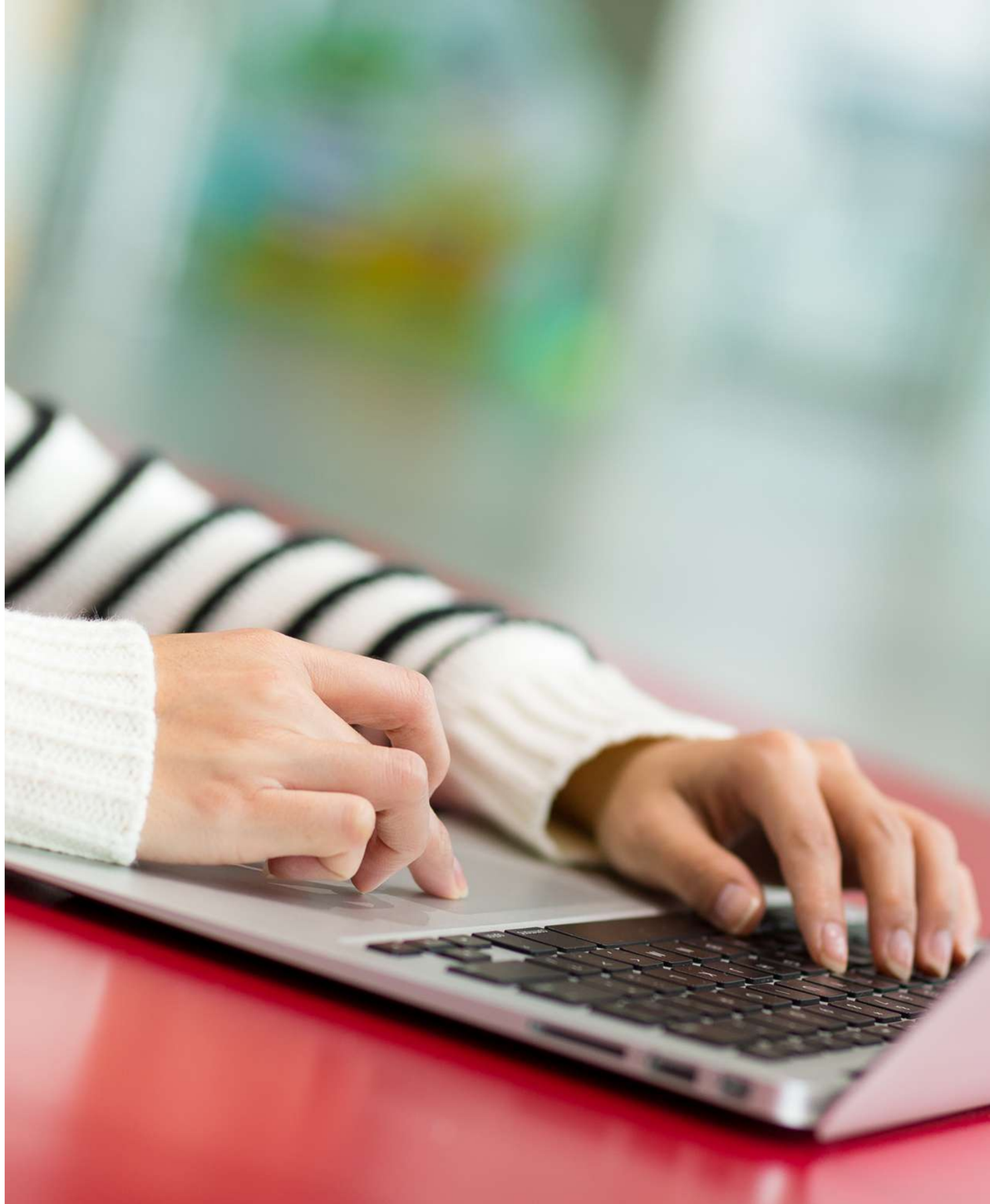
1. Desenvolver as competências do empreendedorismo da nova economia;
2. Gerenciar a performance da equipe e capacitá-los para as novas condições e processos;
3. Avaliar os potenciais estratégias e oportunidades de mercado para o negócio;
4. Estabelecer as diretrizes do plano de crescimento ou recuperação do negócio;

:



