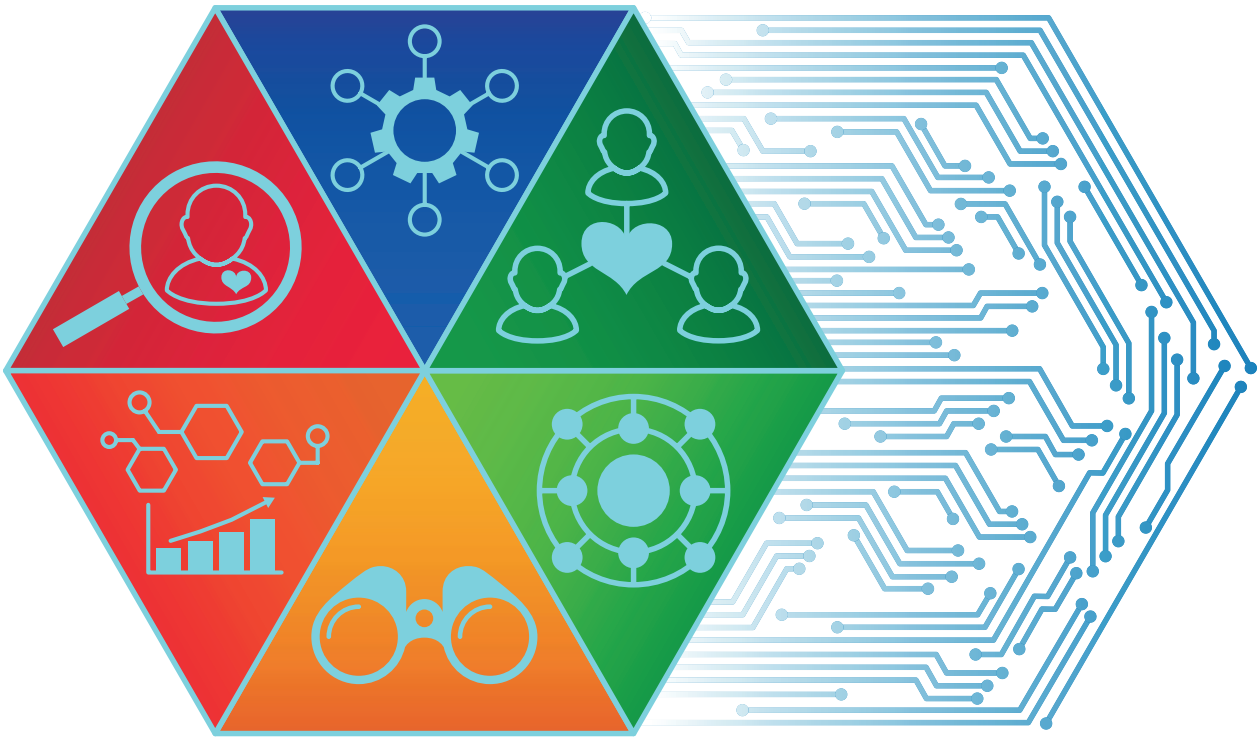
As 6 Chaves para Aproveitar a Disrupção Digital e levar a sua Empresa para o futuro



O Mapa de Rota para triunfar em meio à Disrupção Digital

Jorge Aldrovandi | Babel-Team
César Lozano | PWG - Podium Worldwide Group

Conteúdo

Boas-vindas 3

Prefácio
Os Três Pilares para triunfar na Disrupção Digital 5

Introdução
O que é a disrupção digital e como ela impacta o seu negócio 8

Capítulo 1. Estratégia e Tecnologia 16
Chave 1. Imagine Futuros Possíveis para promover a inovação digital 17
Chave 2. Integre as tecnologias emergentes para tornar realidade o seu novo modelo de negócios 21

Capítulo 2. Clientes e Relacionamento 23
Chave 3. Conecte-se com seus clientes para a nova abordagem do seu negócio 24
Chave 4. Automatize o relacionamento comercial com seus clientes 27

Capítulo 3. Mentalidade e Cultura Digital 29
Chave 5. Mindset Digital com agilidade para criar cultura digital 30

Capítulo 4. Como percorrer o caminho para ter sucesso na disrupção digital? 34
Chave 6. O mapa de rota para triunfar em meio à disrupção digital 35

Sobre os autores 41
Jorge Aldrovandi | Babel-Team 42
César Lozano | PWG - Podium Worldwide Group

Como entrar em contato 43

Boas-vindas

Ad Astra Per Ardua
(até as estrelas com trabalho árduo)

Sim, parece um sonho, mas isso é o que Jeff Bezos e Elon Musk estão empenhados em fazer: colocar o homo sapiens no espaço extraterrestre. E, claro, se não o fizermos como espécie, o planeta Terra vai impor severos limites à nossa expansão.

Há três anos, eu estava nos Estados Unidos, no início de 2016, e para a minha empresa, Babel-Team, o presente não poderia ser melhor.

No entanto, por alguma razão que ainda não consigo explicar, o sucesso sempre me abre uma interrogação:

Até quando o ecossistema me permitirá continuar a ser bem-sucedido?

E uma segunda pergunta:

O que preciso fazer para continuar a ter sucesso?
Neste e-book, apresentamos as descobertas que surgiram da vasta experiência de duas importantes empresas de consultoria de negócios: **Babel-Team** e **Podium Worldwide Group** que, com espírito colaborativo, se uniram para ajudar você a "surfar" sem riscos pelas agitadas águas da disrupção digital.

Boas-vindas

Este conteúdo lhe será útil para que você possa entender:

- O que é a Disrupção Digital e seu impacto nos negócios.
- Como a transformação digital está mudando as empresas.
- O que fazer para diminuir os riscos e maximizar as oportunidades.
- Como implantar a mudança digital na sua empresa.
- Por onde começar.

Para quem é este e-book:

- Empresários interessados no crescimento dos seus negócios.
- Profissionais responsáveis pelo planejamento estratégico.
- Gestores de inovação digital.
- Líderes de iniciativas estratégicas.
- Profissionais em empresas estabelecidas que entraram na indústria 4.0.
- Profissionais interessados em inovação digital.
- Empreendedores em busca de oportunidades de novos negócios.

Prefácio

Os Três Pilares para triunfar na Disrupção Digital

Em conversas recentes com presidentes de grandes organizações e com gerentes de pequenas e médias empresas, conseguimos extrair **um conjunto de crenças equivocadas sobre a transformação digital** que, neste trabalho, tentamos ajudar a esclarecer.

Ter sucesso nos negócios atuais, tirando o maior proveito das possibilidades oferecidas pelo turbilhão digital que só está começando, requer o domínio de **três pilares essenciais:**

E embora a grande maioria tenda a entender que a tecnologia é o eixo da transformação digital, nada está mais longe da realidade, como bem constata Gartner, quando constata que 46% dos CEO consideram que **a variável determinante do sucesso é a cultura.**

 Todos os dereitos reservados ©

Prefácio

Da mesma forma, as grandes empresas promovem suas tecnologias como a chave que levará seu negócio a ter sucesso na Indústria 4.0, fazendo um acompanhamento estratégico para adaptar a sua empresa às possibilidades da solução delas.

Ao explorando o conteúdo deste e-book, você evitará os três riscos mais caros em que você poderia incorrer ao mergulhar na transformação digital do seu negócio.

Você entenderá por que não existe essa coisa de estratégia do negócio e estratégia digital que a complemente. A verdade é que o seu negócio só deve ter uma **ESTRATÉGIA** e esta deve ser digital, para ter sucesso no mercado com crescimento exponencial.

Você entenderá que o papel das tecnologias emergentes (não somente as tecnologias da informação), capazes de criar abundância exponencial, devem se seguir à sua estratégia de negócios.

Assim, a **TECNOLOGIA** é a que torna possível o futuro que você definiu em sua organização, uma vez que você tiver feito a reformulação do seu modelo de negócio.

Prefácio

"No entanto, os fracassos reportados na transformação coincidem cada vez mais em apontar a falta de CULTURA digital como a variável causadora do insucesso."

Finalmente, a vertente humana dessa combinação é geralmente deixada em segundo plano, e, em alguns casos, espera-se que a adaptação ao novo cenário seja dada por "geração espontânea", sem intervenção deliberada.

No entanto, os fracassos reportados na transformação coincidem cada vez mais em apontar a falta de **CULTURA** digital como a variável causadora do insucesso.

Garantindo o desenvolvimento harmonioso destes pilares:

Estratégia → Imaginando o futuro possível.

Tecnologia → Incorporando as tecnologias que tornam possível esse futuro.

Cultura → Gente com mindset digital para tornar sustentável esse futuro.

O seu negócio triunfará na disrupção digital, sem sombra de dúvida!

Neste guia, detalharemos como você pode evitar erros caros, dando-lhe um **mapa de rota** que lhe indicará por onde começar, qual a ordem correta para percorrer o caminho e como dar os passos necessários...

Para aproveitar os desafios do turbilhão que a disrupção digital pressupõe, nesta época apaixonante da história humana que nos tocou viver!

Introdução

O que é a disrupção digital e como ela impacta o seu negócio.

Estamos frente a uma das maiores ruturas da história da humanidade.

Numa velocidade que nos deixa sem fôlego, novas tecnologias transformam toda a rede de relações econômicas, a sociedade e o modo como vivemos, trabalhamos e consumimos.

