CRESCENDO JUNTAS NAS AMÉRICAS

CHALLENGE DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

BID
Banco Interamericano de Desarrollo

Nossa equipe

Daniella Gómez
Gerente de Projeto

July Jimenez
Líder de tecnología

Matheus do Nascimento
Desenvolvimento de Negocios Brasil

Estefanía Camacho
Marketing e conteúdos

Nossa equipe

Mateo de los Rios
Director do Desafio

Monica Betancourt
Coordenadora do desafio

Bianca Naomy
Coordenadora Brasil

Katerine Schifino
Designer de conteúdo

Jorge Soto Moya
Designer de conteúdo

Agenda

1. Assuntos importantes do programa
2. Sobre Moodle
3. Como entendemos o caminho para a transformação digital?
4. Digital Mindset
5. Resultados da pesquisa de maturidade digital
6. Q&A

Estrutura de cada nível do programa

Nível 1: Conhecimento ***Duração: Fev 2022 - Jul 2022***	**Cursos e seminários on-line** serão desenvolvidos através de nossa plataforma virtual, para fortalecer as habilidades digitais e empresariais de todas as participantes. Haverão **desafios mensais** que serão avaliados mensalmente como parte do programa de desenvolvimento.	**100%** das empresárias participantes
Nível 2: Empoderamento ***Duração: Mar 2022 - Jul 2022***	**Um grupo de campeãs será promovido** a este nível de acordo com seu desempenho nos desafios propostos do mês anterior. Neste nível, elas terão acesso a diferentes **Masterclass** e a um **kit de ferramentas** que lhes fornecerá assistência técnica especializada através de seminários on-line com Especialistas da EY e Parceiros da ConnectAmericas.	**100%** das empresárias são qualificadas no Nível de Empoderamento
Nível 3: Transformação ***Duração: Set 2022 - Out 2022***	Serão **promovidas outras campeãs** que se destacaram em seu desempenho**.** Este grupo terá **acesso a sessões individuais, workshops de transformação para mulheres empoderadas, fóruns de negócios e outras ferramentas** para a execução de suas ideias através de assistência técnica personalizada focada nas necessidades de seus negócios.	**TOP 3 por Região.** • Centro América; • Andina; • Brasil e Caribe; e • América do Sul Haverá um total de 12 campeãs

Estrutura de cada nível do programa

Nível 1: Escopo

O nível 1 tem **7 temas-chave** que irão orientar a transformação do seu negócio

Imersão Digital

Experiência de usuário

Modelo de negócio

Agilidade e novas formas de trabalho

Mundo digital e dados

Liderança e propósito

Finanças

Cada um destes tópicos será desenvolvido em 4 **aulas**

Aula 1 Nivelamento

Aula 2 Inovação

Aula 3 Transformação

Aula 4 Ferramentas

Aulas

- 2 horas por semana, às terças-feiras das 11:00 às 13:00 horas (BRA)
- As aulas serão realizadas em ***ZOOM***, gravadas e estarão disponíveis na plataforma (Moodle) até o final do programa.
- Fórum de perguntas e respostas (Ferramenta da Comunidade Moodle)
- O e-mail da coordenação do desafio estará disponível para perguntas e networking.
- Na **última aula** de cada tema, serão apresentadas duas ferramentas que serão aplicadas nos negócios dos participantes através de um desafio individual e de um desafio de grupo.

Estrutura de cada nível do programa

Nível 1: Escopo

Desafio em grupo (6 pessoas)

As empresárias devem aplicar a ferramenta proposta para o desafio no negócio de uma (1) das participantes do grupo.

Dinâmica de consultoria:

- A participante que representa a empresa selecionada desempenhará o papel de "cliente".
- As cinco (5) participantes restantes atuarão como “consultoras".
- A atividade consiste no "cliente" apresentando o estado do seu negócio com base nas exigências da ferramenta, enquanto os consultores fazem perguntas-chave que enriquecem o negócio do cliente e ampliam o conhecimento do grupo.

A participante sujeito da consultoria deve ser alternada, de modo que todas passem pelo papel de "Cliente".

Avaliação

- Os desafios serão avaliados até o final do mês seguinte.
- Ao final de cada tópico será fornecido um formulário para os participantes darem feedback sobre o curso (conteúdo, desafios, material de referência, facilitadores, entre outros aspectos).

Critérios de promoção:

Elementos	Peso
Assistência às aulas (ao vivo)	15%
Enviar perguntas/contribuições no Fórum de Perguntas e Respostas	25%
Formulário de avaliação do curso	10%
Avaliação do Desafio Individual	30%
Avaliação do desafio de grupo	20%

*Cada ferramenta adicional apresentada será pontuada de 20 pontos.

Para maiores informações sobre os critérios de promoção e avaliação do curso, favor consultar o documento “Critérios de promoção".

Agenda

1. Assuntos importantes do programa
2. Sobre Moodle
3. Como entendemos o caminho para a transformação digital?
4. Digital Mindset
5. Resultados da pesquisa de maturidade digital
6. Q&A

Atenção!

1. Se houverem dúvidas, por favor, nos envie pelo chat. Iremos responder durante a aula.

2. Para outras perguntas e contribuições, escreva no fórum da aula no Moodle.

Tenha em mente que este é o espaço onde você será capaz de interagir com seus pares, aprender com elas e ajudá-las a crescer, assim como elas ajudarão você a alcançar suas metas de transformação digital. Não perca!

3. Nesse ambiente de aprendizado viemos aprender, errar, refletir, mudar de opinião, e está tudo bem!

4. Qualquer problema entre em contato conosco através do endereço: creciendojuntas@connectamericas.com

Agenda

1. Assuntos importantes do programa
2. Sobre Moodle
3. Como entendemos o caminho para a transformação digital?
4. Digital Mindset
5. Resultados da pesquisa de maturidade digital
6. Q&A

mujeres conneclamericas

“

A transformação digital não se trata de tecnologia – trata-se de como desenvolver uma estratégia e novas formas de pensar em torno do digital.

Se transformar na era digital significa voltar a estratégia empresarial para os quatro domínios da transformação digital...

1 **Experiência do usuário**
- Clientes como uma rede dinâmica
- Comunicação bidirecional
- Clientes como principais patrocinadores da marca
- Marketing para motivar a compra e a fidelidade
- Fluxos de valores recíprocos

2 **Modelo de negócio**
- Proposta de valor definida com base na mudança das necessidades do cliente
- Evoluir antes que seja necessário
- Concorrência e cooperação entre diferentes empresas e indústrias
- Modelos de negócios da plataforma (aplicações e digitais)

3 **Agilidade e novas formas de trabalho**
- Decisões baseadas em prototipagem e feedback
- Foco no protótipo/produto mínimo viável e iterações

4 **Mundo digital e datos**
- Drivers de Big Data
- Tomada de decisão orientada por dados
- Coletar diversos tipos de dados

... a partir de dois facilitadores que apóiam a transformação, desenvolvendo as capacidades da empresária e impulsionando o crescimento dos negócios.

\+ **Liderança e propósito**

\+ **Finanças**

1 Experiência do usuário

As empresas devem mudar a visão do cliente, de um alvo para vendas, para um aliado estratégico e parceiro inovador que cria valor para a marca.

Como é feito?