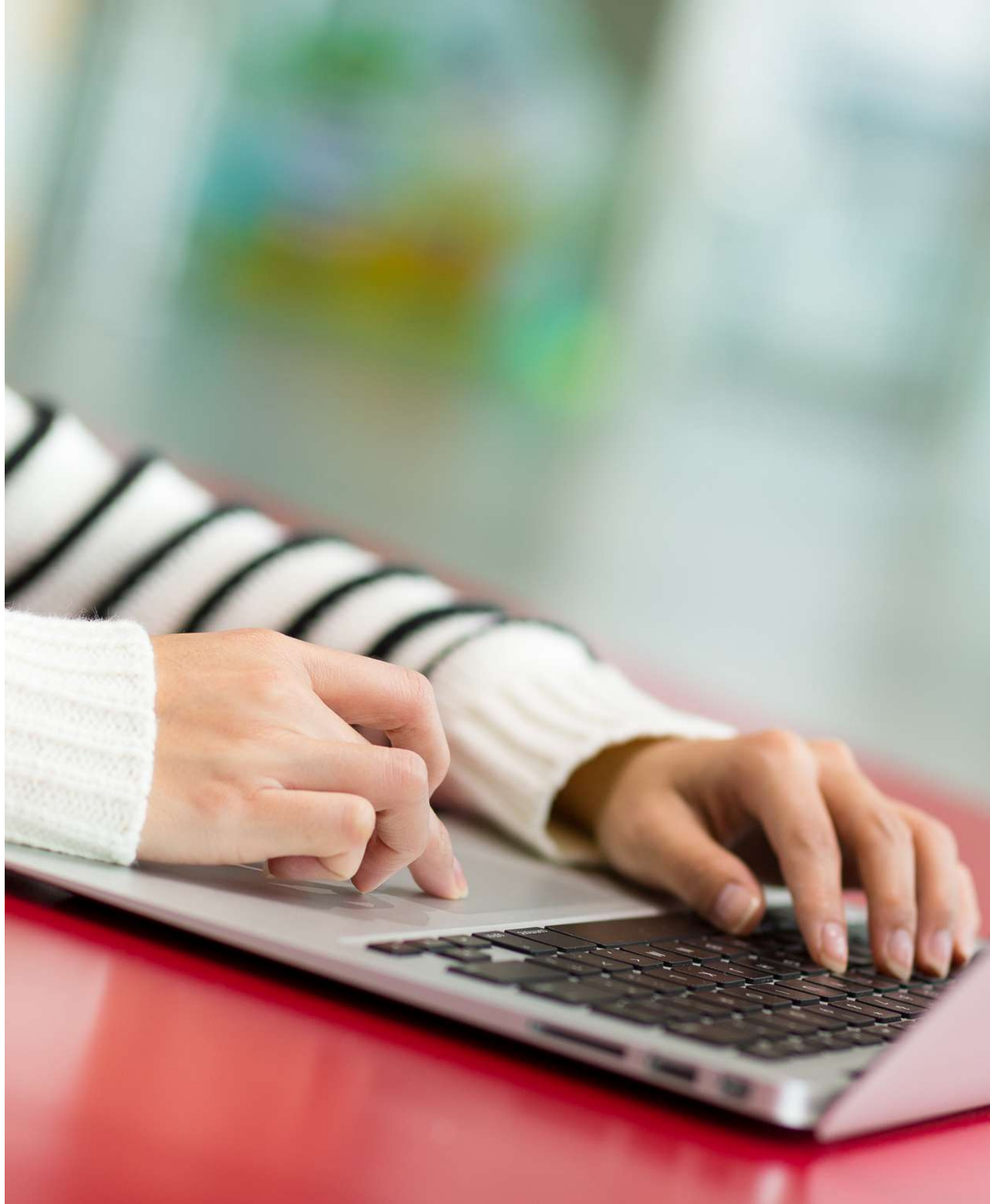
3.EQUIPE

1. Novos formatos: Romper métodos tradicionais de organização e equipes, mais multidisciplinar e flexível;
2. Novas experiencias e modelos de trabalho: com ciclos mais curtos de entrega, feedbacks, interatividade com equipes multidisciplinares;
3. Times ágeis: A cultura da agilidade ganha espaço em todas as áreas do negócio. Novas habilidades: pensamento estratégico flexível , autonomia, intuição, empatia e coragem, persistência, tolerância, sinceridade e adaptabilidade;
4. Adequar a estrutura da equipe (reduzir ou ampliar);



