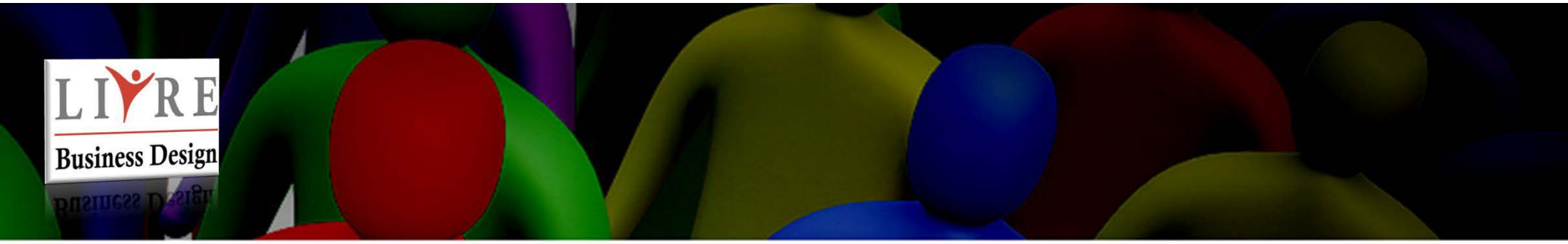
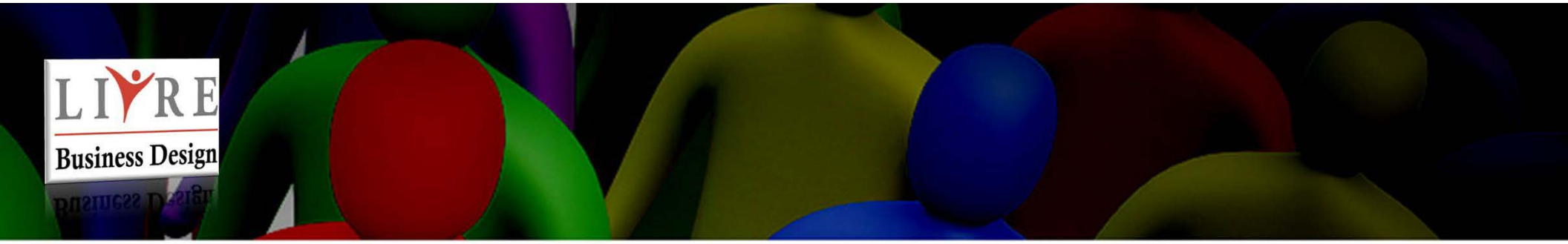