Rede de clientes

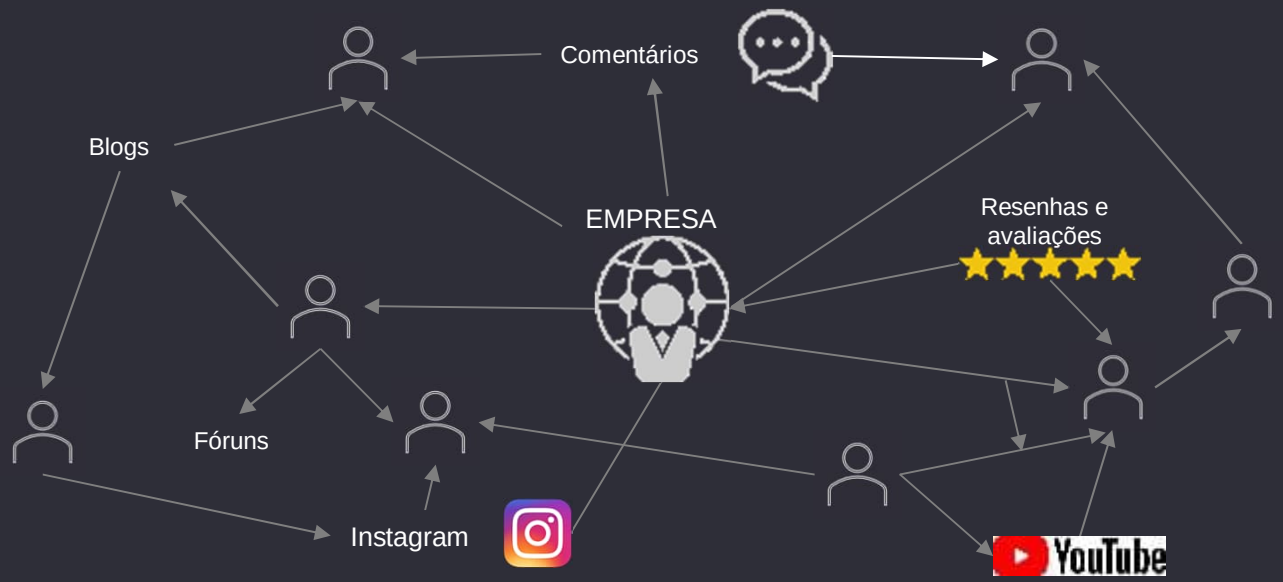
Os clientes têm um novo papel. Eles são dinâmicos, se conectam e interagem entre si.

Ferramentas digitais

Eles mudam o caminho para o consumo, como o cliente descobre, avalia, compra e utiliza os produtos/serviços.

Com quais ferramentas?

Modelo de redes de cliente



Por que é feito?

Explorar os benefícios das redes de clientes, considerando que elas influenciam e moldam a reputação das empresas e marcas, compartilhando, interagindo e permanecendo ligadas às empresas.

2 Modelo de negócio - Valor

As propostas de valor e os modelos de operação comercial não são mais estáticos, eles estão constantemente se adaptando às necessidades do cliente, dos concorrentes e do mercado em mudança.

Como é feito?

Trem de Valor

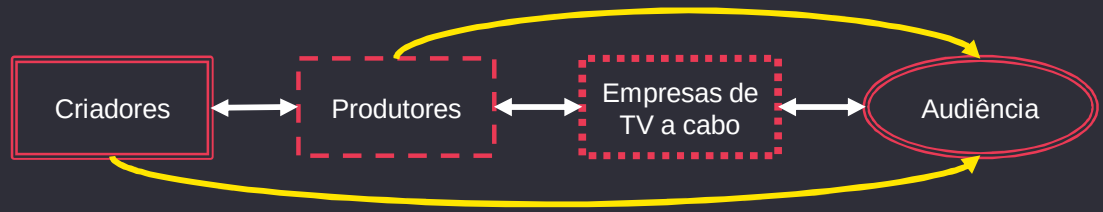
A concorrência e os intermediários exigem uma análise mais profunda de suas relações e como a cooperação é o caminho para proporcionar valor aos consumidores através de múltiplos canais.

Modelos de Negócio Flexíveis

Para os líderes que navegam no mercado competitivo em transformação, é fundamental saber como e quanto manter seu modelo comercial aberto ou fechado, para lidar com as mudanças e manter uma posição de valor do produto ou serviço

Com quais ferramentas?

Modelo de Trem de Valor



Por que é feito?

A reconfiguração contínua de nosso modelo pode envolver a descoberta de novos clientes e aplicações para os produtos e serviços atuais, considerando cada tecnologia como uma forma de expandir e aprimorar nossa proposta de valor para nossos clientes.

2 Modelo de negócio - Competição

As empresas rivais não estão mais apenas competindo, elas também estão cooperando com outras empresas.

Como é feito?

Trabalhando ao longo de fronteiras setoriais fluidas, onde as empresas competem por participação de mercado entre empresas com modelos de negócios muito diferentes.

Cooperar com rivais devido à interdependência dos modelos de negócios ou aos desafios mútuos que o setor enfrenta

Por que é feito?

Explorar os benefícios das redes de clientes

Com quais ferramentas?

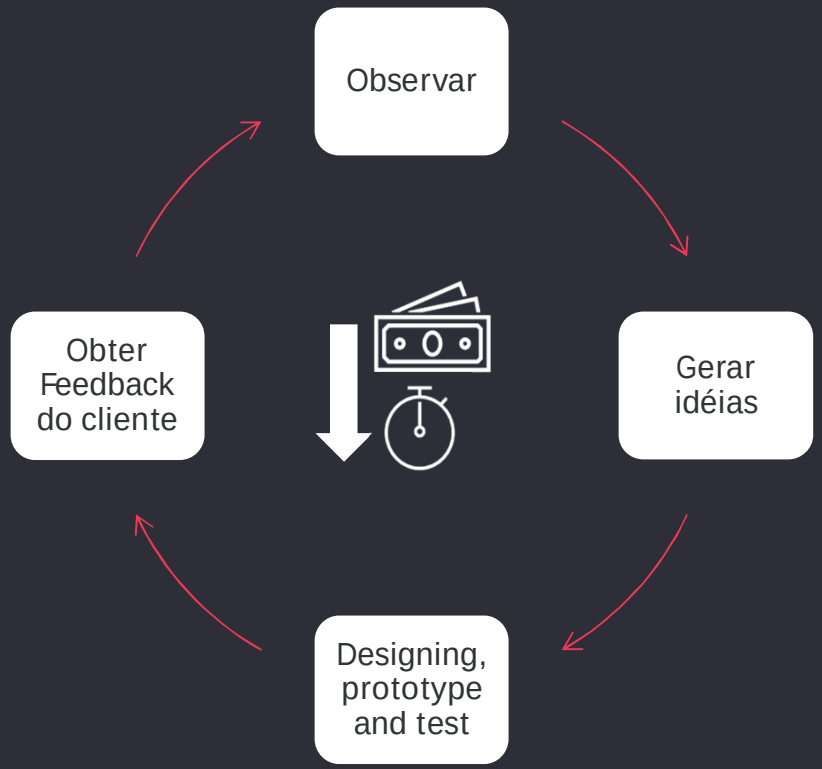
<u>Mapas de plataforma como modelo de negócios</u>: permitem aos usuários interagir com diferentes empresas

3 Agilidade e novas formas de trabalho

A inovação é o processo pelo qual as empresas desenvolvem, testam e trazem novas idéias para o mercado.

Como é feito?

Ciclo de experimentação rápida



Por que é feito?

- Reduzir os custos de implementação
- Testar idéias fe forma rápida e facil
- Maximizar o aprendizado, minimizando custos

Com quais ferramentas?

- Tecnologias digitais, que permitem diferentes abordagens à inovação, baseadas na aprendizagem contínua e na experimentação rápida.
- Protótipos/produtos mínimos viáveis (MVPs)

4 Mundo digital e dados

Os dados provêm de novas fontes, são aplicados a novos problemas e se tornam um condutor da inovação.

Como é feito?

Mudança de mentalidade: conceber os dados como ativos estratégicos

Usar os dados como de forma preditiva no planejamento estratégico

Coletar diversos tipos de dados através de múltiplos canais

Compartilhar dados em todas as áreas da organização

Por que é feito?