Nada do passado se parece com a disrupção digital, pois esta supera todas as tendências anteriores em termos de velocidade, alcance e efeito sistêmico.

"A combinação tecnológica abre
possibilidades nunca imaginadas."

Introdução

Além disso, a combinação de tecnologias abre oportunidades nunca antes imaginadas, em muitos ramos de negócios.

Tecnologias na nuvem, inteligência artificial, capacidade de processamento, robótica, impressão 3D, sensores, Blockchain, Big Data e o efeito de Networking, gerarão produtos, serviços e modelos de negócios totalmente inovadores.

Caso Phillips: De vender lâmpadas a vender luz

O modelo de negócio da Phillips tradicionalmente foi vender lâmpadas (entre outros produtos), com uma vida útil calculada (obsolescência programada), para obrigar a compra de novos produtos.

Para adaptar-se à feroz concorrência, a Phillips moderniza seu modelo de negócio, deixa de vender lâmpadas e passa a vender um serviço: iluminação.

É claro que agora produzir lâmpadas com obsolescência programada não é mais um bom negócio, porque as lâmpadas são de sua propriedade.

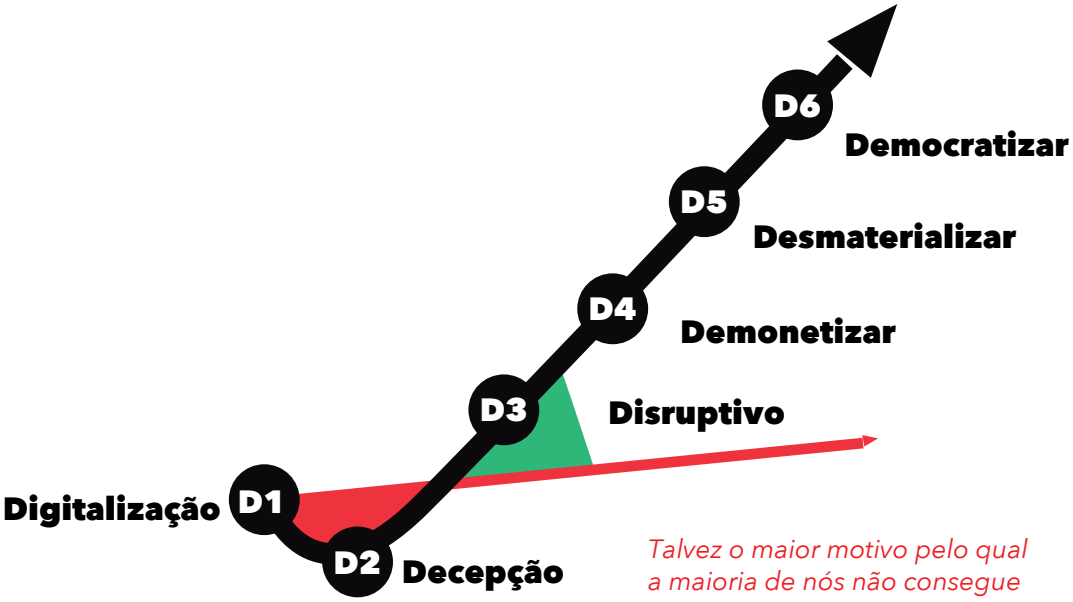
Foto do aeroporto de Schiphol-Amsterdã, funcionando no modelo de iluminação como serviço.

Introdução

Hoje, centenas de empresas seguiram o mesmo conceito para inovar seus negócios.

Para as empresas estabelecidas, as inovações disruptivas podem não gerar interesse ou passam desapercebidas. Estão fora do radar ou não valem a pena.

O Framework de Peter Diamendis identifica os 6D's de negócios exponenciais e nos permite entender a razão deste fenômeno.



Talvez o maior motivo pelo qual a maioria de nós não consegue enxergar as rupturas que estão por acontecer

Entre a fase D1 e a D3 não vemos nada. No entanto, a partir de D3, o crescimento é exponencial, e muitas vezes já é muito tarde para reagir.

Quase sempre parece muito mais atraente reformular o modelo de negócio atual – que já está testado – do que criar algo novo.

Por isso, John Cambers, da Cisco, previu em 2015 que 40% das melhores empresas desapareceriam nos próximos 10 anos, apesar de suas iniciativas de inovação.

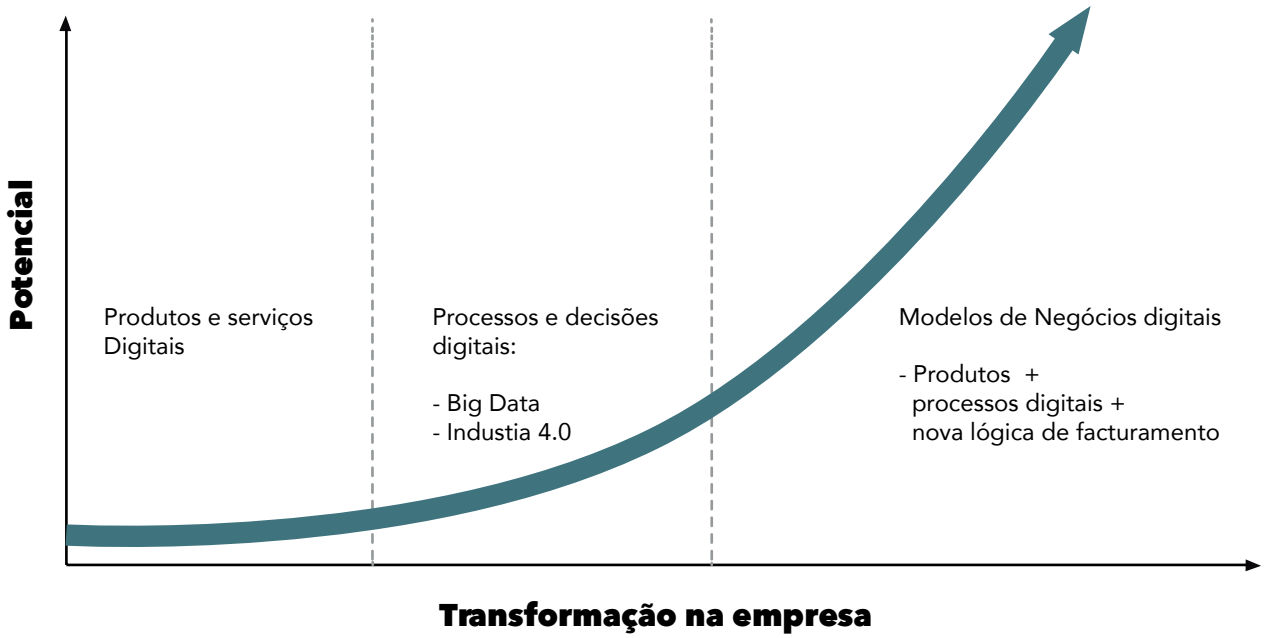
E há 4 anos temos sido testemunhas dessa realidade.

Introdução

Como a transformação digital está mudando as empresas

A digitalização vai acontecendo progressivamente nas empresas, em três diferentes níveis (ver imagem abaixo):

1. Digitalização de produtos e serviços.
2. Digitalização de processos e decisões.
3. Digitalização de modelos de negócio.



Fonte: Von Den Eichen, Stephan. Digital Disruption (2018)

Introdução

Os impulsionadores dessa evolução são: Internet das coisas (IoT / Internet of Things), Big Data, robótica, impressão 3D, as redes sociais, Internet móvel e Internet na nuvem (cloud computing).

Alguns produtos com sensores integrados:

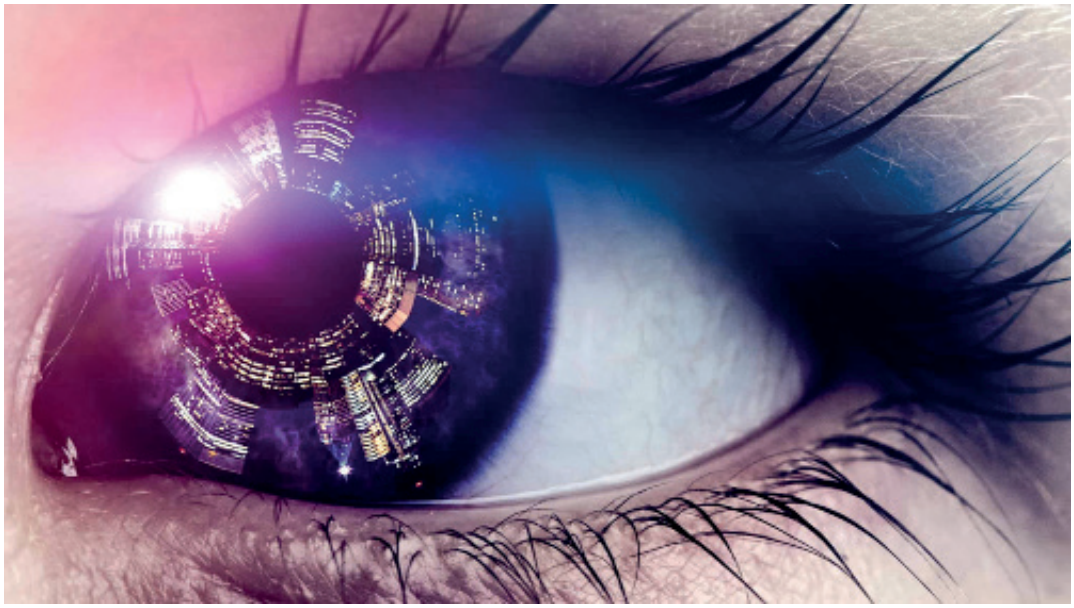
- Robô aspirador
- Cortador de grama robotizado
- Bicicleta ergométrica digital
- Tratores com sensores
- Dispositivos de controle para consumo de fluidos (gasolina, pesticidas)
- Tênis de corrida

Estes produtos geram dados, e esses dados podem ser registrados e gerarem melhorias, que podem ser acompanhadas e compartilhadas na comunidade (caso da Nike+, por exemplo).

