

Pesquisa do Procon-SP em parceria com o Dieese, divulgada ontem (5), aponta que os preços das refeições em restaurantes self-service de São Paulo subiram 2,22% de fevereiro a junho, com o quilo passando de R\$ 80,44 para R\$ 82,22 (ABR).

ESTOQUE FANTASMA É UM PROBLEMA

COMO A AUTOMAÇÃO E A TECNOLOGIA PREDITIVA ESTÃO MUDANDO A GESTÃO DE ESTOQUE

▶▶ Leia na página 8

A chave de uma transformação digital de sucesso para empresas B2B

Para a maioria das empresas, os projetos tecnológicos representam apenas uma pequena parte de sua transformação - que de digital tem só o nome. É preciso entender que essa mudança vai muito além da adoção de novas tecnologias.

O que muitas vezes não é levado em consideração é que se transformar também envolve reimaginar a forma que seu negócio lida com pessoas e processos, estes são os que precisam de mais investimento.

Afinal, a tecnologia de ponta está cada vez mais acessível, mas ela por si só não é o suficiente. No final, do que vale possuir soluções de ponta sem os talentos necessários para extrair o máximo do seu potencial? Por isso, não basta apenas olhar para a infraestrutura, também é necessário ter em mente os seus recursos humanos.

É fundamental entender que tecnologia, pessoas e procedimentos compõem os três pilares de qualquer processo de transformação digital, alcançando seu potencial máximo quando voltados para o cliente ou para o usuário final, isso depende do objetivo. Tendo tudo isso em mente, uma pergunta pode vir à tona: por onde começar? Nesse cenário, o foco no cliente é a chave para o sucesso, quando consideramos empresas B2B.

Apesar de cada organização enfrentar desafios particulares, uma coisa é certa: poucos são tecnológicos, boa parte deles são processuais. Um dos principais diz respeito à falta de adesão dos colaboradores. Por falta de visibilidade da estratégia ou até mesmo por insegurança, assim deixando as novas medidas para depois. Até mesmo resistindo a elas, o que adiciona complexidade ao processo de virtualização.

A falta de clareza por parte da liderança pode ser um outro grande obstáculo, traçando uma estratégia sem entender o que ela deveria resolver. Por isso, algumas perguntas devem ser respondidas antes da adoção de novas me-



didadas: Por que estamos aqui? Qual é a jornada do usuário final? Quais são os nossos reais concorrentes? Qual é o real propósito do que estamos fazendo?

Por fim, o sucesso dessa nova estratégia de inovação depende de uma grande mudança cultural: a tolerância ao erro. Sem ela, continuaremos entendendo que errar é um custo, ao invés de uma oportunidade de melhoria dos processos, produtos ou de trabalho.

Desafios da digitalização do mercado B2B - O que acontece quando paramos de negociar com empresas, e sim com pessoas? Este é o grande desafio do mercado B2B dos últimos anos, trazendo um novo olhar para a forma como todas essas organizações fazem negócios, desenvolvem seus processos e treinam seus colaboradores. Afinal, tudo se tornou sobre o cliente.

No passado, esse mercado era mais previsível e programado, porém, diante do aumento da busca pela modernização digital, boas propostas de vendas não eram mais o elemento decisivo para o fechamento de negócios. A nova realidade do mercado é que tudo havia se tornado sobre a experiência do cliente final, que de fato teria seu cotidiano impactado pela ferramenta.

Foi aí que os negócios B2B encontraram a resposta em um novo olhar para processos e pessoas. Diante do cenário de digitalização, a

chave para o sucesso estava nas pessoas, que de fato fazem tudo acontecer. Uma equipe motivada leva a uma liderança engajada, e assim as mudanças acontecem.

Por isso, a clareza do que o usuário final precisa ter em seu cotidiano e sua percepção sobre o valor do produto são fundamentais. Só assim os gestores podem ajudar e informar os colaboradores, garantindo que se sintam seguros e confortáveis com os novos processos. O segredo aqui é tangibilizar o valor deste novo momento.

Por isso, a comunicação dos benefícios, a coleta de dados quantitativos e qualitativos sobre as novas medidas e relações de custo-benefício podem auxiliar para que essa nova estratégia seja bem sucedida. E tudo isso se resume a um único conceito: o Retorno Potencial de Inovação (RPI). Também, é importante ressaltar que a transformação digital não é algo pontual, e sim uma jornada contínua.