- Experimentar, aprender e testar continuamente novas idéias
- Tomar decisões estratégicas que orientem o futuro do negócio, identificando padrões de compra, tipos de comportamento e interação do cliente e tendências de mercado.

Com quais ferramentas?

Ferramentas de “Big Data”permitem às empresas fazer novos tipos de previsões, descobrir padrões inesperados na atividade comercial e desbloquear novas fontes de valor.

Agenda

1. Assuntos importantes do programa
2. Sobre Moodle
3. Como entendemos o caminho para a transformação digital?
4. Digital Mindset
5. Resultados da pesquisa de maturidade digital
6. Q&A

Diego N Saenz Riaño

Partner/Consulting en EY - Transformação Digital

Profissional especializado em Transformação Digital utilizando tecnologias emergentes e plataformas centradas no usuário,

Ampla experiência nos setores de Saúde, Seguros e Bancos, bem como no desenvolvimento de modelos de negócios multi-setoriais e digitalização.

Palestrante internacional sobre transformação digital, CX, AI e Novos Modelos de Negócios Digitais.

“

A Transformação Digital marca um repensar radical de como uma organização usa tecnologia, pessoas e processos para mudar substancialmente o desempenho comercial.

George Westerman

MIT principal research scientist

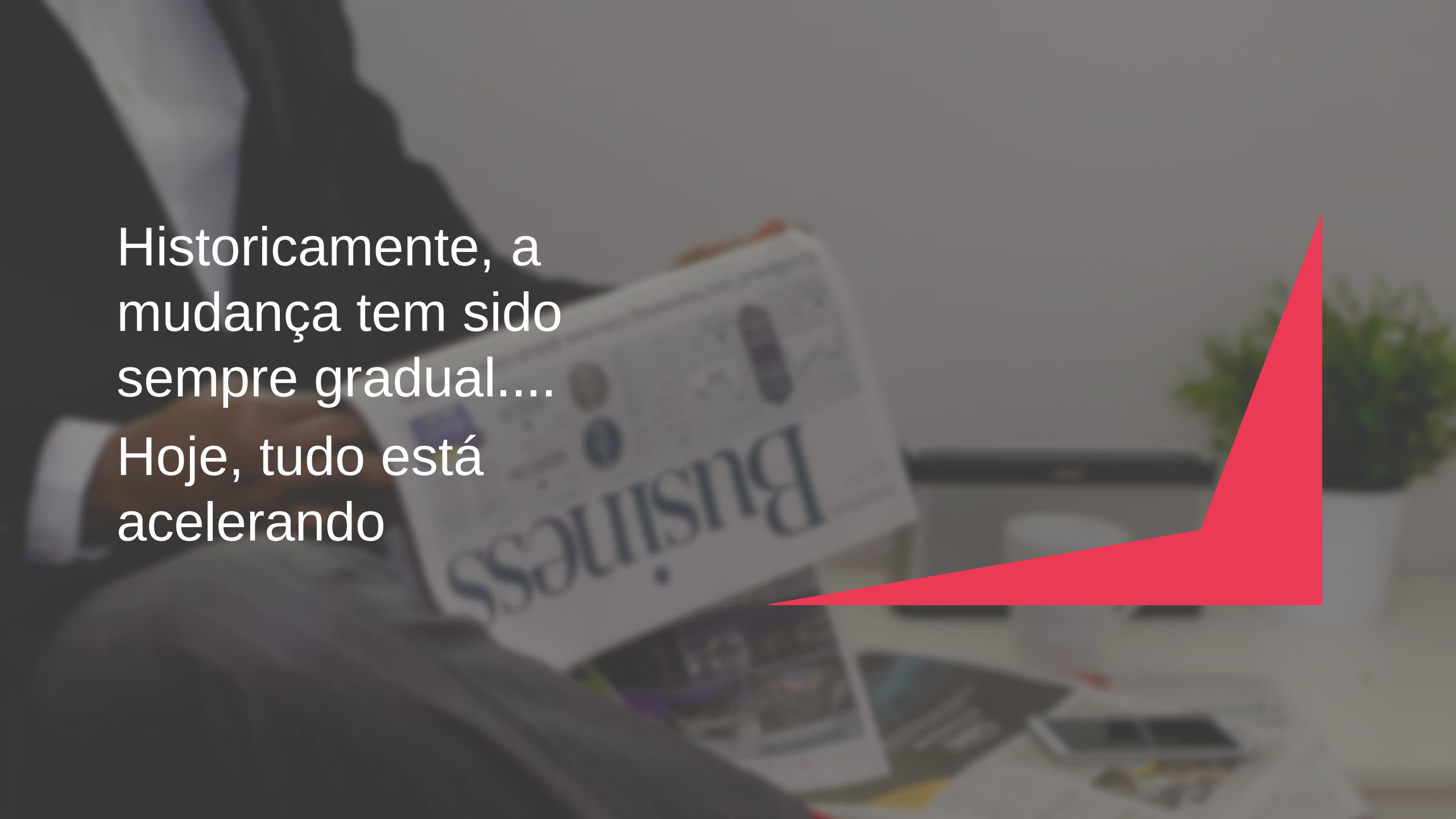
Ajustado

“

A Transformação Digital marca um repensar radical de como uma organização usa tecnologia, pessoas e processos para atingir seu objetivo e suportar sua estratégia, mudando fundamentalmente o desempenho empresarial.

George Westerman

MIT principal research scientist

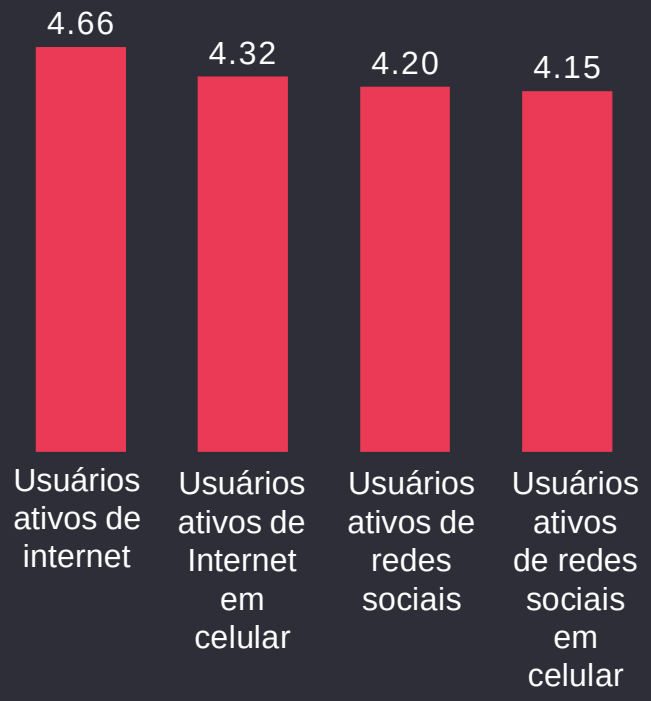


Historicamente, a mudança tem sido sempre gradual....