Esta realidade exige que o marketing seja completamente reinventado.

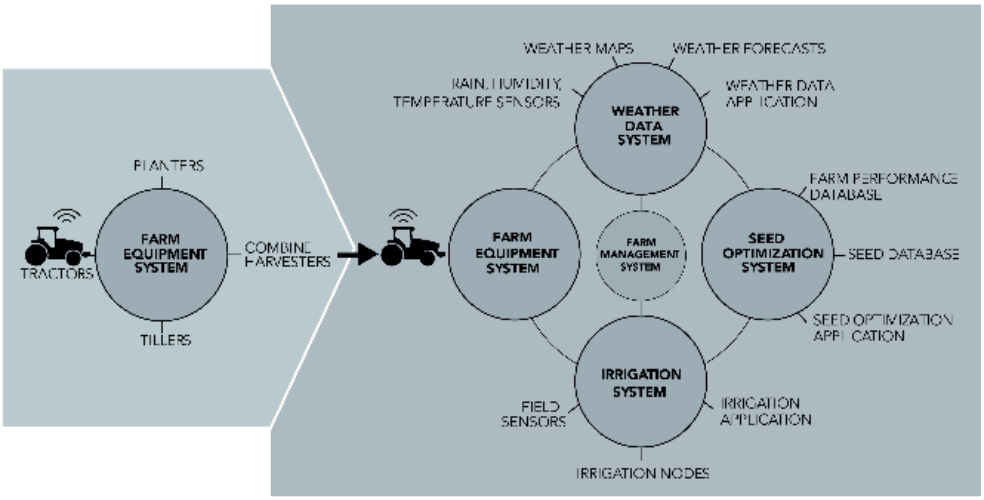
Outro nível da digitalização é a automação de processos e decisões.

A indústria 4.0 se foca sobretudo no aumento da eficiência. Palavras-chave como automação, gestão da logística independente, predictive ou remote maintenance estão relacionadas à indústria 4.0.



Introdução

Caso John Deere: Precision farming



John Deere, uma empresa norte-americana com quase 200 anos de existência, equipa suas máquinas com sensores.

O objetivo é dar apoio ao dono do negócio na administração da frota e na economia de combustível.

Até aqui John Deere estaria na primeira fase da transformação digital. Mas o Big Data é capaz de muito mais.

Combina dados em tempo real sobre meteorologia, condições do solo e propriedades das plantas.

Precision farming, a agricultura de precisão com fertilização na medida certa, aplicação exata de pesticidadas, herbicidas e a irrigação correta leva a aumentos impressionantes de produtividade.

Porém, o aumento de eficiência e a redução de custos são medidas defensivas. São necessárias, mas não suficientes, para garantir a competitividade da empresa no futuro.

Por isso, a digitalização dos produtos e a digitalização dos processos não são suficientes para garantir a competitividade da empresa no futuro.

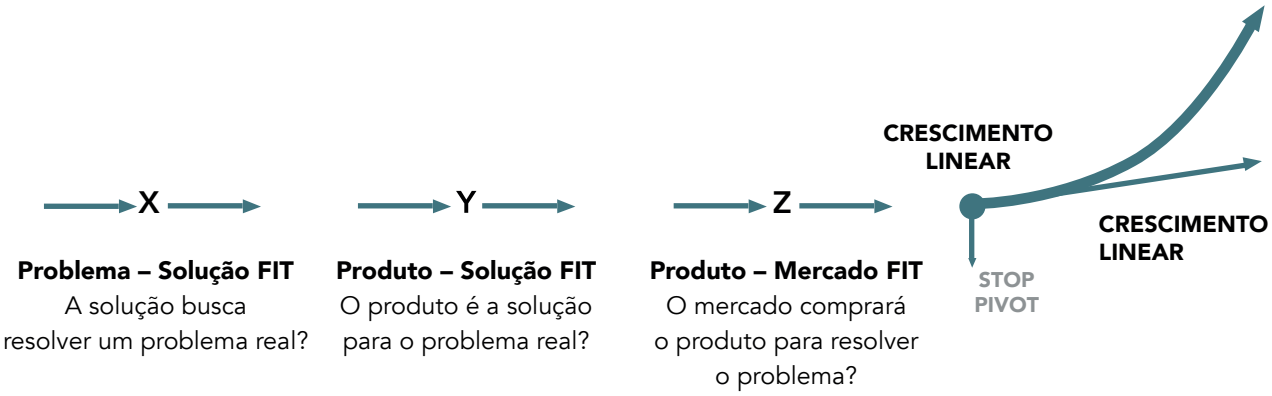
Introdução

O que fazer para diminuir os riscos e maximizar as oportunidades

Embora não exista uma fórmula consagrada para diminuir os riscos, a análise do modelo de pensamento das startups (os "jovens" que estão numa garagem pensando como vão destruir grandes empresas) permite saber exatamente o que fazer para diminuir os riscos e maximizar as oportunidades.

Uma definição de startup é: "uma organização temporal cujo objetivo é testar uma hipótese e construir um modelo de negócio escalável".

O mindset de uma equipe em uma startup funciona com uma máxima: "testar rápido, errar rápido, ajustar rápido, testar novamente e..."



Por isso alguns modelos de inovação digital em empresas estabelecidas trazem para suas equipes esse modelo mental, aprendem agilismo, design sprint (prototipagem em 4-5 dias). Outras incorporam startups que selecionam porque sabem que dentro da empresa talvez seja impossível digitalizar os produtos e processos, mas dificilmente inovarão seu modelo de negócio.

Introdução

Caso Fábricas Nacionales de Cerveza : Espaços de Inovação

Fábricas Nacionales de Cerveza (Uruguai), fundada em 1866, estimula espaços de inovação de origem externa à empresa e publica essa novidade no LinkedIn.

Estratégia e Tecnologia

Os métodos funcionam como uma espécie de receita de bolo. Tendem a diminuir a incerteza, seguindo um caminho testado por outros.

Nos próximos três capítulos, veremos em 6 chaves os componentes do método que levará o seu negócio a um porto seguro, navegando o mar agitado dos entornos VUCA: Voláteis, Incertos, Complexos e Ambíguos (sigla da expressão em inglês).

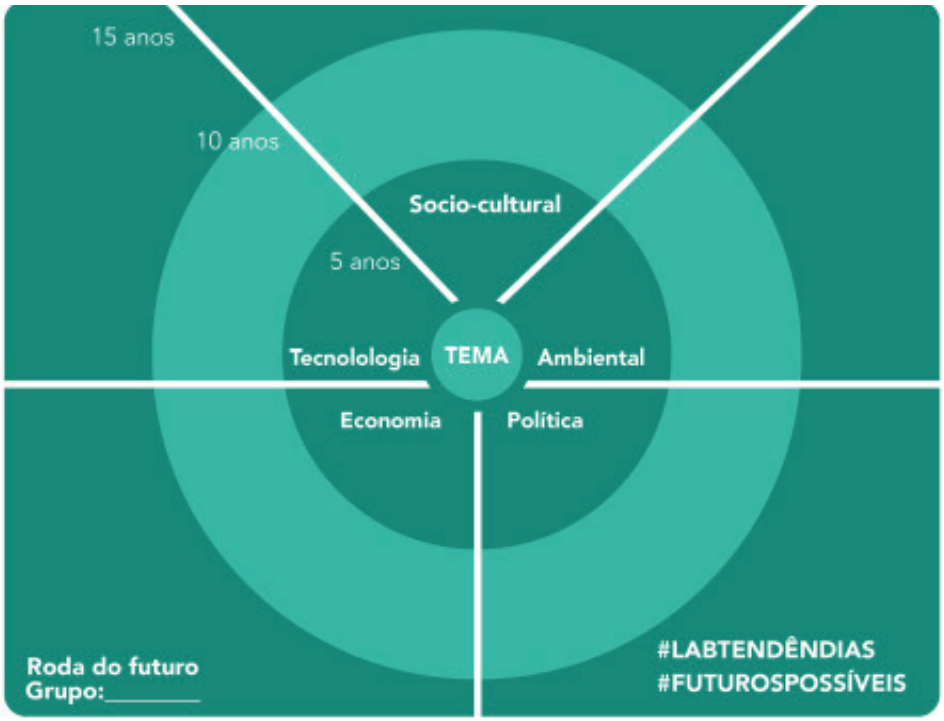
Chave 01:
Imagine Futuros Possíveis para promover a inovação digital.

