

OTIMIZANDO NEGÓCIOS DIGITAIS



ULYSSES ALVES

SEMANA DE _____
COMPETITIVIDADE



Sistema**OCB**
CINCOOP | OCB | SESCOOP

| **somoscoop**

23/08 - Trilha

Inteligência de Mercado



14h

Otimizando negócios digitais



Os anos de 2020 e 2021 impactaram profundamente a forma como os consumidores se relacionam com o mercado. Vivemos a revisão de estilos de vida, objetivos e prioridades, incluindo a forma como compramos, consumimos e trabalhamos. Nesse contexto, sabemos como vamos conduzir nossos negócios daqui por diante? A palestra mostrará o que é preciso mudar e quais caminhos trilhar para essa readequação digital com o objetivo de cultivar o futuro das cooperativas.

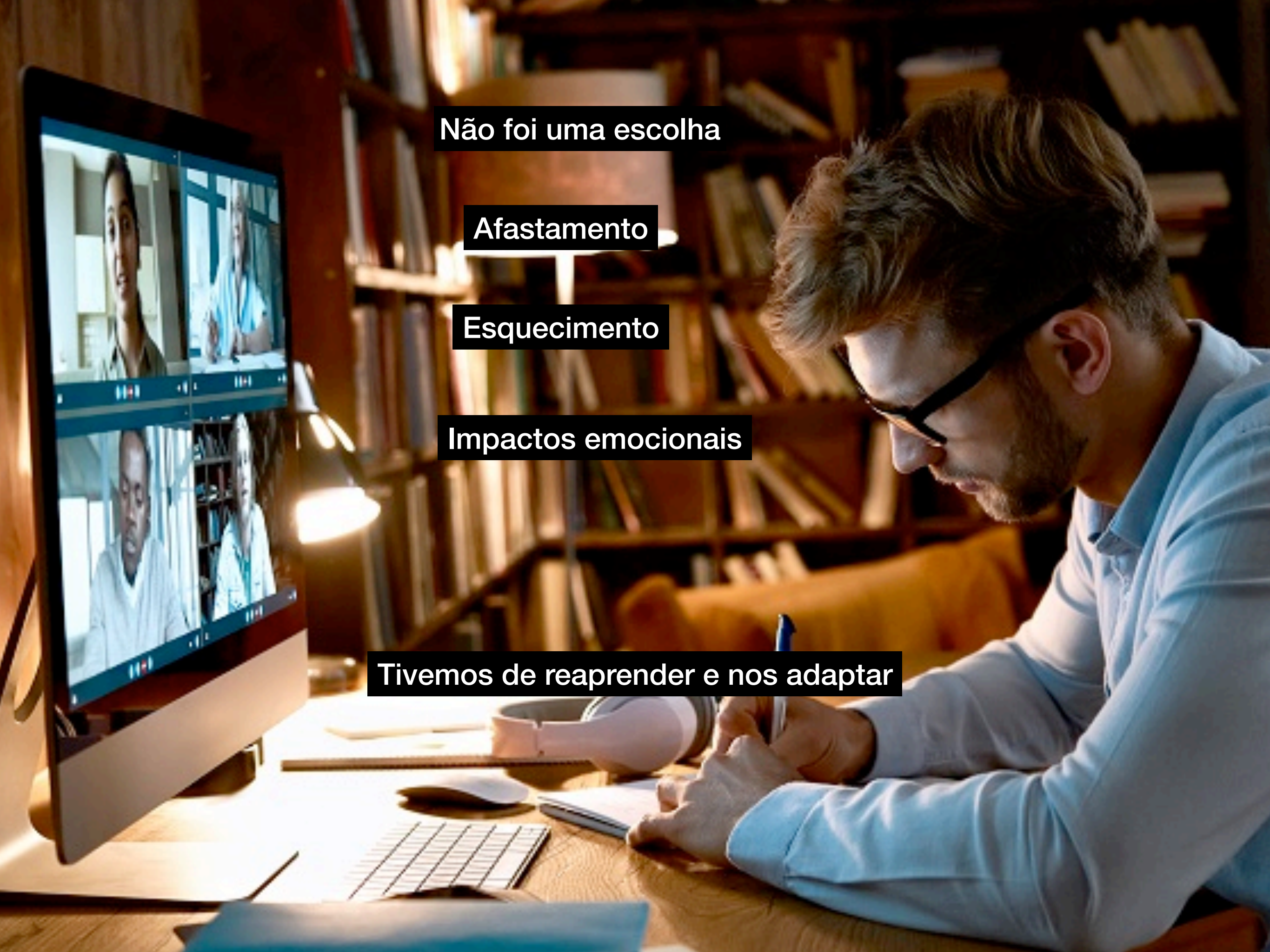


ULYSSES REIS

Diretor da Treinasse Treinamentos e Cursos Ltda,
Diretor da Future Foco Tech empresa de IoT's (Internet das Coisas)
Gerente de Varejo da SBS - Strong Business Scholl
Professor MBAs FGV desde a 1998

SOBREVIVENDO DURANTE A PANDEMIA





Não foi uma escolha

Afastamento

Esquecimento

Impactos emocionais

Tivemos de reaprender e nos adaptar

A man in a dark suit and white shirt is looking through a large, silver telescope. The telescope is angled upwards from the bottom left towards the top right. The background is a clear blue sky with some light clouds. The man's face is partially visible, looking through the eyepiece.

**HÁ TANTO POR
FAZER POR
RECONSTRUIR**

**A PONTE COMO PASSADO
FOI ROMPIDA**

**NÃO RETORNAREMOS AO MESMO
NORMAL DE ANTES**

**PORQUE CONTINUARÍAMOS
A NEGOCIAR,
GERIR E TRABALHAR DA MESMA FORMA**