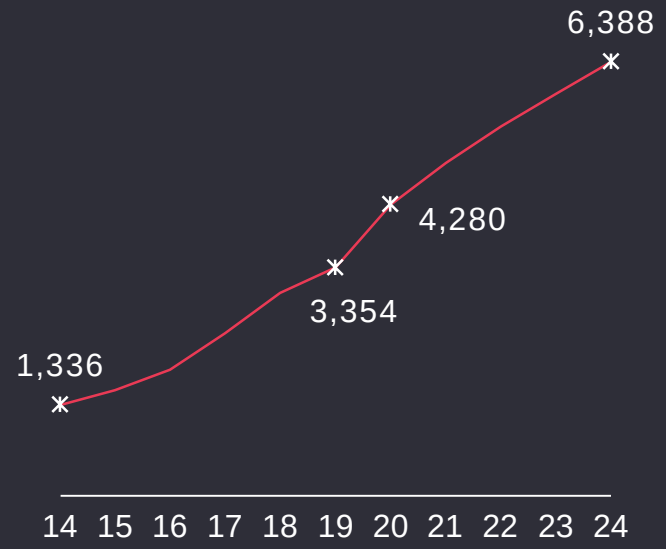
Hoje, tudo está acelerando

Vivimos en un mundo en constante evolución y completamente conectado

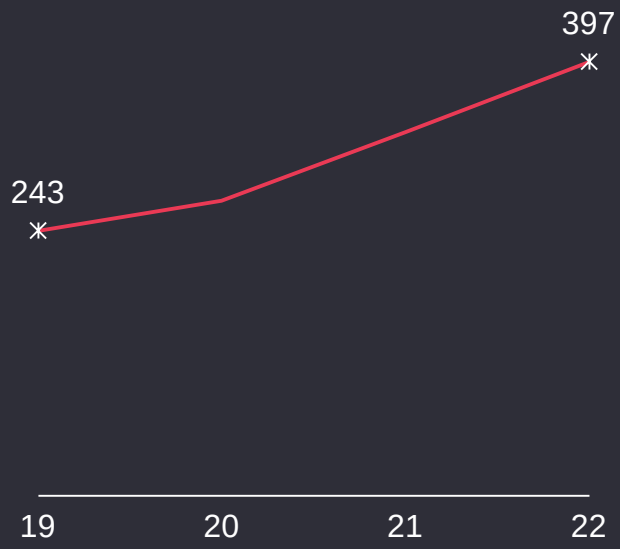
População digital mundial 2021 (Bi)



Vendas globais no varejo do comércio eletrônico (USD $Bi)



Previsão global dos gastos do usuário final com serviços públicos em nuvem (USD $Bi)



Source: Statista 2021, Garnter 2021

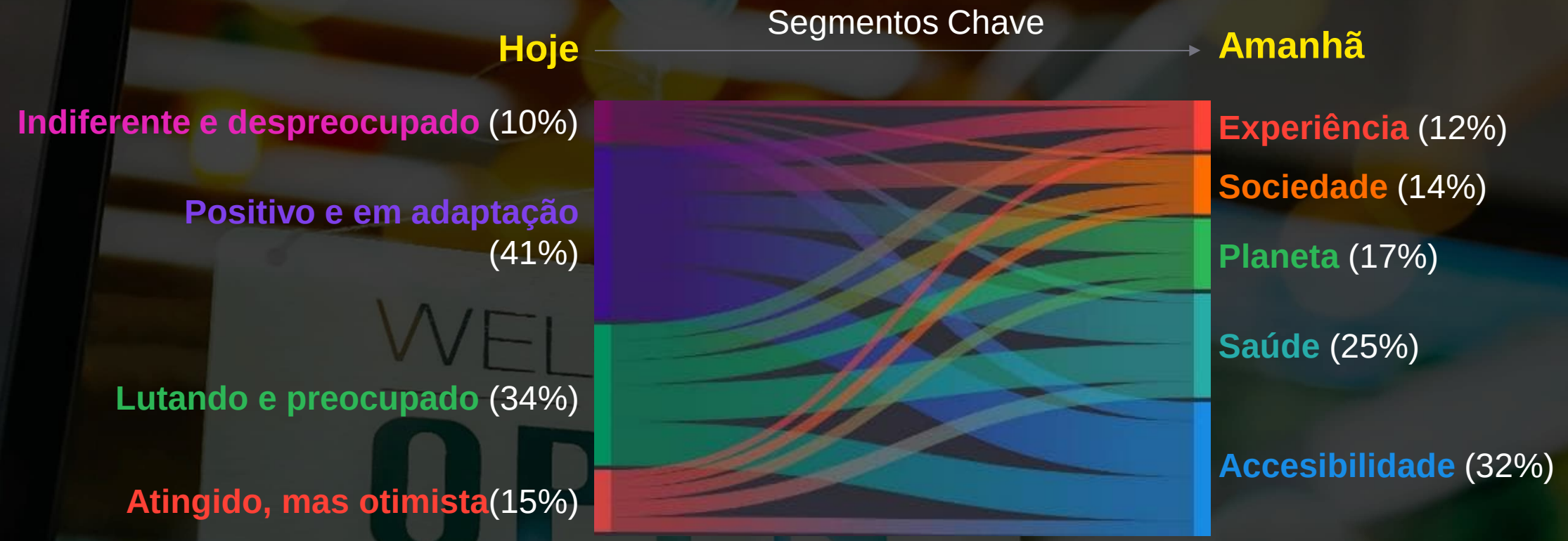
As pessoas estão mudando

Source: EY FutureConsumer Now

A nova visião social

No último ano, experimentamos a evolução de uma pandemia global, um evento que desenvolveu novas formas de consumo.

Ao produzir a sexta edição do *EY Consumer Index*, identificamos os principais comportamentos de consumo de hoje e do amanhã

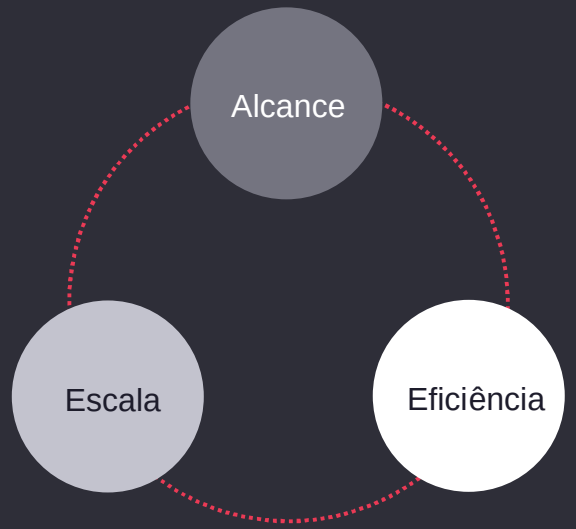


- Os quatro segmentos-chave de hoje estão focados na reação e resposta do consumidor à pandemia, ou seja, como os consumidores lidaram com mudanças sem precedentes em sua vida diária.
- Os cinco segmentos de amanhã representam a mudança de um consumidor reativo para um consumidor pró-ativo, priorizando a acessibilidade econômica, a saúde e o planeta.

Sexta edição de EY Future Consumer Index- pesquisa de 14,500 consumidores em 20 países realizada em janeiro-fevereiro de 2021

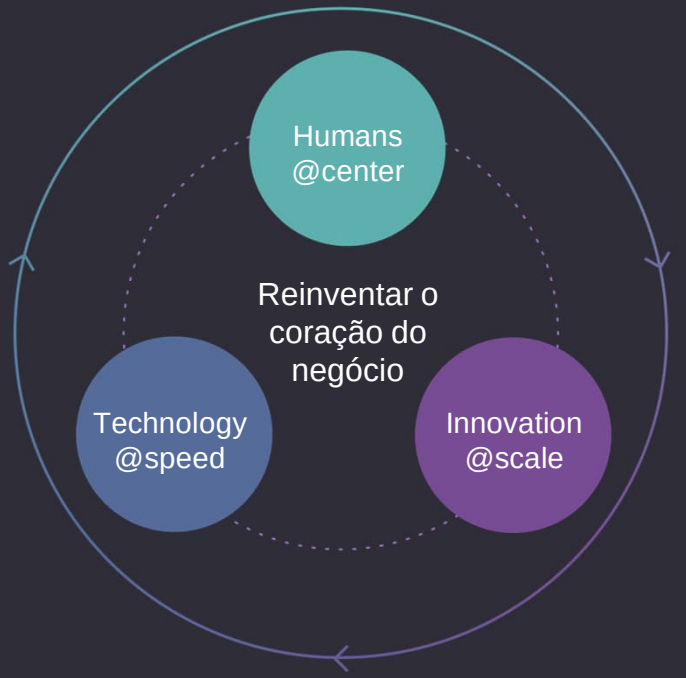
A transformação se baseia em novas alavancas para criar e manter valor...