Chamamos esta etapa de **Imaginando Futuros**, seguindo metodologias testadas por unidades de pesquisa de futuro relacionadas às indústrias do estado do Rio de Janeiro, Brasil, que por sua vez se baseiam em modelos suficientemente testados nos Estados Unidos.

1.1. Fase I: Identificar os futuros

Temos ajudado a imaginar futuros que permitem às organizações superar as fases iniciais da digitalização e as levem a imaginar cenários onde os modelos de negócio inovadores prosperarão.

Mapear, Analizar, Conectar, Imaginar e Quantificar os Impactos e Ação, estas são as etapas pelas quais as equipes passam em workshops intensivos em busca de informação, análise de dados e muita criatividade.



Chave 01:
Imagine Futuros Possíveis para promover a inovação digital.

Esta ferramenta é uma das usadas na fase de Impactos. (Fonte: Unidade de Pesquisa FIRJAN, Rio de Janeiro, Brasil)

Depois de identificar os cenários escolhidos, passamos a identificar o ou os modelos de negócio que permitirão criar valor única, com uma lógica de faturamento única também.

1.2. Fase II: Identificar os modelos de negócio futuros

A identificação dos **modelos de negócio futuros** se consegue respondendo a uma sequência de perguntas sobre componentes como:

1. Posicionamiento	Quem são nossos clientes-alvo? Qual é a nossa proposta de valor única?
2. Lógica de Oferta	Com quais ofertas implementamos nosso posicionamento? Qual é o valor agregado criado por nossas ofertas para o cliente? Como nossas ofertas se diferenciam das ofertas da concorrência de maneira sustentável?
3. Cadeia de agregação de valor	Quais são nossas competências centrais? Quais são nossos processos centrais? O que é "core" e o que é "no-core"?
4. Lógica de marketing	Como conseguimos/fidelizamos clientes? Como chegamos aos clientes? Como mantemos nossos clientes?
5. Lógica de faturamento	Como funciona nossa lógica de faturamento? Quais são nossas fontes de receita? Como é nossa estrutura de custos?

Componentes de um Modelo de Negócio Fonte: Von Den Eichen, Stephan

Recomendamos enfaticamente que todo este processo de descoberta seja feito com contribuições externas e de *open Innovation*.

Chave 01:
Imagine Futuros Possíveis para promover a inovação digital.

1.3. Fase III: Identificar a plataforma.

Uma plataforma é um tipo de modelo de negócio, um tipo de lógica de criação de valor e captura de valor que em uma virtude: é escalável e se beneficia do "efeito network".

Os mercados existem há milênios, mas as propriedades das plataformas parecem novas para nós, mas de fato não são.

Enquanto as empresas de produtos, como as minas de diamantes, protegem seus ganhos com barreiras de entrada, as empresas de plataforma obtêm ganhos ao facilitar a entrada de motoristas e clientes no Uber, ou de lojas de comerciantes em Alibaba, ou inclusive de concorrentes na Amazon.

Os limites do mercado se borram, e surgem novos caminhos para a supremacia. Os pioneiros, que vão desde Amazon a Uber e desde Airbnb a Rappi, estão afetando as indústrias: do varejo, da saúde, imobiliária, delivery urbano, banco, hospedagem, aço – bem como os mercados de trabalho.

As empresas predominantes hoje devem lidar com a previsão de mudança (estudar o futuro e imaginar cenários) e a compreensão dos modelos de negócios da rede, para configurar suas próprias estratégias de plataforma.

A compreensão e a estratégia começam com uma nova lógica.

Nos últimos dois anos, o impacto das "plataformas" vem sendo amplamente discutido sob diversos ângulos, à medida que as empresas entendem que atingirão o sucesso dependendo de sua habilidade para atrair terceiros e conectá-los entre si por meio de interações criativas.

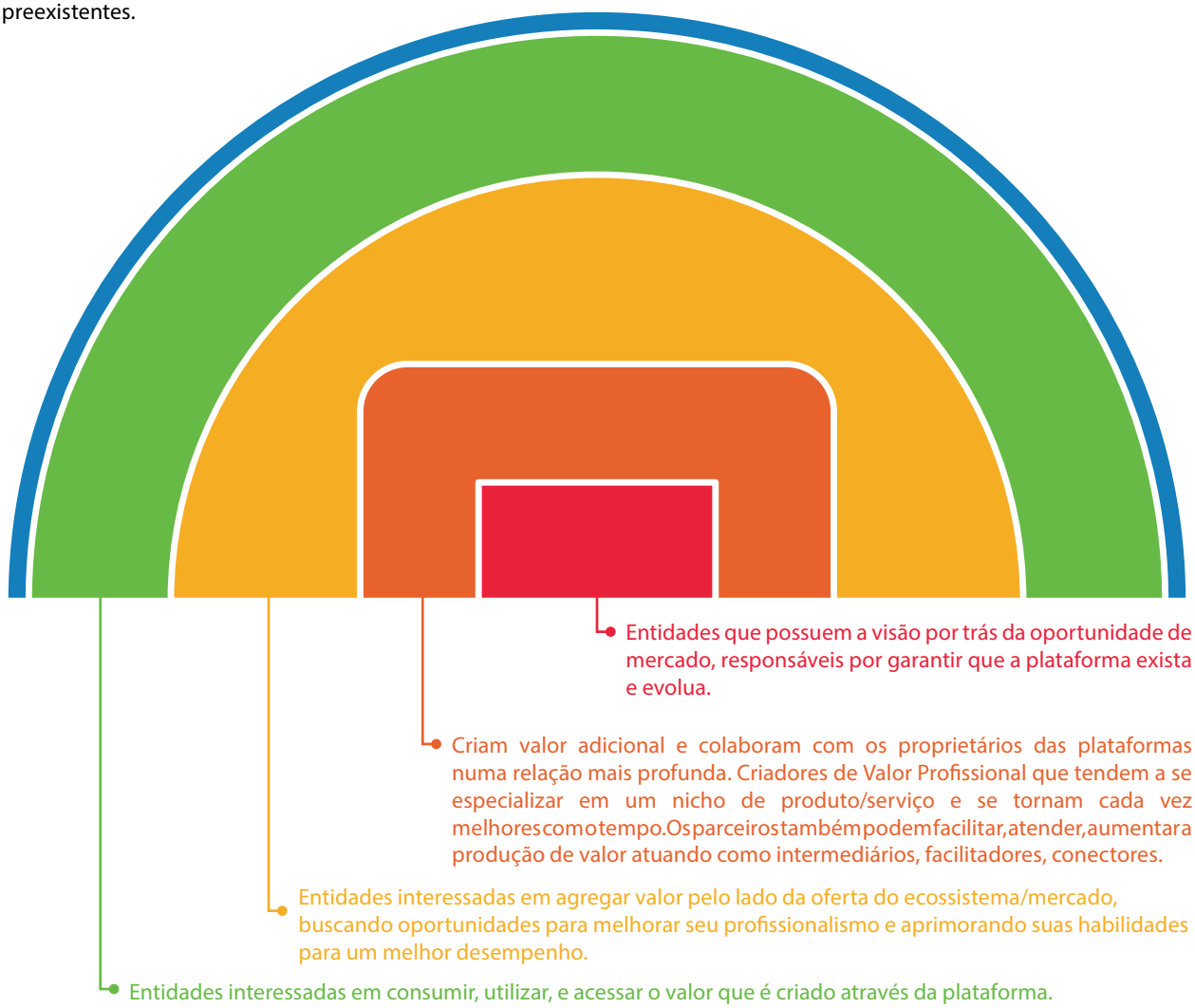
É preciso também entender a diferença entre a criação de valor de um produto e de uma plataforma.

Uma boa forma de começar um processo de desenho de plataforma é utilizando este Canvas, que é a primeira de nosso kit de ferramentas do Workshop de Desenho de Plataformas.

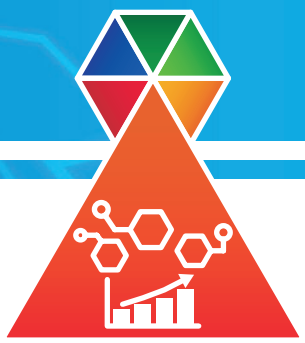
Chave 01:
Imagine Futuros Possíveis para promover a inovação digital.

Mapa do Ecossistema
Kit de Ferramentas de Disenho da Plataforma 2.1

Interessados Externos
Entidades que têm um interesse específico no sucesso ou fracasso da plataforma, no controle de externalidades e resultados da plataforma, na regulamentação ou no exercício de direitos no comando da plataforma: atores públicos ou órgãos que lidam com regulação e controle de plataformas em nível local, representantes de comunidades de pares/colegas e parceiros envolvidos em criação de valor, instituições preexistentes.



Este trabalho é licenciado sob a licença Creative Commons Attribution-Share3 3.0. Para ver uma cópia desta licença, visite: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0 ou envie uma carta para a Creative Commons, 171 Second Street, Suíte 300, San Francisco, CA, EUA. Disenhado por: Strategyzer AG. Criadores de Geração de Modelos de Negócios e Strategyzer. Traduzido para o português por: Babel-Team Ltda.



Clave 02:
Integre as tecnologias emergentes ao seu modelo de negócio.