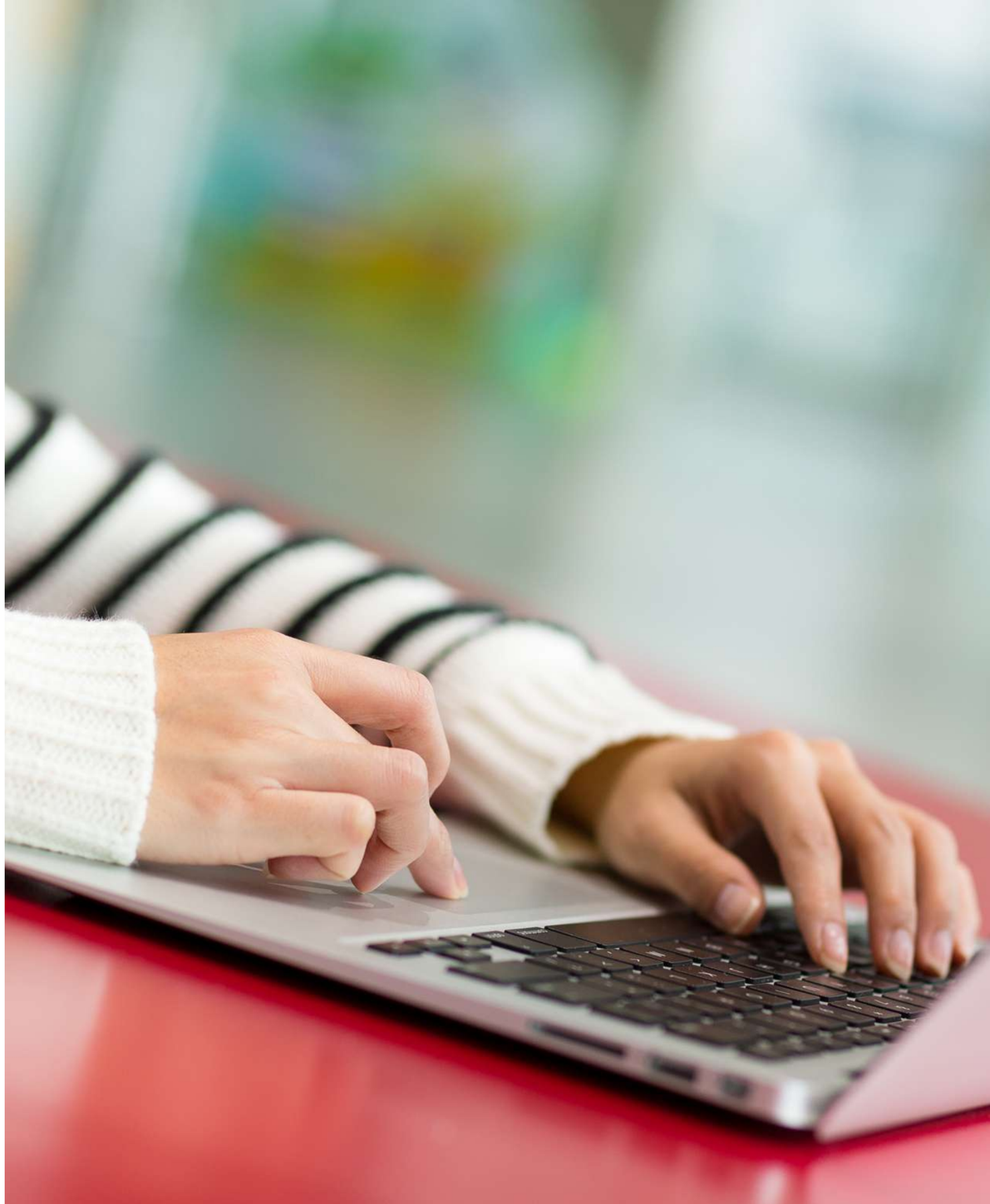
4. TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

1. Avaliar a estrutura de tecnologia nos ambientes:
    a. Interno: Nuvem + Mobilidade + Colaboração = Produtividade;
    b. Externo: Inteligência de Dados + Presença Digital + Geolocalização = Lucratividade;
2. Implementar modelo virtual, tanto nos processos de negócios quanto nas funções de BackOffice;
3. Maior presença digital em diferentes canais digitais (Sites, Facebook, Youtube, WhatsApp etc);
4. Compartilhar as práticas de gestão de TI e os riscos tecnológicos com meus parceiros.



