

OPINIÃO

Como elevar as PMEs ao patamar de empresas inteligentes?

Fábio Barbosa (*)

As pequenas e médias empresas representam uma verdadeira força na economia brasileira.

Das mais de 50 milhões de empresas do país, temos aproximadamente 500 mil neste segmento e que estão em fase de crescimento e amadurecimento de suas operações. E um dos principais desafios é elevar a qualidade da gestão destas companhias. Para isso, é fundamental trabalhar na tripé pessoas, processos e tecnologia, buscando um nível máximo de eficiência.

As companhias que atingem esse patamar, damos o nome de empresas inteligentes, que são aquelas capazes de atender toda a cadeia – dos fornecedores aos clientes – de forma ágil, sincronizada e eficiente. Para atingir esse nível, é fundamental que as empresas tracem uma estratégia adequada, visando uma verdadeira jornada com foco na transformação.

O ponto de partida é sempre a análise do passado e do presente da companhia, objetivando entender o nível da maturidade digital de forma muito personalizada para cada uma. Infelizmente, o Brasil não apresenta um cenário avançado quanto ao tema.

Uma pesquisa sobre Maturidade Digital das Pequenas Empresas, feita pela Cisco e IDC, analisou empresas de oito países – Estados Unidos, Canadá, México, Chile, Reino Unido, Alemanha, França e Brasil. O resultado mostra que os empresários brasileiros são bastante resistentes à digitalização. Mais de 51% das PMEs do país se encontram no estágio inicial, o que faz com que o Brasil apareça na 18ª posição do ranking de maturidade digital.

Entre as justificativas dos empresários brasileiros está a resistência cultural à mudança (18%), escassez de talentos e habilidades dentro da organização (17%) e falta de tecnologias necessárias para viabilizar a transformação digital (12%). Dentro desse contexto, buscar ajuda especializada é fundamental. Uma

consultoria tecnológica com amplo portfólio de soluções é capaz de criar uma trilha de transformação, traçando uma estratégia adequada, de acordo com a perspectiva futura da empresa.

E uma jornada de transformação pode passar por várias etapas. Primeiro a empresa deve conhecer as melhores práticas do mercado, para em seguida começar a pensar na transformação tecnológica, buscando um ERP e plataformas digitais adequados ao seu negócio. Na etapa seguinte, é necessário considerar os serviços de infraestrutura e de suporte especializado.

Tendo tudo isso organizado, é hora de desenvolver soluções mais especializadas e voltadas ao setor de atuação, visando atender às necessidades exclusivas do seu segmento, seja uma indústria, varejo, serviços ou qualquer outro setor.

Finalizadas essas fases, a empresa está preparada para alçar voos mais altos, adotando soluções mais sofisticadas, como Inteligência Artificial, Business Analytics, entre outras, que são capazes de elevar a gestão do negócio a um patamar realmente superior, de empresa inteligente.

Por mais que a jornada possa parecer longa, temos vivenciado processos em que as empresas saem de uma gestão totalmente caseira, com processos manuais e passa a um nível de inteligência em prazo de apenas um ano. E o mais importante é que não é necessário descapitalizar o negócio, fazendo grandes investimentos em algo que elas nem sabem ao certo como irá funcionar.

Atualmente, existem soluções de transformação que oferecem tudo isso num formato de serviço, pagando mensalmente pelo número de usuários. Dessa forma, os investimentos da empresa com tecnologia só aumentam de acordo com o seu próprio crescimento.

Isso permite um planejamento financeiro muito mais adequado e assertivo, capaz de proporcionar um verdadeiro salto na gestão das PMEs, sem comprometer sua saúde financeira.

(*) - É Diretor de SAP Business One na Seidor Brasil (www.seidor.com.br).

Cresce o uso de e-bikes

De artigo de luxo usado por “descolados” a uma real opção para deslocamentos em áreas urbanas, vem crescendo o uso de bicicletas elétricas, também conhecidas como e-bikes

Luciano José da Silva (*)

O crescimento é decorrente não apenas dos custos elevados e dos outros problemas dos sistemas de transporte tradicionais, mas também pela maior consciência ecológica das novas gerações.

Há basicamente dois modelos de uso da propulsão elétrica em bicicletas: no primeiro deles, o motor elétrico funciona apenas enquanto o ciclista está pedalando. No segundo modelo o usuário faz uso do sistema elétrico sem pedalar, bastando girar a manopla como numa motocicleta.

Esse crescimento pode ser observado em grandes metrópoles, como Nova York, por exemplo, onde a Citi Bike, empresa de aluguel de bicicletas que tem cerca de 17 mil veículos espalhados por mil pontos de retirada e entrega, informa que cerca de 20% de sua frota é composta por e-bikes. A empresa diz também que seus usuários realizam cerca de 50 mil viagens diariamente, sendo



as e-bikes utilizadas na maioria dos deslocamentos mais longos.