TECNOLOGIA: *um conceito amplo que envolve o ramo do conhecimento que se ocupa da criação e uso dos meios técnicos (ferramentas e profissões) e como seu uso afeta a capacidade de uma sociedade de controlar e se adaptar ao seu ambiente.*

Durante o processo de descoberta de futuros, é fundamental saber como procurar, através de fontes confiáveis, entre as milhares de tecnologias emergentes, e para isso você deveria:

- Seguir um método de pesquisa que garanta a identificação de tecnologias quando elas emergirem.

- Fazer uma avaliação periódica dos níveis de prontidão (readiness) da tecnologia para medir as taxas de mudança.

- Rastrear as tecnologias em múltiplos setores, não somente no setor em que a empresa opera.

- Identificar o material de apoio proveniente de fontes relevantes, startups e instituições acadêmicas relacionadas.

Um exemplo de como fazer isso é usar Technology Mapping, que nada mais é que o mapeamento tecnológico com um enfoque sistêmico, baseado na noção de cobertura de gráficos.

Clave 02:
Integre as tecnologias emergentes ao seu modelo de negócio.

Mapeamento de Tecnologia na área de Agricultura e Bioenergia. Fonte: Envisioning, Brasil (2019)

Existem várias fontes às quais Babel-Team e PWG recorrem para ajudar seus clientes a identificar e manter-se informados em relação a tecnologias emergentes, identificar o grau de prontidão e a sustentabilidade delas. Veja, por exemplo: Science Direct em www.sciencedirect.com/

Clientes e Relacionamento

Depois de redefinir seu modelo de negócio, você deve procurar garantir que a sua nova oferta de valor coincida com a demanda do mercado do qual você participa e estabelecer uma estratégia clara de comunicação e relacionamento para que sua proposta chegue a eles de forma efetiva.

A seguir, apresentamos em detalhe dois aspectos essenciais para que você possa implementar em seu negócio.

Clave 03:

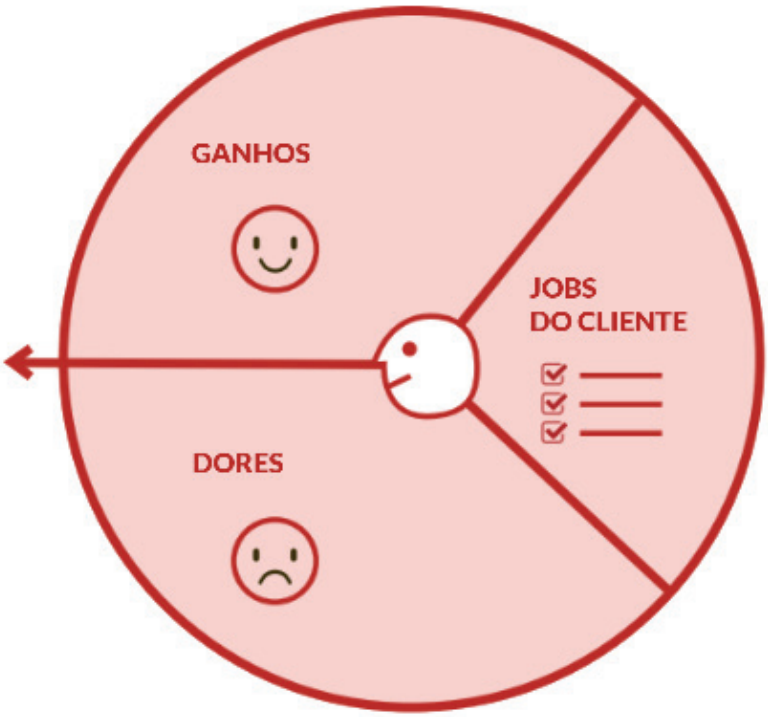
Conecte-se com seus clientes para a nova abordagem do seu negócio.

Como vimos na etapa **Imaginando Futuros**, uma mudança no foco do negócio obrigatoriamente exige repensar a conexão da empresa com os clientes.

Além disso – e basta olhar para seu comportamento como consumidor – os clientes também mudaram seus comportamentos em relação a decisões de compra, sejam clientes empresariais ou consumidores finais.

Este componente chave compreende três fases: Identificação do Público-Alvo ou desenho do avatar, Desenho da Proposta de Valor e Desenho da Jornada do Cliente.

Na fase de **Identificação do Público-Alvo** ou desenho do avatar, é preciso identificar os Jobs (Trabalhos), as Dores (Pains) e os Ganhos (Gains) do seu público-alvo.



Clave 03:

Conecte-se com seus clientes para a nova abordagem do seu negócio.

Na fase de **Desenho da Proposta de Valor**, você deve se assegurar de que ela esteja intimamente relacionada com os achados da fase de Identificação do Público-Alvo.

É preciso desenhar então: os produtos ou serviços, os aliviadores de dor e os geradores de ganhos.

A fase de **Desenho da Jornada do Cliente** é crítica para encontrar seu público-alvo e ser por ele encontrado.

Do design do seu público-alvo, derivam-se as diferentes jornadas dos avatares, desde o momento da descoberta de seu negócio, até o momento em que alguns se tornam fãs da sua marca.

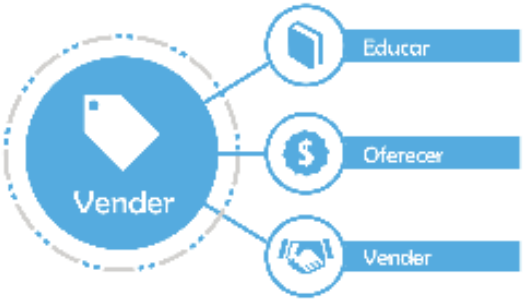
A Jornada do Cliente, seja B2B (Business to business) ou B2C (Business to consumer), é sempre uma jornada de ser humano para ser humano e pode ser resumida em três grandes etapas: Atrair, Vender e Surpeender.

Clave 03:

Conecte-se com seus clientes para a nova abordagem do seu negócio.

ATRAIR é a primeira fase da estrutura do Marketing do Ciclo Completo do Cliente. Nesta fase, você vai se concentrar em três etapas:

- ✔ Identificar o Seu Cliente-Alvo
- ✔ Atrair Interesse
- ✔ Conseguir Leads



VENDER é a segunda fase da estrutura do Marketing do Ciclo Completo do Cliente. Nela, você aprenderá a converter seguidores em fãs, concentrando-se nestas etapas:

- ✔ Educar
- ✔ Oferecer
- ✔ Vender

SURPREENDER é a terceira e última fase da estrutura do Marketing do Ciclo Completo do Cliente. Esta fase foi projetada para ajudar você a criar fãs fervorosos e deixá-los com um gostinho de "quero mais". Nesta fase, você irá:

- ✔ Entregar e Surpreender
- ✔ Oferecer Mais
- ✔ Conseguir Indicações

Chave 04:

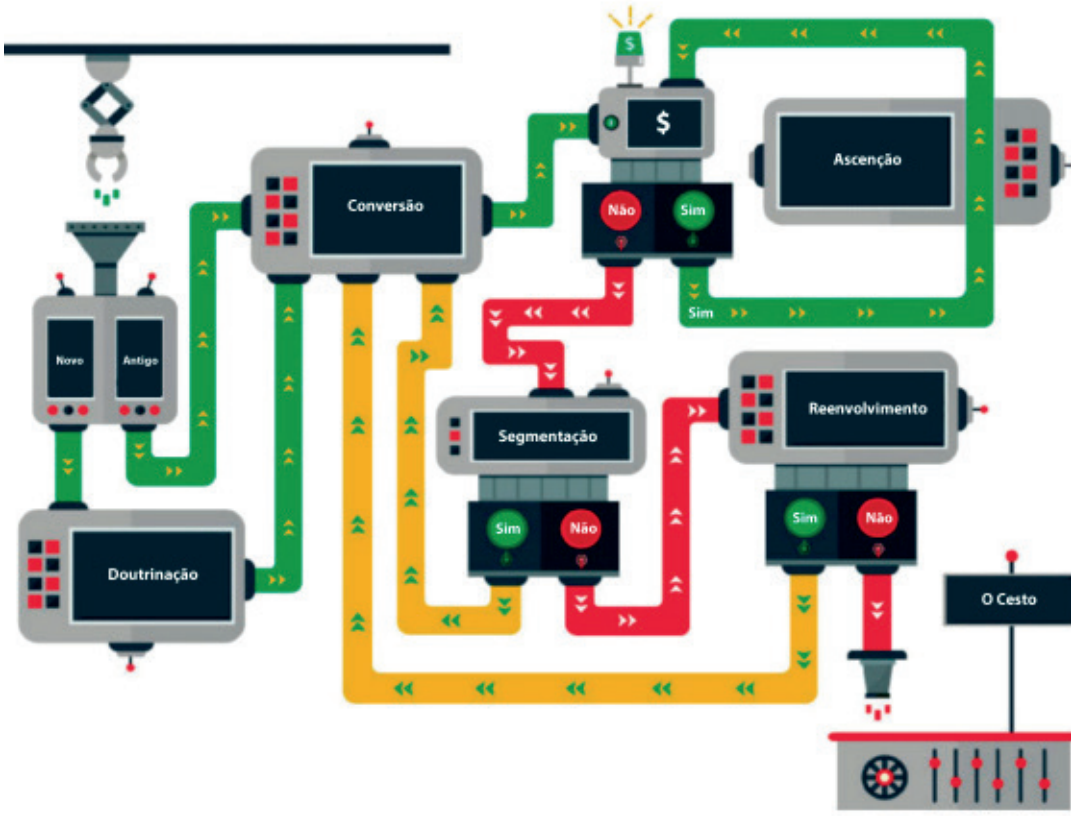
Automatize o relacionamento comercial dom seus clientes.