Alavancas de Valor Incremental



Ventaja competitiva
Sostenible

Alavancas de Valor Transformacionales

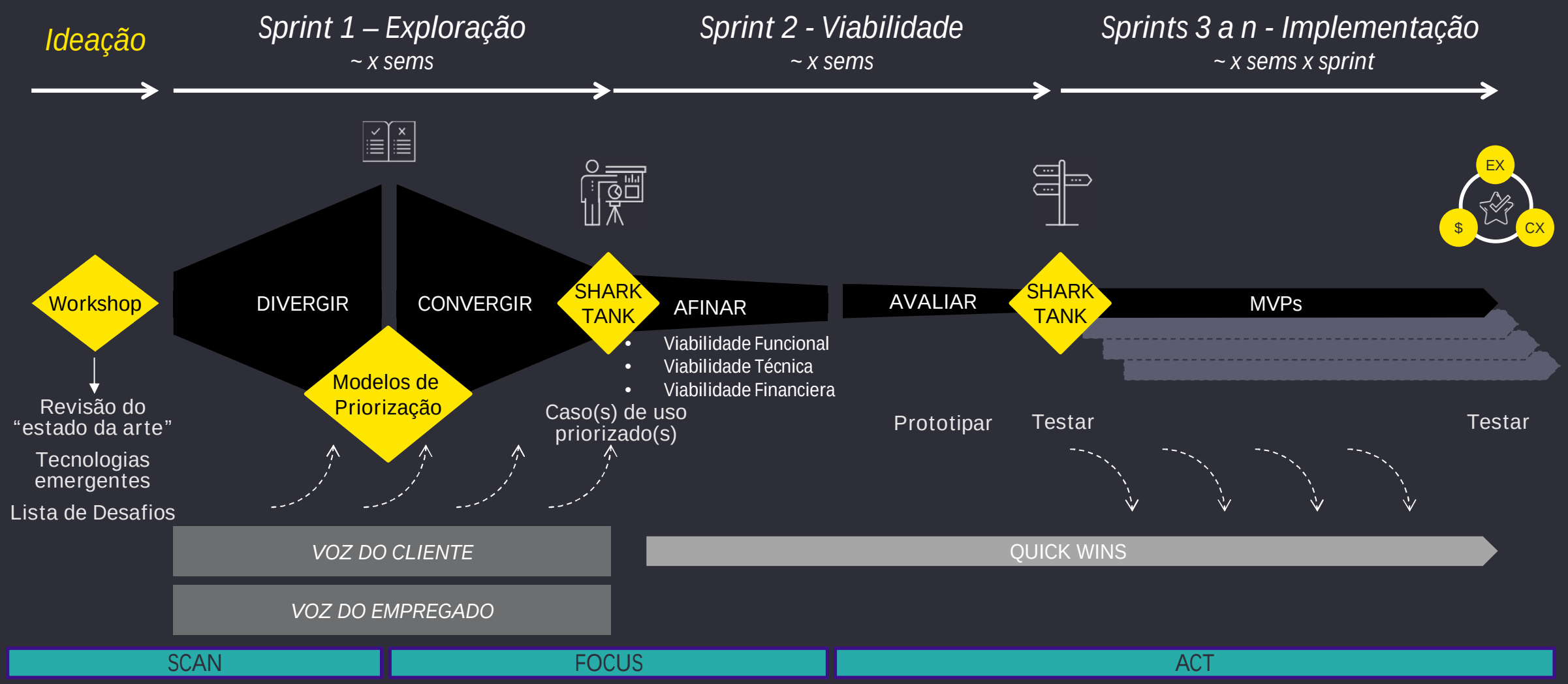


Ventaja competitiva
Dinámica

No entanto, muitas empresas não sabem como embarcar na jornada da transformação digital ...

Como outros foram
bem sucedidos...

Metodologia para o projeto de soluções digitais



Agenda

1. Assuntos importantes do programa
2. Sobre Moodle
3. Como entendemos o caminho para a transformação digital?
4. Digital Mindset
5. Resultados da pesquisa de maturidade digital
6. Q&A

Como é percebida a maturidade digital?

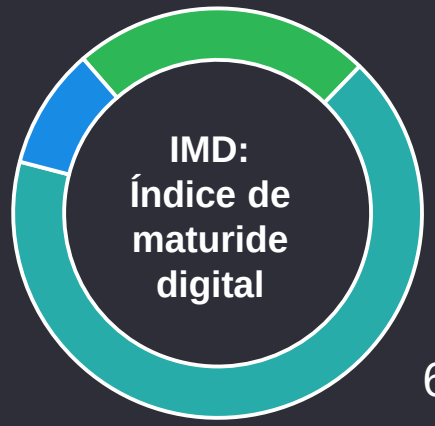
Esta análise mede a maturidade digital em uma escala de pontos de 1 a 4, através de quatro linhas de ação-chave (estratégia, pessoas, tecnologia e operações) para o desenvolvimento de uma transformação digital integrada.

Os dados apresentados correspondem às respostas fornecidas por 313 mulheres empresárias representando países da ALC.

Básico
IMD < 2.5

Organizações na fase inicial do processo de transformação digital. Elas precisam entender o significado do conceito e estabelecer um plano de ação com os passos a serem dados.

23%



11%

Avançado
IMD > 3.25

Organizações com altos níveis de maturidade em seu caminho de transformação digital. Eles devem identificar as áreas que geram maiores benefícios a fim de continuar crescendo.

Em desenvolvimento
IMD 2.5 – 3.25

Organizações a caminho da maturidade digital, com oportunidades de melhoria para alcance da transformação contínua em toda a empresa

66%

A média IMD entre as participantes da pesquisa é de **2.79**

Linhas de ação

1 Estratégia

Como a transformação digital é abordada no nível de identificação das tendências que afetam o mercado, o nível de patrocínio dentro da organização e a estrutura para este fim

2 Tecnologia

Grau de flexibilidade dos recursos tecnológicos que permitem o equilíbrio entre a operação atual e as iniciativas de inovação

3 Pessoas

Nível de abertura à mudança cultural que uma transformação digital implica, bem como as habilidades dos funcionários para lidar com a mudança com sucesso