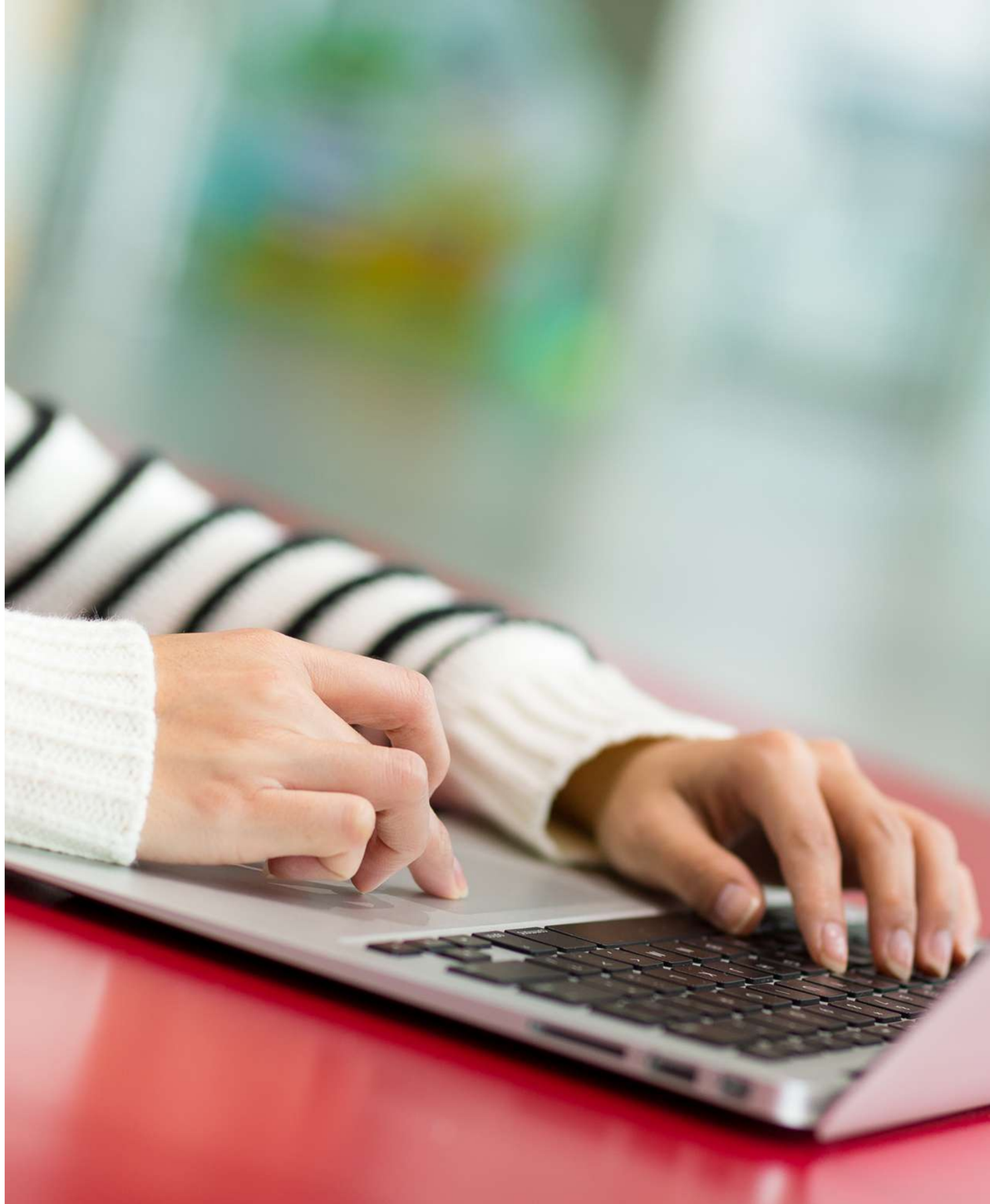
5. PRESENÇA DIGITAL

1. Priorizar a conexão digital através das redes sociais (Facebook, LinkedIn, Instagram, Telegram, Youtube);
2. Implementar novas formas de relacionamento em canais digitais (aplicativos, site, redes sociais, sites, multiplataformas e e-mail marketing).
3. Avaliar presença online da marca (sites de busca, Google);
4. Usar estratégia de Inbound marketing (geração de conteúdo para seu cliente).