LIRE

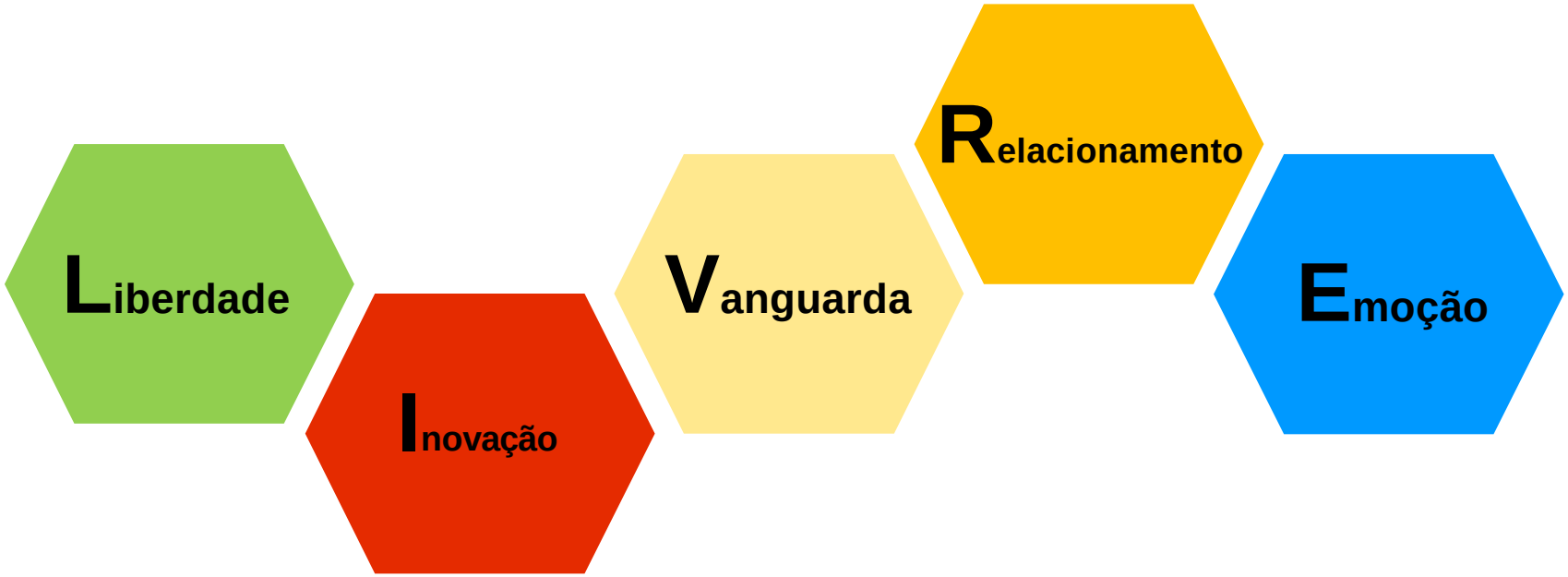
Business Design

Designing Human Companies

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Bem-vindo ao mundo LIVRE BUSINESS DESIGN



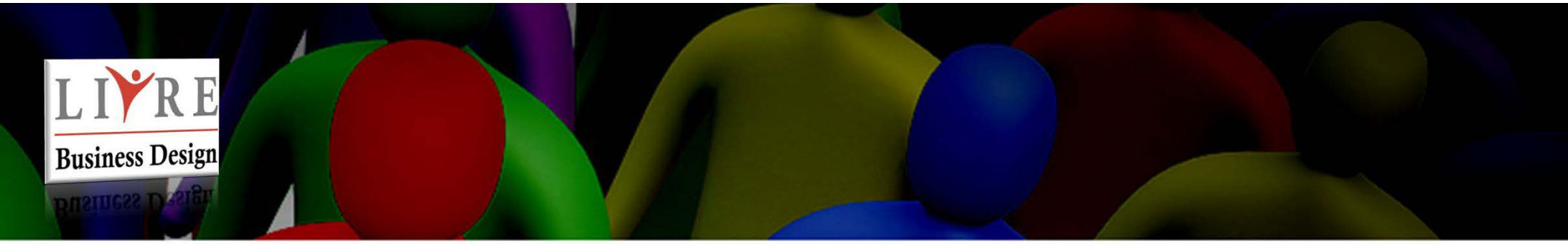
Eixo de Referência da Gestão Empresarial:

Tomada de Decisões + Resolução de problemas + Processos Mentais + Meta Designs + Referências Corporativas

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Guia de Serviços

2017



INFO ADVISERS ASSOCIATES

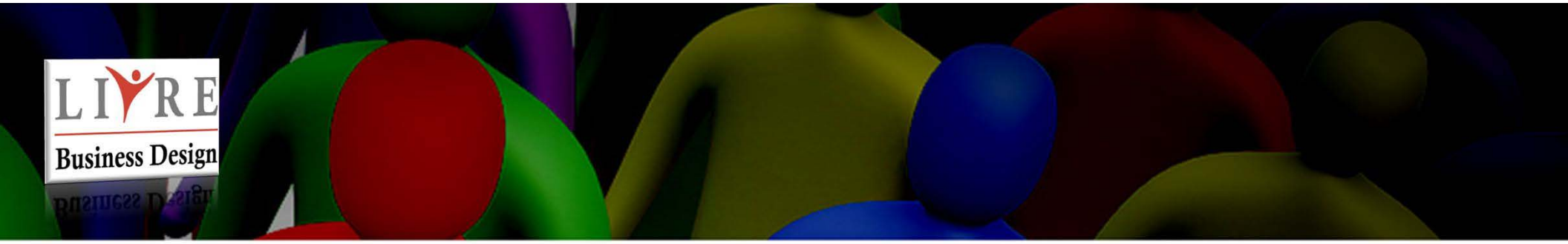
TREINAMENTO E CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL

www.infoadvisers.com.br

iadv@infoadvisers.com.br

Decision Making Design

4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

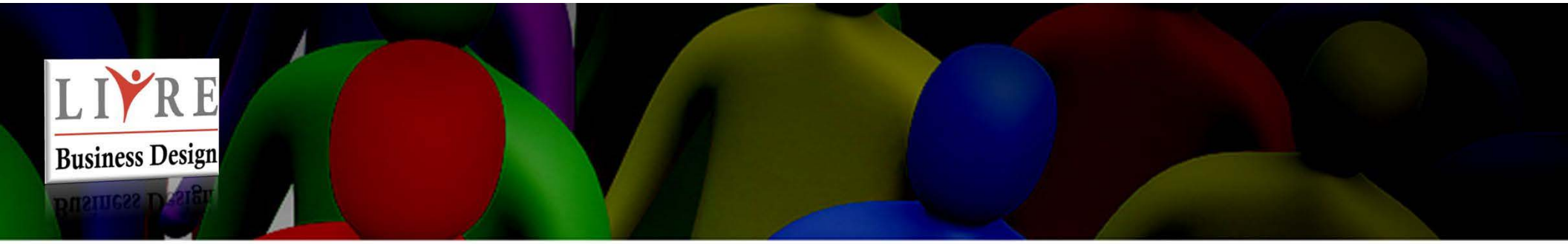


LIRE

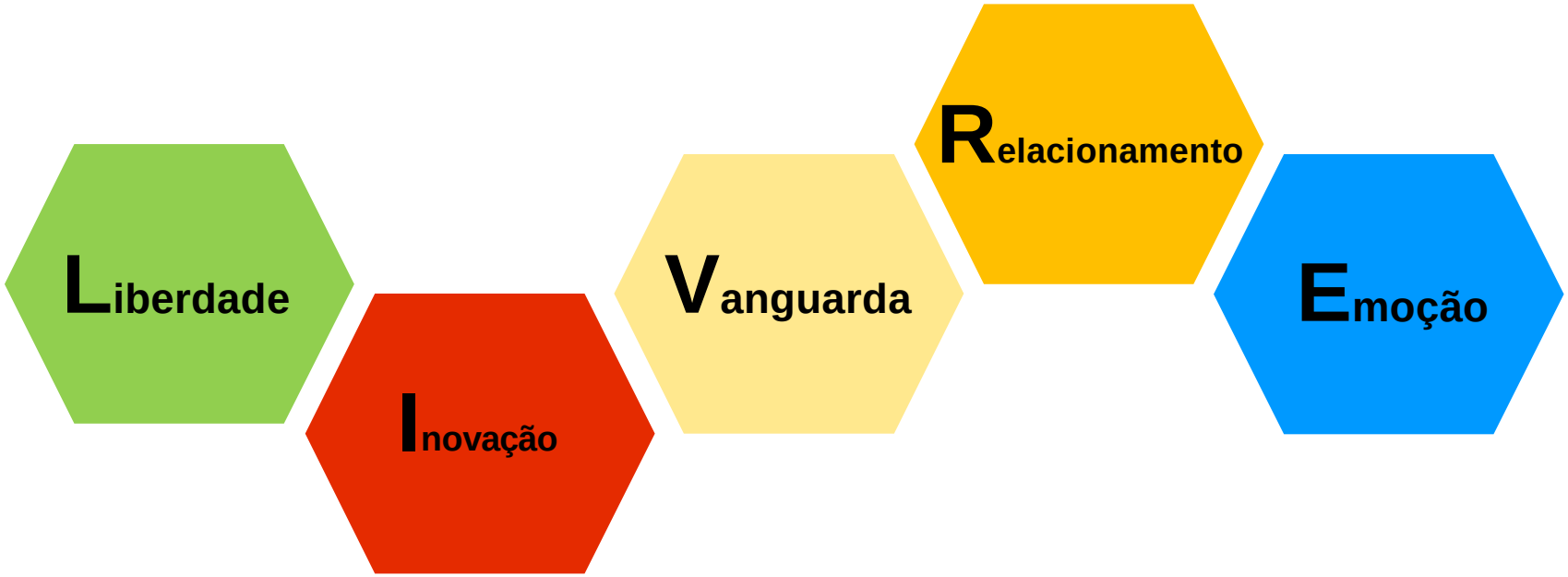
Business Design

Designing Human Companies

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



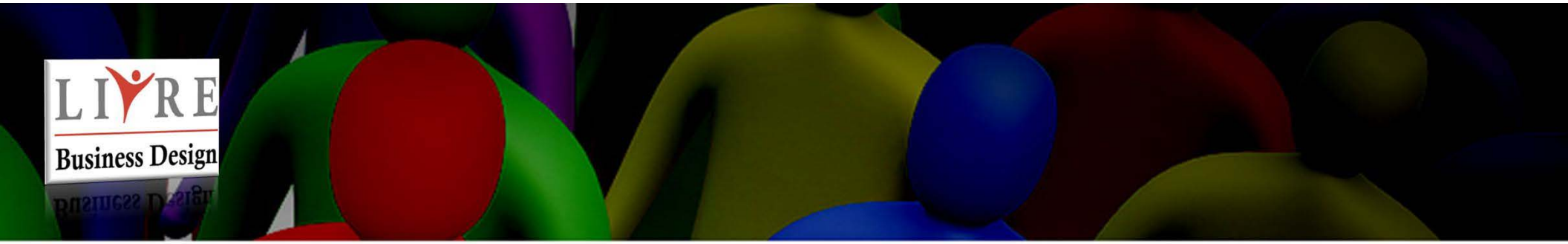
Bem-vindo ao mundo LIVRE BUSINESS DESIGN



Eixo de Referência da Gestão Empresarial:

Tomada de Decisões + Resolução de problemas + Processos Mentais + Meta Designs + Referências Corporativas

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Bem-vindo ao mundo LIVRE BUSINESS DESIGN

John Akers, um dos grandes CEOS que já atuaram no comando da IBM disse uma vez: “Só devemos mudar por um bom motivo, muito tempo sem mudar é um bom motivo”. A Info Advisers Associates entendeu que estava “muito tempo sem mudar” e por isso resolveu rever seu Modelo de Negócios. Vamos contar para vocês o que realmente aconteceu.