Automatizar a comunicação externa e interna da empresa requer estabelecer: os objetivos e indicadores, os processos que serão automatizados, a sequência da automatização, bem como as tecnologias que serão utilizadas e o impacto nas equipes de trabalho envolvidas.

Este componente envolve a configuração de sua máquina de vendas e as ferramentas para automatizar o processo de relacionamento comercial.

Fase I: Configuração da Máquina de Vendas B2B2C

Em relação ao processo de marketing, o termo "Máquina de Vendas" refere-se à possibilidade, com base na estratégia identificada, de criar um mecanismo de vendas altamente automatizado com três características: previsível, dimensionável e replicável.



Chave 04:

Automatize o relacionamento comercial dom seus clientes.

Fase II: Ferramentas de Apoio

Las herramientas tienen estrecha relación con las tecnologías que serán utilizadas para automatizar y monitorear la comunicación y la máquina de ventas.

Cada proyecto demanda una combinación única de herramientas que pueden ir cambiando a medida que el proyecto evoluciona.

Por lo pronto, para atender esta fase debes tener claramente identificados los aplicativos y demás apoyos tecnológicos necesarios para automatizar los procesos.

Mentalidade e Cultura Digital

Ao criar iniciativas para obter sucesso em meio à disrupção digital, elas geralmente se originam nas áreas de tecnologia ou inovação, mas devem evitar cair no erro clássico de não considerar o papel dos seres humanos no programa.

O pilar fundamental para triunfar em meio ao turbilhão digital é a capacidade da organização de promover uma sólida cultura digital que dê sustentabilidade a qualquer iniciativa de inovação empreendida.

Promover a cultura digital implica a mudança de Mindset (mentalidade) da equipe de pessoas, para que ela possa desenvolver a agilidade necessária e assim entrar em sintonia com as demandas da modernidade.

Chave 05:
Digital Minset com agilismo para criar cultura digital

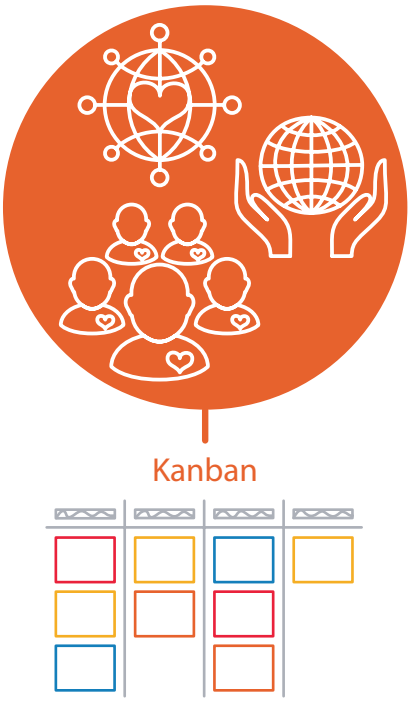
"Digital Mindset" é a mais moderna tecnologia de incorporação de traços culturais criada pela equipe de inovação e desenvolvimento do Podium Worldwide Group.

Graças às ferramentas ágeis incorporadas à transformação humana, agora como nunca, é possível gerar mudanças culturais em uma fração de tempo do que leva uma transformação cultural com metodologias convencionais.

Esse componente chave consiste em uma jornada de transformação ágil em quatro fases: Inspiração, convicção, habilidades e estilo de vida digital.

Fase I: Digital Inspiration – Paixão pelo digital

O turbilhão da disrupção digital torna a motivação clássica insuficiente para mobilizar a mudança. Por esse motivo, é preciso inspirar as pessoas para que acolham com paixão as propostas da era digital no trabalho.



Somente com a aplicação prática dos princípios estabelecidos na Escala de Significados, você conseguirá despertar a paixão para aproveitar as oportunidades que a disrupção digital oferece.

Com o apoio da ferramenta Agile "Kanban", é possível obter o alinhamento de significados pessoais (Escala de Significados), com o propósito do trabalho que cada indivíduo realiza para a organização (propósito transcendente da empresa).

Este processo é conhecido como a "Ressignificação do Trabalho" na vida de cada integrante, e graças a ele é possível ativar a paixão pelo que se faz com inspiração e fruição.

Chave 05:
Digital Minset com agilismo para criar cultura digital

Fase II: Digital Beliefs – Crenças Digitais

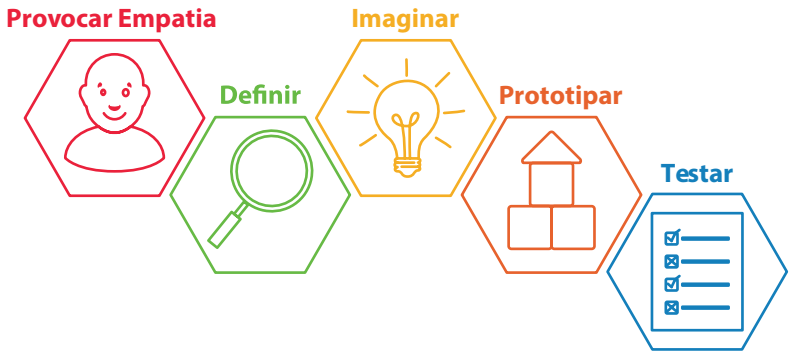
O comportamento do indivíduo no lugar de trabalho é determinado por uma série de crenças que definem a forma como ele interpreta as circunstâncias do contexto.

As realidades decorrentes da disrupção digital podem ser interpretadas como ameaças ao status quo, gerando resistência à mudança ou interpretadas como desafios que convidam você a explorar a sua melhor versão.

Design Thinking

Com o uso da ferramenta Agile "Design Thinking", se atinge a conversão de crenças limitantes pré-digitais, geralmente baseadas no medo de sair da zona de conforto.

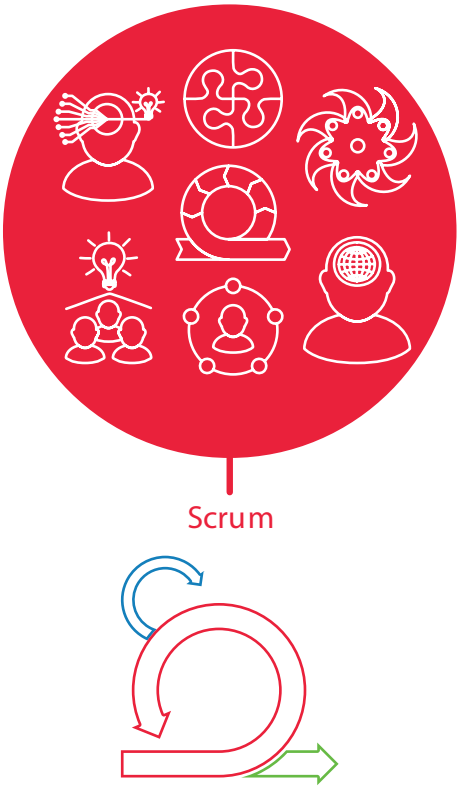
Assim você conseguirá que a convicção sobre as maravilhosas oportunidades da era digital se origine graças à criação de novos sulcos neuronais no cérebro, com a incorporação de crenças digitais facilitadoras.



Chave 05:
Digital Minset com agilismo para criar cultura digital

Fase III: Digital Skills – Habilidades Digitais

Quando o ser humano se convence das vantagens que a evolução digital do mundo oferece, encontramos o terreno preparado para começar a desenvolver as novas habilidades para ter sucesso nesse cenário.



Nessa terceira fase, você deve assumir a tarefa de garantir a incorporação das habilidades digitais necessárias para sua equipe apoiar a cultura digital em seus negócios.

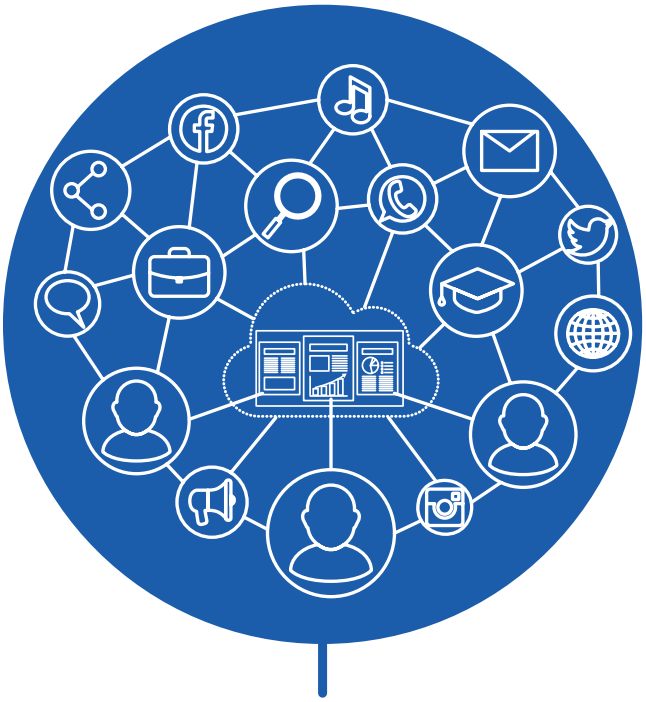
Habilidades como: inteligência contextual, trabalho colaborativo, experiência do cliente, inovação que captura valor, liderança gerencial da felicidade, agilidade com novas formas de trabalho e pensamento sistêmico global, prepararão sua equipe para a nova realidade.