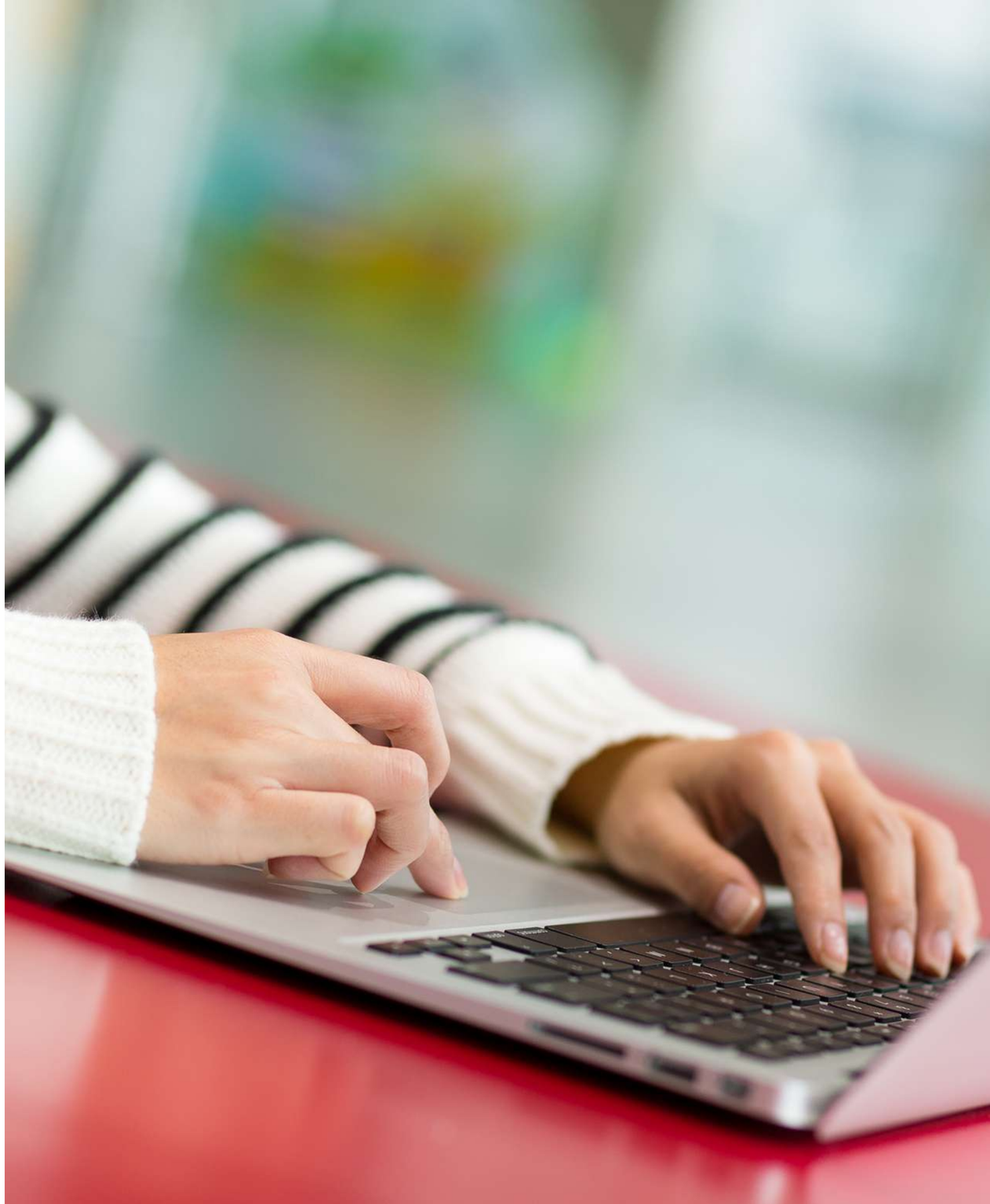
6. NOVOS MERCADOS E CLIENTES

1. Expandir segmentos, atuação geográfica, localidades, estados ou até mesmo países;
2. Estabelecer conexão com clientes por diversos canais digitais;
3. Modelar o processo para captação e fortalecer o engajamento dos clientes;
4. Avaliar os resultados com o método Pareto (80/20).