4 Operações

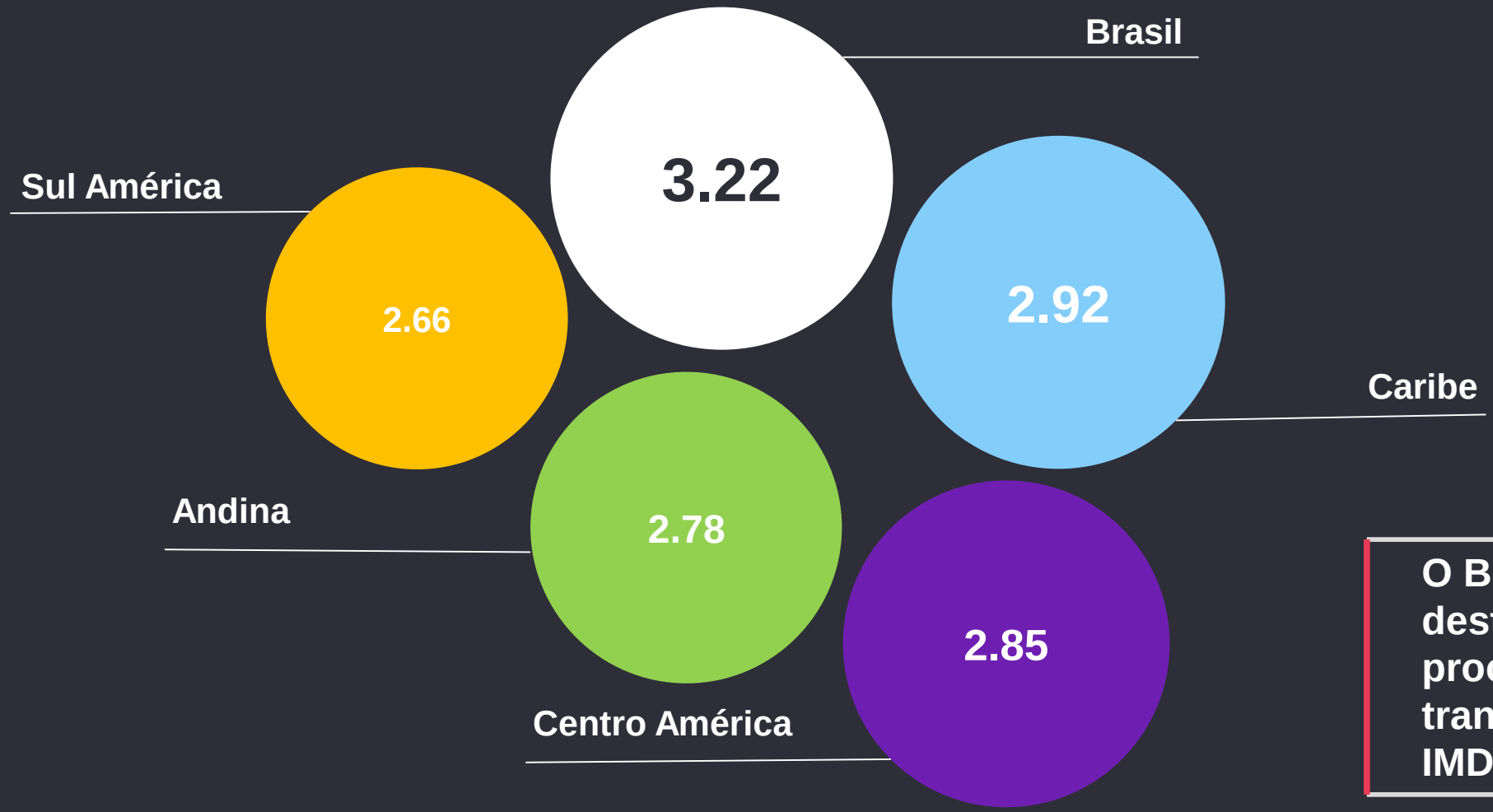
Eficiência, eficácia e visibilidade em toda a cadeia operacional da empresa, reforçada pela aplicação de iniciativas digitais.

Basico: fase inicial do proceso de transformação digital

Em desenvolvimento: no caminho do processo de transformação digital com oportunidades de melhoria

Avançado: processo de transformação digital altamente desenvolvido com a possibilidade de gerar sinergias.

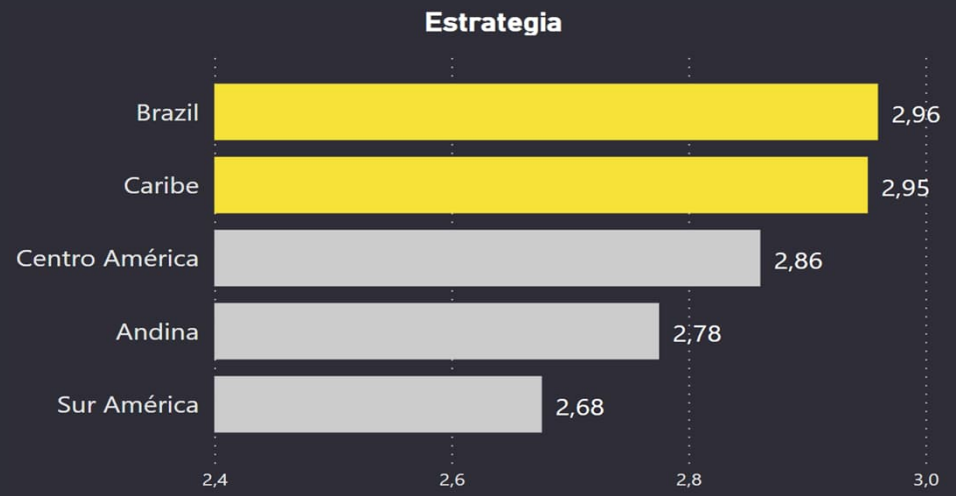
Percepção da maturidade por região

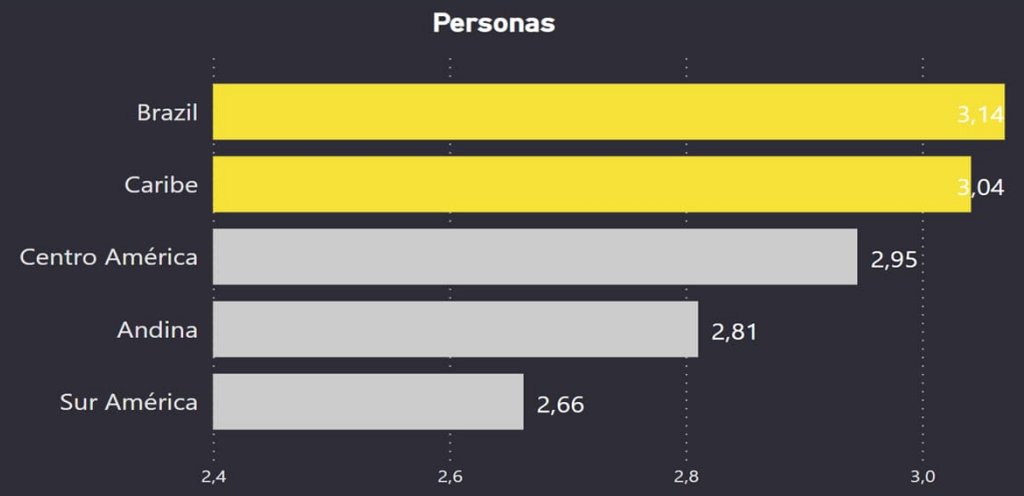


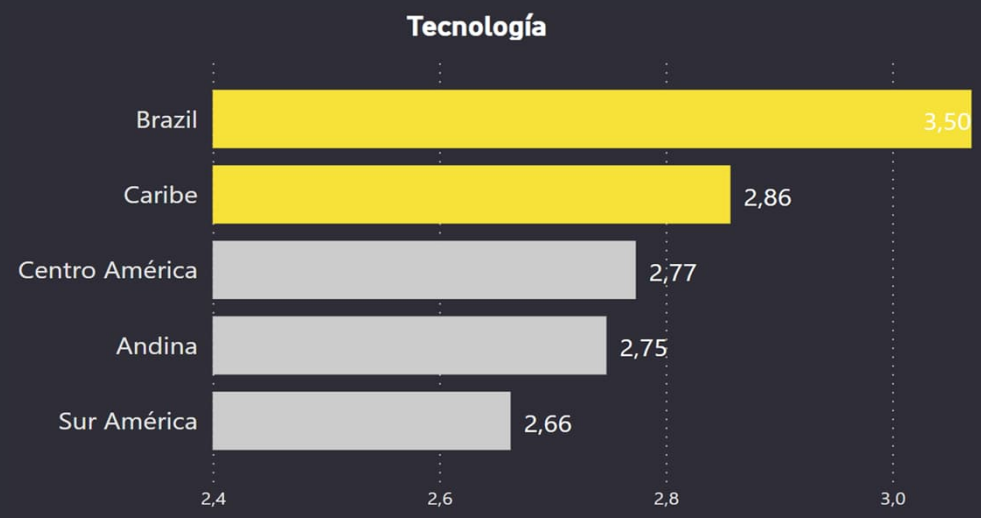
O Brasil e o Caribe se destacam como líderes no processo de transformação digital com IMDs de 3,22 e 2,92.