A IAA sempre tem 4 linhas de atuação predominantes: Business DESIGN, Consultoria em Gestão Empresarial, Treinamento em Gestão Empresarial e Software Design. Com o crescimento dos negócios, não bastava mais ver cada uma como uma Unidade Negócios, foi preciso reagrupá-las conforme as demandas do Mercado.

Agora, você esta sendo apresentado a LIVRE BUSINESS DESIGN, responsável por atuar em Business Design e Consultoria em Gestão Empresarial. Ela nasce a partir de um compromisso de seu idealizador com 5 valores fundamentais, cujas iniciais deram origem à MARCA “L I V R E”:

O “L” significa o compromisso com a LIBERDADE DE PENSAMENTO”, sinalizando a necessidade de pensar como um Designer, imaginando como as coisas poderiam ser, dando asas a imaginação sobre um futuro ainda diferente e até polêmico, insinuando quebra de paradigmas e preconceitos de várias naturezas.

O “I” representa a “INOVAÇÃO”, o dever de sermos insensatos e resistirmos a aceitar o STATUS QUO. Em observarmos continuamente o ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA DO SER HUMANO a fim de desenvolver soluções que possam no mínimo torná-lo melhor e no máximo repensá-lo totalmente. É o nosso compromisso com o desempenho do “METABOLISMO ESTRATÉGICO” de cada Negócio a nós apresentado.