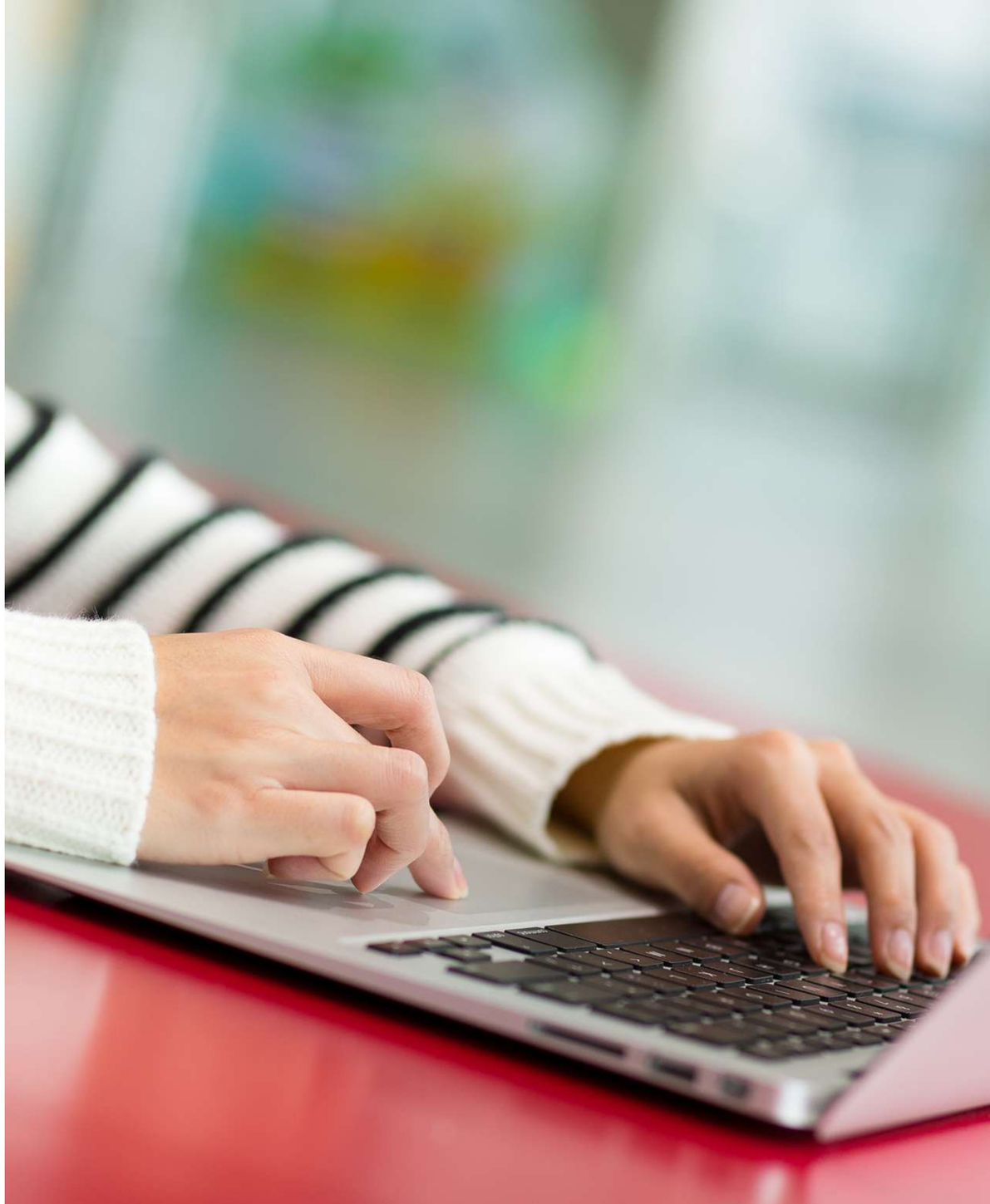
7. NOVOS PRODUTOS

1. Diversificar produtos;
2. Desenvolver novos produtos: diversificar produtos ou ampliar as linhas dos produtos atuais;
3. Otimizar o processo de desenvolvimento e adotar a estratégia de MVP (mínimo produto viável);
4. Estruturar processo para monitorar as tendências de produtos e novas tecnologias.