Percepção da maturidade por região

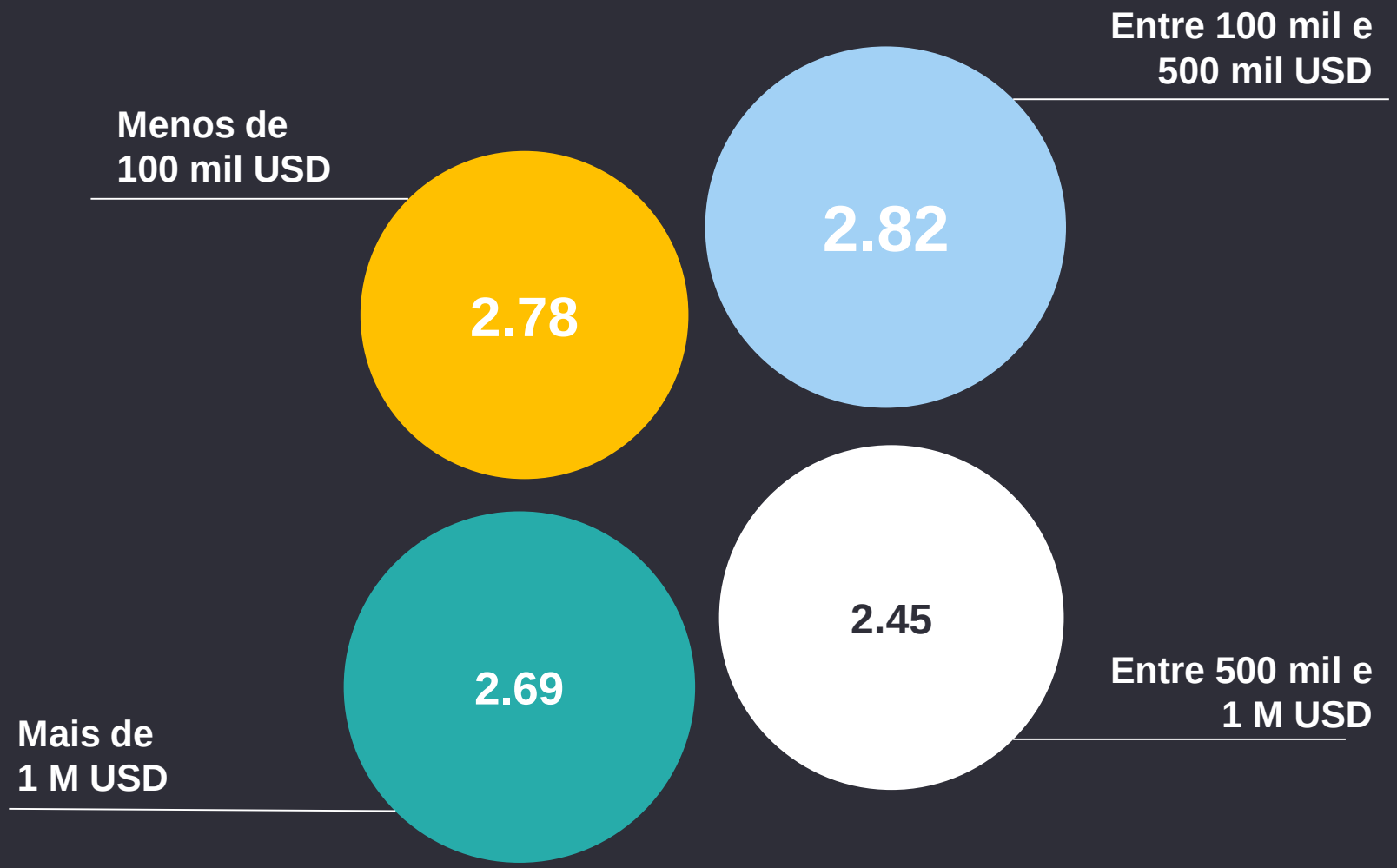
Entre as regiões avaliadas, o ***Brasil*** se destaca em todas as linhas de ação, seguido pelo Caribe, exceto na dimensão Operações, onde ocupa a última posição. A América do Sul registra os níveis mais baixos, 0,10 pontos (em média) abaixo da região que a precede (Região Andina em 3 das 4 linhas de ação).







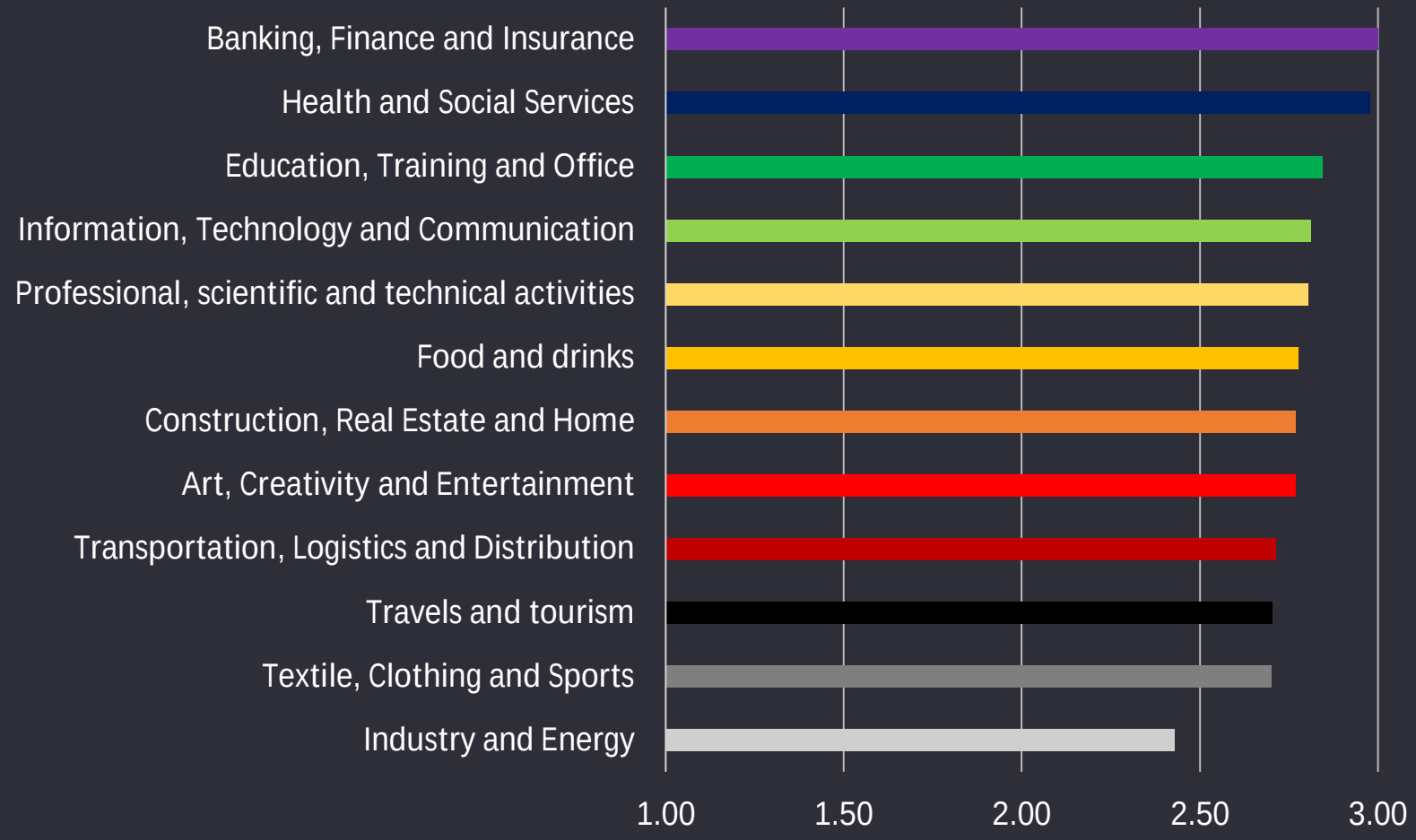
Percepção da maturidade por nível de renda



Os grupos com maior NMD tiveram maior pontuação na nas linhas de ação de **estratégia e pessoas** e menor na de tecnologia e operações.