An underwater photograph of a person swimming upwards towards the surface. The water is a deep blue, and sunlight filters through the surface, creating a shimmering effect. A white rectangular box with a black border is positioned in the upper half of the image, containing the title text. The box is slightly tilted and has a thin black line extending from its top corners towards the center, forming a small triangle.

A NOVA REALIDADE PÓS PANDEMIA



2019 - 1 ano de avanço

2020 - 5 anos de avanço

2021 - 10 anos de avanço

ADOÇÃO
DE NOVAS TECNOLOGIAS

Em que década foi lançado
no mercado
o forno de microondas ?



1946

Por que não foi um sucesso?

**Não estávamos preparados
para usá-lo**

1-Usuário

2-Estilo de vida

3-Necessidades



MULHER DOS ANOS 40

1-Usuário

2-Estilo de vida

3-Necessidades



1979



1979

Sucesso!

Sanyo. O primeiro forno eletrônico do Brasil.



Entre outras coisas, assa uma carne em 9 minutos.

Há milhões de anos o homem descobriu o fogo. E nada mais inventou para assar alimentos.

Agora, você está diante de algo realmente revolucionário: um forno que não assa por calor, assa por microondas.

Lançado há mais de 10 anos nos Estados Unidos, ele é hoje o maior sucesso nas cozinhas americanas, européias e japonesas: 30 milhões em uso.

Suas vantagens são inúmeras:

ECONOMIA DE TEMPO

O Forno Eletrônico Quick Cooker Sanyo assa um lombo em 9 minutos, um filé de peixe em 5 e prepara o café da manhã em apenas 4 minutos (café, leite, sanduíches, ovos mexidos).

DESCONGELAMENTO

Não há necessidade de se esperar o descongelamento dos alimentos; eles podem ir direto do freezer para o forno. Nele, também os produtos supergelados ficam no ponto rapidamente.