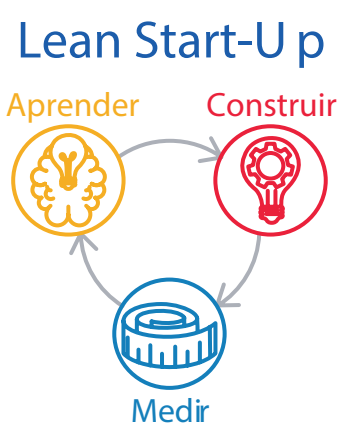
Com a ferramenta Agile "Scrum", você pode formular estratégias inovadoras de treinamento, para incorporar essas novas habilidades nas pessoas, em questão de semanas apenas.

Chave 05:
Digital Minset com agilismo para criar cultura digital

Fase IV: Digital Lifestyle – Estilo de Vida Digital

A contribuição integral da pessoa, na realidade proposta pela disrupção tecnológica, ocorre no momento em que seu estilo de vida se torna 100% digital.



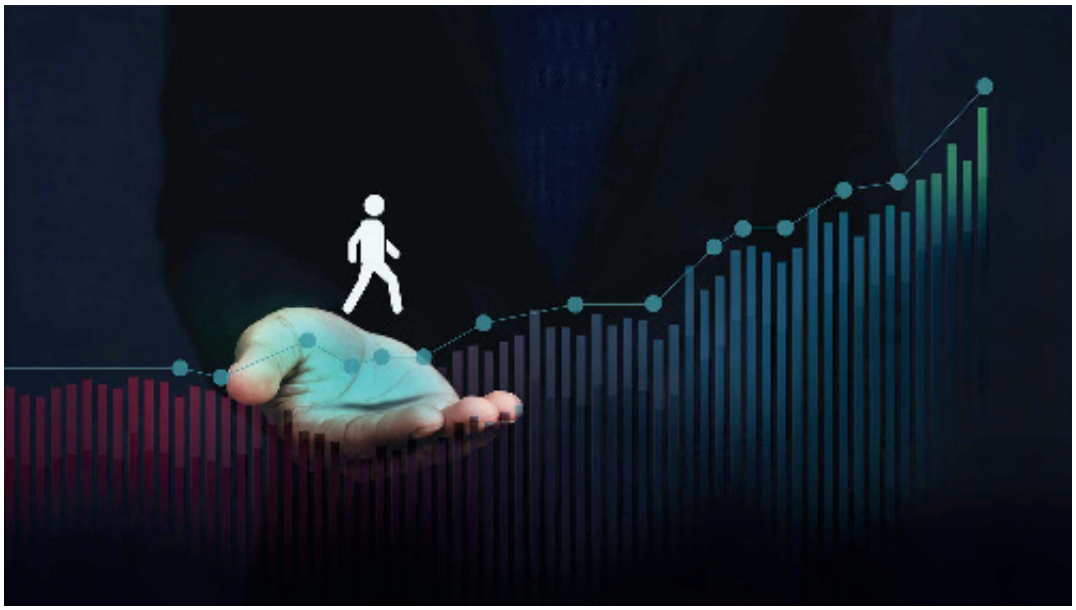


Pensar, sentir e agir no modo digital é o resultado de um cuidadoso programa de digital mindset para atualizar o "chip pré-digital" até que ele se torne um processador de última geração.

O desenvolvimento das novas competências implica a adoção de novos rituais que evidenciem as distinções digitais na forma de agir, de maneira que tais rituais sejam incorporados ao seu estilo de vida cotidiano.

Para isso, basta usar a ferramenta Agile "Lean Star-Up" e criar os experimentos que consigam hackerar a cultura pré-digital, reforçando e reorientando a gestão para garantir sua permanência.

Como percorrer o caminho para ter sucesso na disrupção digital?



A intenção dos autores não é entregar-lhe uma receita infalível que garanta o sucesso nos cenários derivados da disrupção digital. Na verdade, não acreditamos em fórmulas mágicas nem em verdades reveladas.

No entanto, por formação profissional e por experiência empresarial, acreditamos na utilidade dos mapas de rota ns hora de mover-se com êxito em entornos desconhecidos.

Por essa razão, neste capítulo final lhe oferecemos um mapa de rota com a sequência dos 8 passos que podem indicar-lhe o caminho para triunfar com seu negócio em meio à disrupção digital que vivemos.

Capítulo 4. Como percorrer o caminho...?

Chave 06:
O mapa de rota para triunfar em meio à disrupção digital.

O mapa de rota que lhe apresentamos não pretende ser o único ou o melhor guia para ter sucesso nos meios VUCA que mencionamos antes.

Porém, este roadmap responde a experiências práticas que foram comprovadas e validades pelos clientes de nossas empresas de consultoria.

Com isso queremos que saiba que não se trata de um desenvolvimentohipotético ou conceitual de como triunfar em meio à disrupção digital.

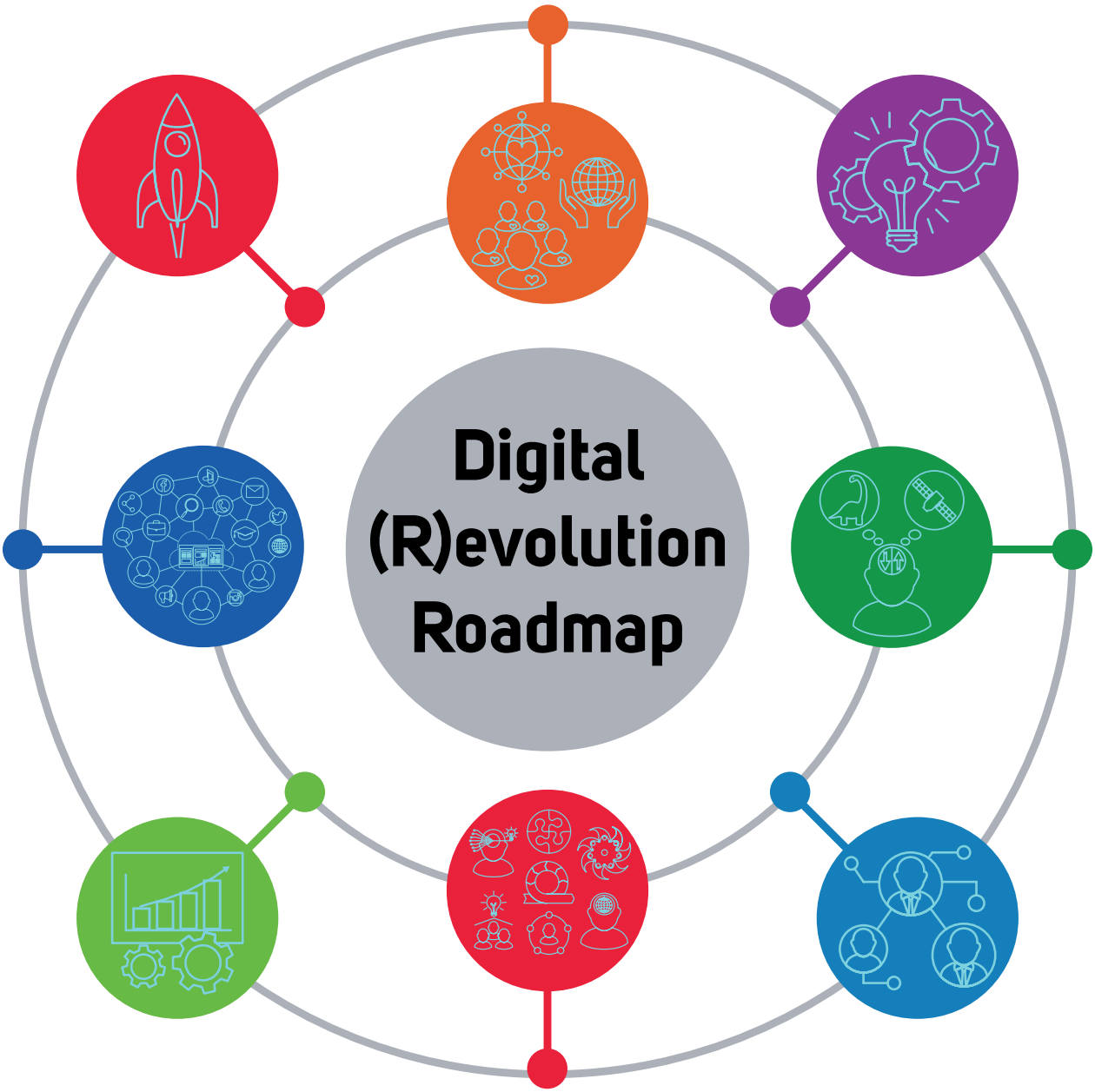
De fato, o "**Digital Evolution Roadmap**" é o primeiro guia para ação que integra de forma sistêmica os três pilares do sucesso dos quais falamos no início deste trabalho: Estratégia – Tecnologia – Cultura.