Percepção da maturidade por setor

Os setores Financeiro e de Saúde se destacam como líderes no processo de transformação digital com IMD de 3 e 2,98.



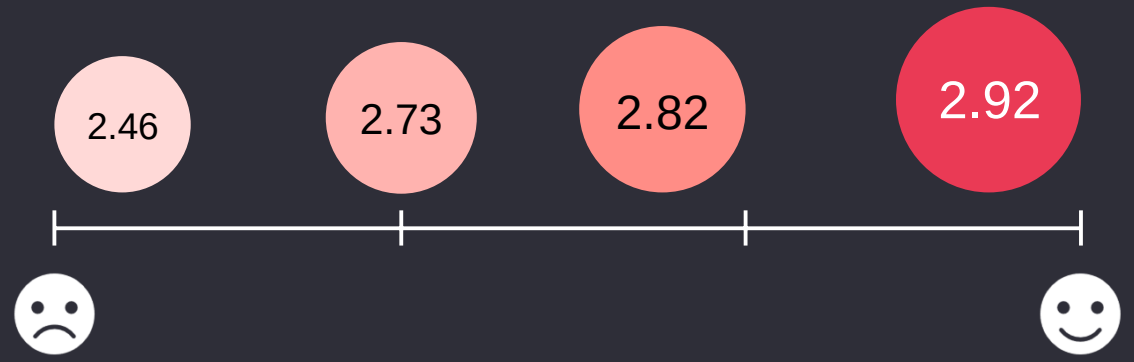
Percepção da maturidade

A análise mostra uma relação entre o equilíbrio da vida pessoal e profisisonal e o Nível de Maturidade Digital.

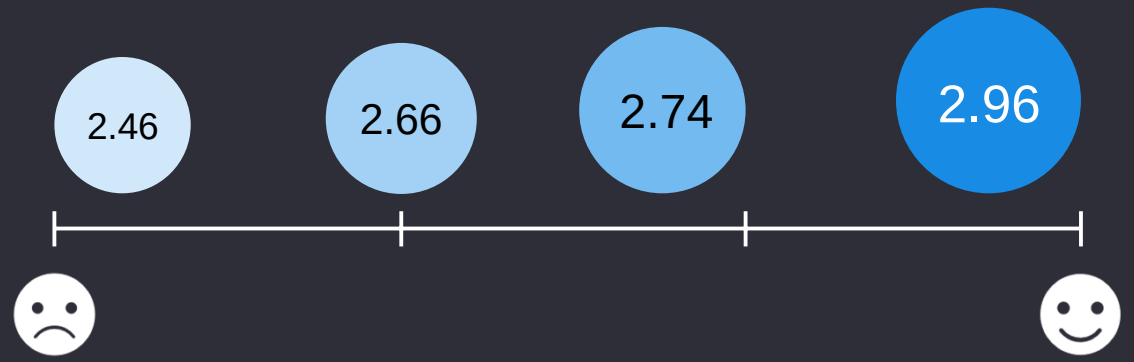
75%

das empresárias acreditam que seus negócios estão **totalmente** alinhados com seu propósito de vida.

Em minha rotina como empresário, sinto que posso organizar minhas tarefas profissionais sem ser sobrecarregado.



Eu reservo regularmente tempo para cuidar de minha saúde física e mental.



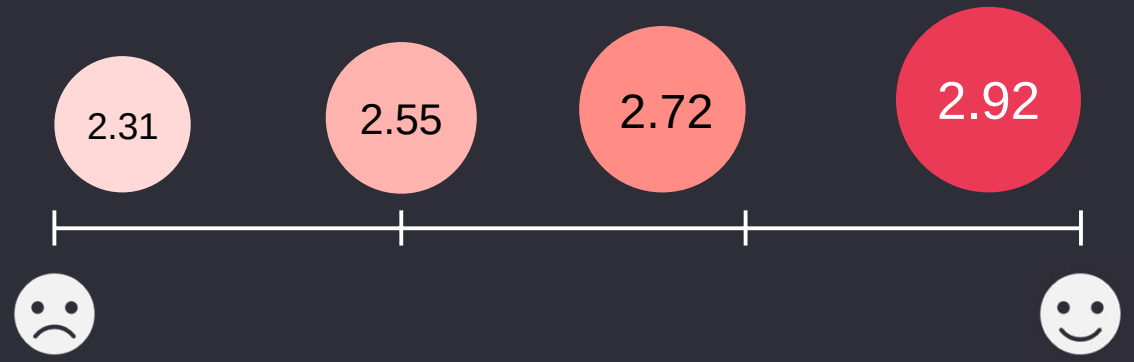
Percepção da maturidade

Da mesma forma, entre o Índice de Maturidade Digital e a existência de redes de apoio tanto a nível profissional como pessoal.

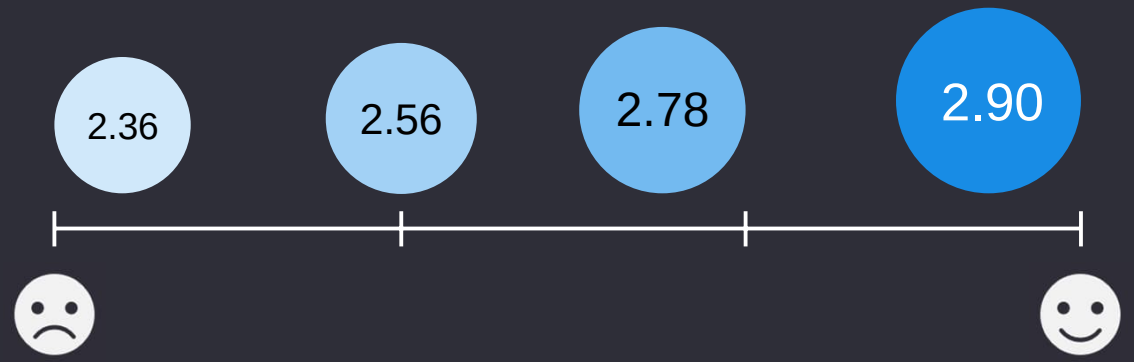
78%

Das empreendedoras têm mentores para apoiar seu desenvolvimento profissional

Estabeleço uma rede de contatos e construo relações profissionais de forma contínua.



Tenho uma rede de apoio e procuro ajuda quando preciso dela.



Agenda

1. Assuntos importantes do programa
2. Sobre Moodle
3. Como entendemos o caminho para a transformação digital?
4. Digital Mindset
5. Resultados da pesquisa de maturidade digital
6. Q&A

mujeres
conectamericas
Q & A

Obrigada!

Até a próxima terça-feira

Por favor, acesse o link abaixo e nos dê seu feedback sobre a aula de hoje:

https://forms.office.com/r/t8inBKY1Fe

Sua opinião é muito importante para nós.