E nada pode ser alcançado sem que as diversas áreas façam parte dessa jornada. A realidade de cada organização é diferente, mas uma coisa é certa: o sucesso da inovação das empresas B2B dependem do envolvimento dos colaboradores e da clareza das novas medidas.

(Fonte: João Zanocelo - É fundador e head de produto e marketing da BossaBox (<https://bossabox.com>).

Negócios em Pauta

Foto: Zoológico de São Paulo



Zoológico de São Paulo celebra Dia dos Pais com promoção especial

Papais que estiverem acompanhados por um pagante entram de graça para aproveitar um passeio que permite ver de perto mais de 2.200 animais e quase 300 espécies, além de diversas atrações educativas, entre elas o espaço Xochimilco, habitat interpretativo que oferece experiências imersivas no ambiente natural dos axolotes, espaço dos pinguins entre outras atrações. Para participar da promoção o pai precisa estar acompanhado por uma pessoa pagante na entrada do parque e apresentar um documento que comprove a paternidade. A promoção já começou e vai até o próximo dia 31. A compra do ingresso pode ser realizada direto na bilheteria do Zoo ou pelo site <https://ingressos.zoologico.com.br/produto/lista> e o horário de funcionamento é das 09h às 17h com fechamento da bilheteria às 16h. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Divulgação



Espaço alavanca negócios entre startups e empresas têxteis

Com a intenção de apresentar soluções tecnológicas e inovadoras ao mercado têxtil, a Febratex, considerada a maior feira de tecnologia têxtil das Américas, promove o Startup Corner, espaço exclusivo onde as startups expõem suas soluções para o setor. Este ambiente, portanto, é uma importante vitrine para viabilizar os negócios entre as empresas do mercado e as startups expositoras. Estas ideias apresentadas no Startup Corner oferecem soluções à indústria têxtil que podem variar desde projetos que diminuem os impactos ambientais causados pelas fábricas, até os que visam a melhoria das produções e dos rendimentos das empresas. O espaço também é uma forma de tornar a indústria têxtil mais atrativa para os jovens. De acordo com Jordana Madeira, diretora-executiva da Febratex, este ambiente contribui para um mercado cada vez mais competitivo e de maior qualidade (Local: Parque Vila Germânica, Blumenau/SC). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Nomadismo digital é tendência entre profissionais autônomos

Cerca de 35 milhões de pessoas em todo o mundo adotaram essa modalidade de trabalho, segundo o estudo Nomadic Nuances: The Current State of Digital Nomadism in 2024. De acordo com a pesquisa, são profissionais de áreas diversas, como engenheiros, designers, profissionais de marketing e comunicação. A pandemia da COVID-19 teve um papel significativo nesse aumento, mudando drasticamente a forma como as pessoas percebem o trabalho remoto. "A pandemia me permitiu viver o trabalho remoto pela primeira vez, e isso transformou minha visão de trabalho e vida. Tive a oportunidade de estar mais tempo com minha tia em seus últimos dias de vida, e isso me fez perceber a importância de uma vida com qualidade e propósito. Foi assim que decidi abraçar plenamente o trabalho remoto para poder viver de maneira mais autêntica e satisfatória. E como amo viajar, o nomadismo digital foi o modelo perfeito pra mim", compartilha Stephanie Haidar - Jornalista e empreendedora.

A corrida de barreiras da indústria brasileira

Não é novidade constatar que os níveis de competitividade da indústria nacional encontram-se aquém daqueles necessários à sua inserção robusta nos mercados globais e que perdeu o posto de principal motor do crescimento sustentado. ▶▶

Cinco tendências de governança corporativa

Aderir a boas práticas de governança corporativa é um pilar inteligente para estabelecer o comando saudável do organismo vivo que é uma empresa. ▶▶

Cultura de Feedbacks: o impulso para o sucesso dos colaboradores

Ao longo dos anos, trabalhando na área de comunicação, pude perceber que desenvolver uma cultura de feedback dentro das organizações pode trazer muitos benefícios para o crescimento da empresa e de seus colaboradores. ▶▶

Brasil-China: cinco benefícios de uma parceria tecnológica para as empresas

Firmas parcerias internacionais de negócios é uma ação estratégica para destacar a marca em seu segmento e se tornar referência no ramo atuado. Dentre uma gama extensa de territórios vantajosos para estreitar esse relacionamento, muito vem sendo explorado nas relações comerciais com a China, em uma aproximação que pode gerar frutos enormes para a expansão da marca e seu destaque competitivo. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