No Brasil a Tembici, startup voltada ao que chama de “micromobilidade”, e que faturou mais de R\$ 100 milhões em 2020, firmou um acordo com o iFood para incentivar o uso dessa tecnologia pelos entregadores em várias grandes cidades; já foram feitas mais de um milhão de entregas com o uso de e-bikes.

A tendência de aumento do uso de e-bikes é observada também na Europa, onde o uso de bicicletas convencionais em áreas urbanas é muito grande. Crescendo o uso, é provável que os custos caiam, gerando um círculo virtuoso, que pode também trazer novos modelos de negócio.

(*) É executivo da área de Tecnologia da Informação, é mestrando em Computação Aplicada pela Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Seis dicas para se preparar para a Black Friday

A Black Friday dá início à temporada de compras de fim do ano. A data, que já é tradição no Brasil, foi criada nos Estados Unidos, onde lojistas e prestadores de serviços das mais variadas frentes oferecem grandes descontos aos seus clientes. Em 2021 será celebrada no dia 26 de novembro, a última sexta-feira do mês. De acordo com dados da Neotrust, a Black Friday do ano passado gerou mais de 7 milhões de operações no e-commerce, movimentando mais de R\$ 5 bilhões.

O seu negócio está preparado para isso? Confira abaixo seis dicas da Raquel Dalastti, head de produtos da Locaweb e especialista na digitalização de micro, pequenas e médias empresas, para que você arrase na data:

1 - O seu site está preparado para a alta demanda?

Quantos acessos o seu endereço recebe por dia? Será que ele está pronto para ver essa quantidade triplicar de uma hora para outra? Do que vale você estruturar toda a estratégia para alavancar suas vendas se o seu possível cliente não consegue efetuar a compra porque o seu site não suporta essa quantidade de acessos? Confira o quanto antes com a sua empresa de hospedagem parceira se o seu site ‘aguenta’ esse aumento repentino. Se não, uma possível solução é o upgrade de recursos. Uma estrutura em nuvem, por exemplo, suporta essa alta demanda, sendo mais adaptável e facilitando o

aumento ou diminuição de recursos conforme a demanda, pagando apenas por aquilo que a sua empresa utiliza.

2 - Ele é seguro?

Confira no navegador se aparece um pequeno cadeado antes do seu endereço virtual. Se sim, o seu site possui certificado SSL. O termo SSL significa ‘Secure Sockets Layer’. Ele é um protocolo de segurança que cria um link criptografado entre um servidor e um navegador. Os sites com SSL são mais seguros e, por isso, melhor indexados pelas ferramentas de busca como o Google.

3 - Confira os meios de pagamento oferecidos

O pagamento é a conclusão do negócio. Não adianta dedicação em todos os outros pontos, do produto à campanha, se não é possível concluir a compra. Cheque se você conta com uma fornecedora confiável, que possua diversas opções de pagamento, de maneira segura e que também esteja preparada para o aumento de transações na Black Friday.

4 - Ofereça um excelente atendimento ao cliente

Se você espera um aumento nos acessos e vendas, possivelmente também terá que responder mais dúvidas ou reclamações destes clientes indecisos. Quais canais eles podem acessar para tirar dúvidas? WhatsApp, e-mail, chat no site, mensagens nas redes sociais? Eles são facilmente identificados na sua página ou loja virtual? Você e sua equipe devem estar preparados para responder tudo

rapidamente e da melhor maneira possível. Uma plataforma que facilite a integração de todos esses canais de comunicação é importante para facilitar esse processo, em um fluxo de comunicação omnichannel para oferecer a melhor experiência aos seus clientes.

5 - Invista em e-mail marketing

A ferramenta é uma excelente forma de manter o contato com a sua base de clientes, informá-los sobre as novas promoções e reativar os que estão inativos. Crie campanhas que auxiliem a sua estratégia em outros meios de comunicação. Para isso é fundamental achar um parceiro que automatize esses envios para que você faça proveito desses contatos da melhor maneira possível.

6 - Redes sociais

Uma das mais importantes formas das empresas se comunicarem com possíveis clientes, é fundamental hoje para negócios de todos os portes. Em especial os micro, pequenos e médios, que não contam com grandes verbas para anúncios. Nelas você consegue, com pouco ou nenhum investimento, divulgar o seu produto, avisar das promoções que planeja para a Black Friday, linkar com o seu site e faturar com as vendas. Uma ferramenta de gestão de redes sociais é importante - em especial nesta data - para que você tenha mais informações sobre o que está funcionando bem e o que não está, possibilitando que você programe posts e cuide, enquanto isso, de outros aspectos também importantes da sua empresa.

Inter e Salesforce oferecem mentoria com possibilidade de contratação para profissionais de TI

O Inter e a Salesforce, líder mundial em soluções de gestão de relacionamento com clientes, estão com vagas abertas para uma formação online voltada para as soluções trazidas pela Salesforce. O objetivo é oferecer formação profissional aliada às vivências reais para um segmento que está em alta no mercado, além de abrir possibilidade para fazer parte do time sangue laranja do Inter.