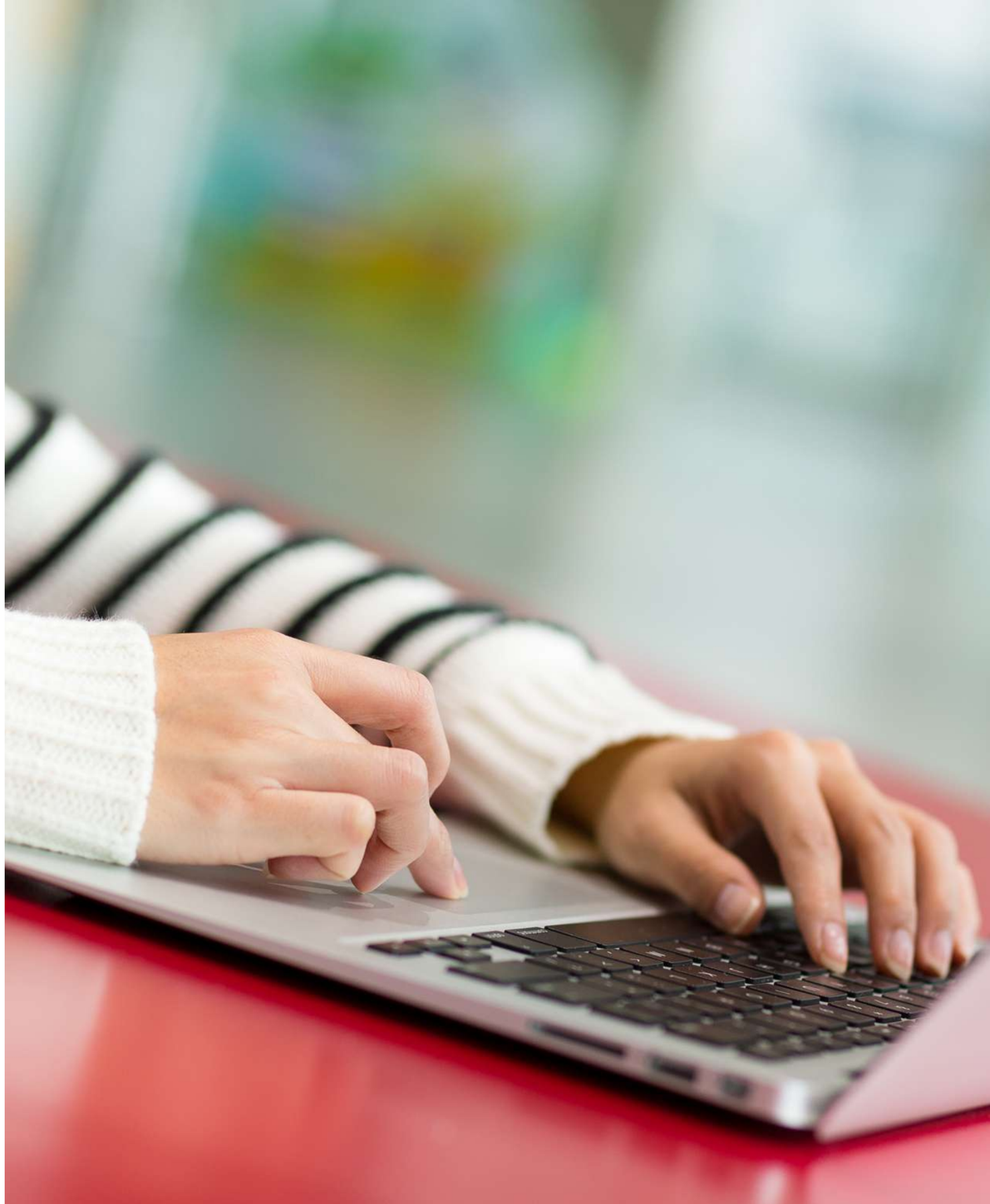
8. NOVOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

1. Avaliar as condições dos atuais canais de distribuição (contato com os clientes);
2. Segmentar os canais de distribuição;
3. Pesquisar as novas formas: e-commerce e marketing direto (sistemas de rede, multiplataformas, afiliados);
4. Utilizar sistemas de CRM para manter o cliente na sua base.