ECONOMIA DE ENERGIA

Nos fornos convencionais é necessário que a energia produzida aqueça todo o compartimento. No Forno Sanyo, apenas o alimento a ser assado é atingido pelo processo de microondas. Portanto o seu

consumo de energia é bem reduzido.

ECONOMIA DE LOUÇA

Não é preciso usar um recipiente no forno e trocá-lo na hora de servir a mesa. O Forno Sanyo aceita pratos de vidro refratário, vidro comum, louça e derivados, sem rachá-los.

VALOR NUTRITIVO

O sabor dos alimentos não se altera e a qualidade das vitaminas e proteínas é sempre conservada.

Eventuais bactérias existentes são eliminadas.

HIGIENE

Não é produzida fumaça ou gordura. A limpeza do Forno Sanyo é extremamente simples.

SEGURANÇA

Sem fogo não há calor. Suas paredes internas e externas estão permanentemente frias, evitando o perigo de queimaduras. O Forno Sanyo desliga-se automaticamente sempre que sua porta é aberta. Ou

quando o prato chega ao ponto de cozimento pré-determinado por um dispositivo de tempo (timer).

SEMI-PORTÁTIL

Este aparelho pode ser ligado em qualquer tomada de 110/127 v. Ele é tão bonito, elegante e de tão fácil transporte que você pode levá-lo para a sala. E exibi-lo para as visitas num show de arte culinária.

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

61 cm de largura, 40 cm de altura, 54,3 cm de profundidade. Peso líquido: 32 kg.

Compre um Forno Eletrônico Quick Cooker. E deixe de assar como a mulher das cavernas.



Fabricado por:
Piaçel -
Pereira Lopes Ibesa Aparelhos
e Componentes Eletrônicos S.A.
Produzidos na Zona Franca de Manaus.

SANYO
Pereira Lopes/Ibesa
Mais de 4 milhões de aparelhos
eletrônicos já produzidos.
Assistência Técnica em todo o país.

A venda nas seguintes lojas:

10 min.

7 min.

14 min.

9 min.

O que mudou?

1-Usuário

2-Estilo de vida

3-Necessidades



**Conclusão : NÃO É A TECNOLOGIA QUE IMPULSIONA ÀS
MUDANÇAS
SÃO OS COMPORTAMENTOS SOCIAIS QUE IMPULSIONAM
À ADOÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS.**

A ADOÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS.

COMO ESTÁ O MUNDO AGORA



Mudança no comportamento CONSUMIDORES



51% dos novos consumidores tem mais de 50 anos

Mudança NECESSIDADES



12000% aumento em operações de entrega

Mudança SERVIÇOS



1- O mundo ficou mais pobre



1- O mundo ficou mais pobre



Reduzir custos = reduzir burocracias

1- O mundo ficou mais pobre



Reduzir custos = reduzir burocracias

Aumentar a produtividade

1- O mundo ficou mais pobre



Reduzir custos = reduzir burocracias

Aumentar a produtividade

Novas formas de GESTÃO

2- Mudança comportamento:



2- Mudança comportamento: Menos impulsivo



2- Mudança comportamento: Menos impulsivo Minimalista



APENAS 15% VOCÊ USA COM FREQUÊNCIA

2- Mudança comportamento: Mudou da posse para o uso



2- Mudança comportamento Mais exigente com serviços



PESQUISAMOS PREÇO QUALIDADE

3-DESORGANIZAÇÃO DA CADEIA PRODUTIVA



Desestruturação da economia



ONDE ESTAMOS ?

Loja de Fábrica



-40%

Visões de LONGO PRAZO

Qual é o seu LONGO PRAZO PREVISÍVEL hoje?



5 anos ?

3 anos ?

2 anos ?

1 ano ?



Podemos traçar vários cenários possíveis
Temos alguma certeza sobre estes ?



O que fazer ?



O que fazer ?

Vamos precisar de bússolas



O que fazer ?

Vamos precisar de bússolas

Precisamos saber como atravessarmos
Essas IMPREVISIBILIDADES



O que fazer ?