Serão 100 vagas e a trilha de aprendizagem é totalmente gratuita. Podem se inscrever estudantes a partir do 6º período ou recém formados (até 2020) dos cursos de Ciência da Computação, Sistemas de Informação, Engenharia de Software, Engenharia da Computação e afins. As inscrições vão até 17 de janeiro de

2022 e podem ser feitas em (https://cloud.comunicacao.bancointer.com.br/mentoria-salesforce). A formação começa ainda em janeiro e terá duração de dois meses.

“No Inter, nós adotamos Salesforce para desenvolver um ecossistema digital completo, oferecendo ao cliente uma experiência cada vez mais personalizada, de acordo com o momento de cada um. Por isso, procuramos profissionais que valorizem a visão analítica, com foco em inteligência de dados e demais atributos trazidos pelas soluções Salesforce. Temos o desafio de criar uma visão única do cliente para construir uma jornada totalmente customizada em nosso Super App”, afirma Bárbara Pamplona, superintendente de Growth do Inter.

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

Programa de Trainee exclusivo para mulheres

A Marisa, maior rede de moda feminina e lingerie do Brasil, lança neste mês de novembro o Programa de Trainee Corporativo 2022. Esta edição traz o diferencial de ser um processo seletivo exclusivo para pessoas que se identificam com o gênero feminino. O objetivo é promover a equidade de gênero e dar continuidade à missão e valor da Companhia de colocar a mulher no centro de tudo. Serão oferecidas cerca de oito a dez vagas para São Paulo, com possibilidade de atuação também em outras localidades durante um período determinado. O programa é voltado para profissionais formadas em qualquer curso de licenciatura ou bacharelado entre 2019 e dezembro de 2021. As inscrições podem ser feitas de 16/11/2021 a 10/01/2022 por meio do (https://traineemarisa.gupy.io/).

Vagas para cursos gratuitos com possibilidade de contratação

Referência no desenvolvimento de soluções inovadoras para gerenciamento de riscos e investimentos, a LUZ Soluções Financeiras, pela primeira vez, abre os seus treinamentos para profissionais que queiram conhecer mais sobre programação e mercado financeiro. Realizado com aulas online gravadas e conteúdos digitais, os participantes terão a oportunidade de ampliar o conhecimento, interagir com os professores, que são profissionais da LUZ e, para aqueles que tiverem interesse, ao final dos cursos, poderão se candidatar a uma das vagas disponíveis para trabalhar na empresa. Os cursos gratuitos fazem parte da Academia LUZ, que reúne, em aulas online e conteúdos digitais, todo o conhecimento da empresa. Ao todo, são 40 cursos distintos, distribuídos em trilhas de conhecimento (academia.luz@luz-ef.com).

Rech abre inscrições para o Programa de Trainee Gerente de Loja 2022

A Rech, a maior empresa de peças para máquinas pesadas e agrícolas do Brasil, anuncia o período de inscrições para o Programa de Trainee para Gerente de Loja 2022, que vai até o dia 30 de novembro. O processo seletivo é realizado em parceria com a Eureka, consultoria que conecta jovens talentos com o mercado de trabalho, e as inscrições podem ser feitas através do site: https://bit.ly/3C8xNNo. O programa conta com 10 vagas para gerentes de loja em unidades Rech por todo o país, as vagas são destinadas para jovens com superior completo, sem restrições de curso e que tenham afinidade com gestão de pessoas e experiência em vendas.

Brasileiros criam start-up para compra e venda de fotografia

Após um projeto de dezoito meses de concepção e desenvolvimento, um profissional de tecnologia e um fotógrafo unem forças para criar um marketplace de fotografia para conectar fotógrafos com quem compra imagens para publicidade, comunicação, decoração, arquitetura ou até mesmo para colecionadores. Batizada de ViAssim, a plataforma traz uma oportunidade para quem deseja ter renda com fotografia. Ao contrário do modelo de negócio dos bancos de imagens tradicionais, no ViAssim quem estabelece o valor de venda é o próprio fotógrafo. A plataforma se torna um intermediador com quem deseja comprar. Além disso, há possibilidade, conforme a medida, de já enviar para impressão e entregar na casa do comprador de forma simples e descomplicada (www.viassim.com.br).

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017)

Publisher: Lillian Mancuso (lilian@netjen.com.br)

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agencialiterarioralph.com.br);
Comercial: Tatiana Sapateiro – tatiana@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; Edição/Informação Eletrônica: Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço Informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP: 04128-080 – Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br) – Site: (www.netjen.com.br).
CNPJ: 05.687.343/0001-90 – JUCESP, Nire: 35218211731 (6/6/2003) – Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

RIO DE JANEIRO: J.C. REPRESENTAÇÕES E PUBLICIDADES EIRELI
Av. Rio Branco, 173 / 602 e 603 – Centro – Rio de Janeiro - CEP 20040-007
Tel. (21) 2262-7469 – CNPJ 30.868.129/0001-87