Em seguida apresentaremos a sequência de 8 passos, não sem antes observar que a efetividade do impacto é determinada pela ordem em que a sequência é apresentada.

Qualquer livre interpretação do mapa de rota, isto é, qualquer mudança na sequência ou na natureza dos componentes incorpora variáveis que não estão validadas por nossas empresas, portanto está fora do nosso alcance prever as consequências.

Sendo assim, recomendamos seguir a sequência proposta com a certeza dos resultados positivos que esperam por você ao longo do caminho, graças ao Digital Evolution Roadmap.

Chave 06:
O mapa de rota para triunfar em meio à disrupção digital.



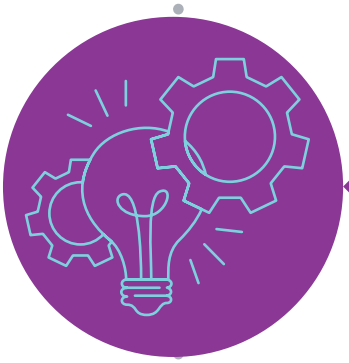
Mapa de Rota para a Transformação Digital dos Negócios

Chave 06:
O mapa de rota para triunfar em meio à disrupção digital.

Passo 1. Inspiração digital

O primeiro passo sempre será preparar a equipe envolvida para que ponha seu melhor esforço em prol da iniciativa de evolução digital que sua empresa deseja realizar.

Despertar a inspiração nos seus funcionários é o passo correto, antes de definir uma estratégia ou de incorporar uma nova tecnologia.

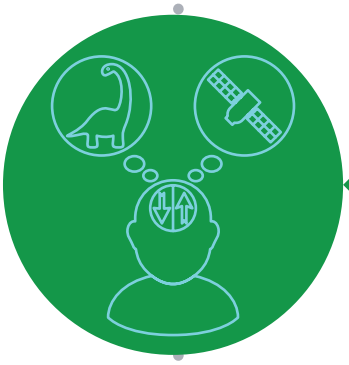


Passo 2. Reformulação do seu modelo de negócio

Com a equipe disposta a dar o melhor de si, você pode iniciar o processo de construção de futuros com as metodologias ágeis, aproveitando o talento de seus funcionários.

Da mesma forma, neste passo, é preciso definir as tecnologias que devem ser incorporadas para viabilizar o novo modelo de negócio que você definiu na reformulação do seu futuro empresarial.

Chave 06:
O mapa de rota para triunfar em meio à disrupção digital.



Passo 3. Convicção digital

À medida que você avança na reformulação organizacional para acomodar a nova estratégia, você deve intervir na mentalidade da sua equipe de trabalho, para gerar convicção sobre os benefícios do novo cenário.

Neste ponto, é fundamental assegurar que sejam criadas evidências claras que permitam transformar as crenças pré-digitais limitantes em fortes crenças digitais habilitadoras.

Passo 4. Reconexão com seus clientes

Agora que você tem clareza sobre o futuro do seu negócio e funcionários convencidos de que podem fazer o melhor para tornar isso possível, é hora de cuidar de seus clientes.

Neste ponto, é fundamental definir as características precisas do seu Avatar, bem como garantir o ajuste entre as necessidades dele e a sua oferta de valor. Além disso é preciso traçar o Mapa da Jornada do Cliente para criar a melhor experiência.

Chave 06:
O mapa de rota para triunfar em meio à disrupção digital.

Passo 5. Habilidades digitais

Você já tem todo o cenário pronto para ter sucesso em seu propósito de fazer seu negócio evoluir no ambiente digital, transformando-o no que você deseja para o futuro.

É chegado o momento de garantir que sua equipe de trabalho esteja incorporando rápida e progressivamente as habilidades necessárias para ter sucesso no novo contexto derivado da disrupção digital.

Passo 6. Automação do relacionamento

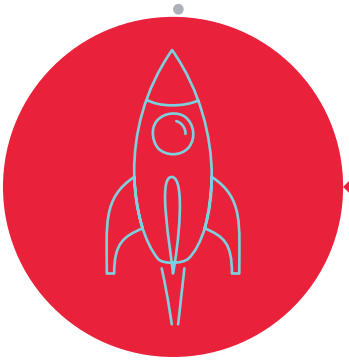
O maior impacto no seu cliente é o que você deve cultivar consistentemente para alcançar o posicionamento, a autoridade e a atração necessárias para gerar negócios.

Neste passo do mapa de rota, você deve concentrar seus esforços de automação na comunicação e nos processos associados à experiência do seu cliente, para conquistar seu coração, garantindo sua rentabilidade.

Chave 06:
O mapa de rota para triunfar em meio à disrupção digital.

Passo 7. Estilo de vida digital

Com os fundamentos apresentados neste trabalho, você já entendeu que a transformação digital tem mais desafios culturais que tecnológicos para ser bem-sucedida.
Neste ponto de desenvolvimento da evolução digital da sua empresa, é necessário que o progresso alcançado seja consolidado, e para isso você deve garantir que seus funcionários estejam desenvolvendo um estilo de vida 100% digital.



Passo 8. Faça o futuro acontecer

Agora você está totalmente preparado para que o tão esperado futuro digital se torne realidade. Você já tem a estratégia certa, a tecnologia e a cultura alinhada.
Termine essa jornada de transformação estabelecendo as métricas necessárias, a estratégia de continuidade e o sistema de acompanhamento necessários para garantir que o futuro criado se torne uma estratégia sustentável.

Sobre os Autores

Jorge Aldrovandi | Babel-Team

Jorge é empresário.

Iniciou sua formação em Administração na Universidad de La República Oriental del Uruguay e abandonou-a depois de três anos de curso, especializando-se posteriormente em gestão de processos de qualidade.

Fundou seu primeiro negócio na Internet em 1998, e o vendeu por USD 500.000 em 2002.

Diretor e cofundador de Babel-Team em 2006, Jorge se define como um líder provocador de sua equipe sediada no Rio de Janeiro, Brasil.

Curioso, eterno buscador de áreas de desconforto, empreendedor, vem pivotando o foco da sua empresa cada vez mais frequentemente, sem nunca abandonar seu propósito de ser um provocador de inovação digital.

Consultor, transferiu a sua equipe jovem os mais modernos conceitos e métodos destinados a fazer acontecer a inovação. Como Jorge diz sempre, "descobrir o novo é minha paixão, mas fazer acontecer é o que me tira da cama todos os dias, muito cedo."

Sobre os Autores

César Lozano | Podium Worldwide Group

Engenheiro Industrial, com especialização em Recursos Humanos pela Universidade da Califórnia e em Finanças pela Universidade Eafit.

Por mais de 25 anos atuou como coach de líderes corporativos, apoiando milhares de executivos hispânicos nos EUA e na América Latina, no desenvolvimento de sua liderança e habilidades gerenciais. Autoridade de Liderança Hispânica Nível 7, correspondente aos Líderes GEFE (Gestores da Felicidade).

Autor prolífico de livros e programas de treinamento em vídeo em Liderança Pessoal, Liderança Corporativa, Customer Xperience e Empreendedorismo Digital.

Lozano se destacou por sua capacidade de promover profundas transformações nos participantes de seus programas de treinamento.

"Gosto de ajudar os líderes corporativos a ressignificar o trabalho na era digital, para que eles e as equipes por eles lideradas atinjam resultados surpreendentes, aproveitando os desafios da Indústria 4.0".

Como entrar em contato conosco

Babel-Team é uma empresa de consultoria estratégica em inovação digital, com sede no Rio de Janeiro, Brasil.

Desde 2006, vem ajudando a centenas de empresas e empresários a levar seus negócios para o mundo digital.

Desde 2016, o foco de Babel-Team tem se transformado pela percepção crescente de que a Disrupção Digital, ao mesmo tempo em que cria oportunidades incríveis, também é impiedosa com aqueles que não abraçam o Mindset inovador e, não colocam a liderança, o talento e energia em fazer acontecer a inovação.

Mais informação em: **www.babelteam.com**

Capital Humano, Agilismo e Transformação Digital

Podium Worldwide Group - PWG é uma empresa de consultoria fundada em 1996 na Colômbia, com escritório em Orlando, USA, de onde atende clientes em todo o continente americano.

Desde Medellín, primeira cidade hispânica a ser Centro da 4ª Revolução Industrial, promovido pelo Fórum Econômico Mundial, ajudamos as organizações latino-americanas em seus processos de evolução digital, com metodologias ágeis aplicadas à geração da Cultura Digital necessária para ter sucesso na Indústria 4.0.

Contate-nos através do formulário em: **www.PWG.com.co**

Visite nosso site e baixe os presentes que preparamos para que você possa desenvolver seu capital humano.

DIGITAL (R)EVOLUTION ROADMAP

Seu Plano de Ação Testado e Comprovado

- **1 HORA de Consultoria** com os criadores do Digital (R)Evolution Roadmap
- **1 Relatório/diagnóstico** personalizado
- **1 Plano de Ação** prático, **testado**, sob medida para você

Preço Normal

~~R$ 2,997,00~~

Somente para leitores deste e-book

R$ 997,00

Quero meu Plano de Ação!

https://babel.team/ddroffpt

Dúvidas?

Babel-Team (+55) 21 99523.8095
PWG - Podium Worldwide Group (+57) 310 845.0533