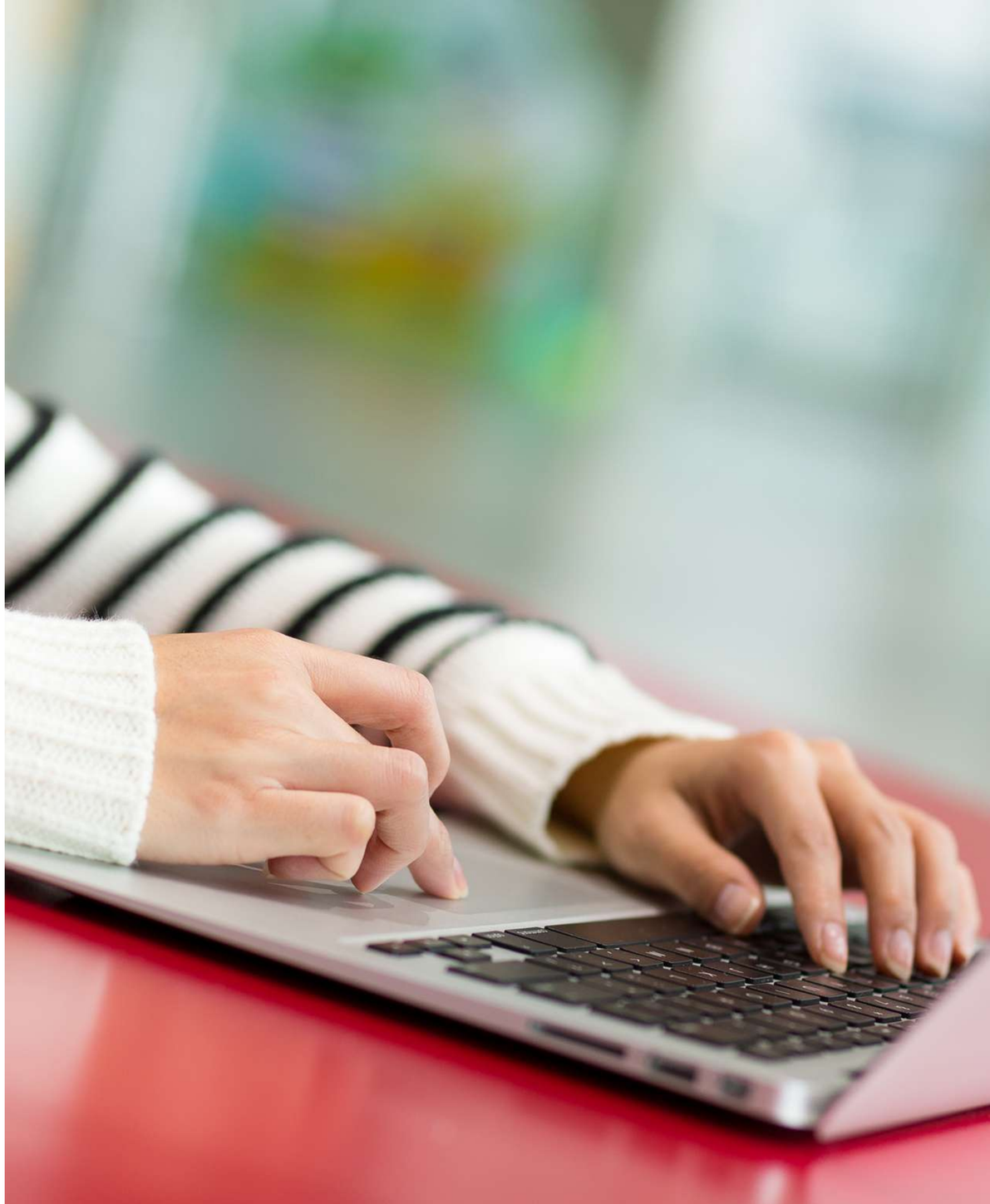
9. INOVAÇÃO

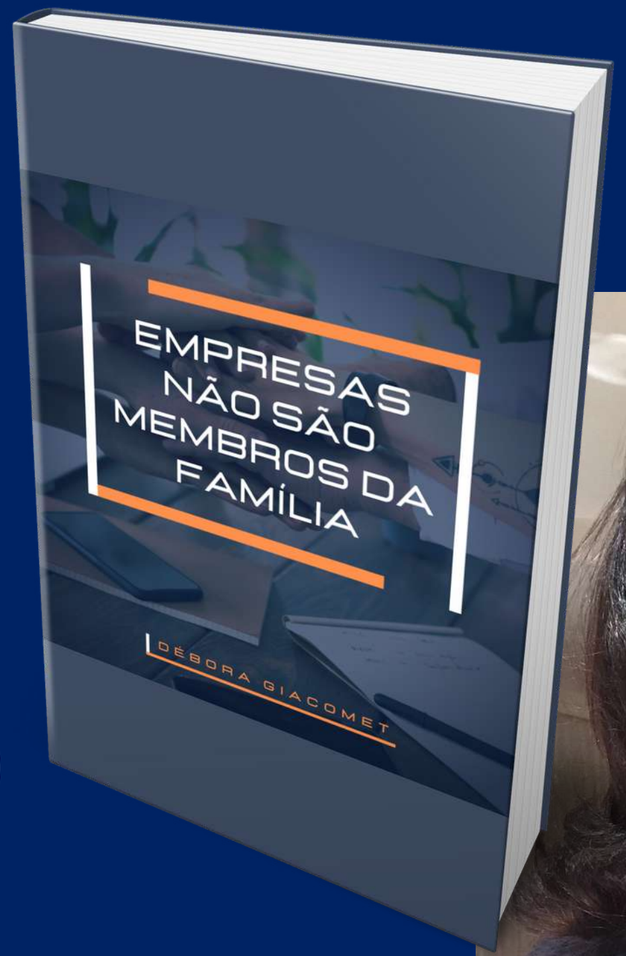
1. Estruturar ambientes Criativos;
2. Promover conexão com fontes de inovação;
3. Experimentação: Custumer experience;
4. Customização radical.



10.VENDA, FUSÃO E AQUISIÇÃO

1. Promover uma fusão com outra empresa, para promover o crescimento e ganho de mercado;
2. Adquirir uma empresa para ampliar a sua linha de produtos, mercados, clientes ou novas tecnologias;
3. Vender o negócio e aplicar os seus recursos;
4. Avaliar sinergia e interesse mútuo, antes de propor algo.



Empresas Não São Membros Da Família, um livro dedicado para você empreendedor(a) como eu.

FEITO COM AMOR E DEDICAÇÃO