Vamos precisar de bússolas

Precisamos saber como atravessarmos
Essas IMPREVISIBILIDADES

MENTALIDADES nos Negócios



O que fazer ?

Vamos precisar de bússolas

Precisamos saber como atravessarmos
Essas IMPREVISIBILIDADES

MENTALIDADES nos Negócios

Ação e Planejamento = ocorrem juntos agora

Nova Realidade e Oportunidades





A COMUNIDADE DO ANO DO STARTUP AWARDS 2020



SOBRE

Rapadura Valley é a comunidade de inovação do Ceará, Estado que é conhecido por suas belezas naturais, mas também vem se tornando um polo de inovação forte do Nordeste, com 79 startups mapeadas via startupbase da ABStartups (Associação Brasileira de Startups), Fortaleza, capital do Estado, é a terceira maior em número de iniciativas do Nordeste. Fortaleza possui 53,14% de suas startups em fase de operação e 50% tem como mercado alvo o B2B. Sobre o faturamento das iniciativas da região destaca-se que 22,86% destas faturaram no último ano entre 50 mil a 250 mil reais.



Educador, otimize mais de 60% da sua rotina escolar!

A Agenda Edu é líder de mercado no segmento de comunicação e engajamento escolar. Tenha em um só lugar um universo de possibilidades para simplificar o dia a dia da sua escola. Já são **mais de 2 milhões de usuários** embarcados nessa jornada!



SEGREDOS DO SUCESSO

**1- Qualquer negócio também
É DIGITAL**

SEGREDOS DO SUCESSO

**1- Qualquer negócio também
É DIGITAL**



2- LEI DA SIMPLICIDADE

FACILITE A VIDA DO CLIENTE

SEGREDOS DO SUCESSO

**1- Qualquer negócio também
É DIGITAL**

2- LEI DA SIMPLICIDADE
FACILITE A VIDA DO CLIENTE



3- IDENTIFIQUE O CLIENTE

*Quem Quando Quanto Como Onde =
Redução: de custos, de Trabalho e de Tempo*

SEGREDOS DO SUCESSO

**1- Qualquer negócio também
É DIGITAL**

2- LEI DA SIMPLICIDADE
FACILITE A VIDA DO CLIENTE

3- IDENTIFIQUE O CLIENTE
*Quem Quando Quanto Como Onde =
Redução: de custos, de Trabalho e de Tempo*



4-CRIE RELACIONAMENTO

**PREVISIBILIDADE, Vender melhor e
Melhorar processos de Gestão**

SEGREDOS DO SUCESSO

**1- Qualquer negócio também
É DIGITAL**

2- LEI DA SIMPLICIDADE
FACILITE A VIDA DO CLIENTE

3- IDENTIFIQUE O CLIENTE
*Quem Quando Quanto Como Onde =
Redução: de custos, de Trabalho e de Tempo*

4-CRIE RELACIONAMENTO
*PREVISIBILIDADE, Vender melhor e
Melhorar processos de Gestão*



CONSEQUÊNCIAS:

- 1. Redução de custos**
- 2. Aumento de Giro de Estoque**
- 3. Redução de desperdício**
- 4. Produtos mais frescos**
- 5. Produtividade**
- 6. Facilitação de PROCESSOS**
- 7. Relacionamento com clientes**
- 8. PREVISIBILIDADE**

PREVISIBILIDADE



MENSAGENS FINAIS:

- 1- Comece logo a mudar**
- 2- Mude sua mentalidade de negócio**
- 3- Reuna seus cooperativados e converse**
- 4- SIMPLIFIQUE**

Muito Obrigado !!!
SUCESSO !!!

Download dos SLIDES DISPONÍVEL!!!



ULYSSES REIS

TREINASSE TREINAMENTOS E CURSOS GERENCIAIS LTDA

info@treinasse.adm.br
info@treinasse.com

21-97121-0100