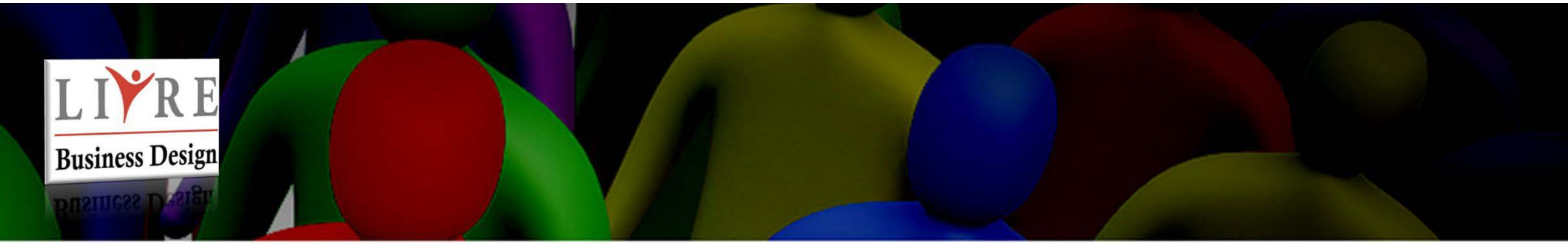
O “V” significa “VANGUARDA” sugerindo nossa preocupação em ocupar não só uma posição de liderança em nosso setor, mas também conquistarmos uma reputação e respeito como de formadores de opinião, lastreados por uma Proposta de Valor inédita, singular e extremamente competitiva.

O “R” apresenta nossa preocupação com os “RELACIONAMENTOS” capitalizados junto à todas as Partes Interessadas, a partir do desenvolvimento de EXPERIÊNCIAS DE CONSUMO de grande poder de vínculo e enorme relevância no ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA de seus Clientes e Potenciais.

Finalmente, o “E” que potencializa nossa crença de que o mais importante em qualquer Experiência de Consumo é a nossa capacidade de gerar ou produzir “EMOÇÕES” junto à todas as Partes Interessadas. Queremos gravar a nossa MARCA em suas mentes , e eternizá-las conscientemente.

Esses cinco Valores farão da LIVRE BUSINESS DESIGN uma Empresa admirável, que se tornará uma referência em seu setor e será motivo de orgulho com todos que com ela se envolverem.

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Bem-vindo ao mundo LIVRE BUSINESS DESIGN

Após vários anos de atuação e centenas de trabalhos realizados, desenvolvemos a CRENÇA de que o que está por trás do sucesso de qualquer Negócio é a capacidade de TOMAR DECISÕES de seus Colaboradores. Sendo assim, nunca foi tão importante entendermos profundamente como o ECOSSISTEMA DE TOMADA DE DECISÕES funciona no nível pessoal e corporativo.

O ECOSSISTEMA DE TOMADA DE DECISÕES possui 4 processos mentais cuja interação e sinergia tem por objetivo produzir decisões rápidas e efetivas.

O processo mental de "CONSCIÊNCIA" que tem como principal característica os pensamentos "DEDUTIVO", "INDUTIVO" e ANALÓGICO, constrói suas decisões com base em REFERÊNCIAS explícitas e concretas a respeito do contexto de interesse, na maior parte das vezes PESSOAIS, tais como: dados, fatos e evidências.

O processo mental de "INCONSCIÊNCIA" que tem como principal característica o pensamento "INTUITIVO", constrói suas decisões com base em REFERÊNCIAS PESSOAIS do tipo "Vivencias" como problemas resolvidos, decisões tomadas, projetos desenvolvidos, relacionamentos desenvolvidos, padrões e emoções identificados, modelos mentais, conhecimento, inteligência, etc. Enfim, com base em um histórico registrado na mente do Colaborador ao longo da sua vida pessoal.

O processo mental de "INSTINTO" que tem como principal característica o pensamento "IMPULSIVO" constrói suas decisões com base em REFERÊNCIAS PESSOAIS INATAS gravadas em algum lugar do nosso cérebro antes mesmo de termos nascido. Grande parte dessas referências pessoas é comum entre os seres humanos.

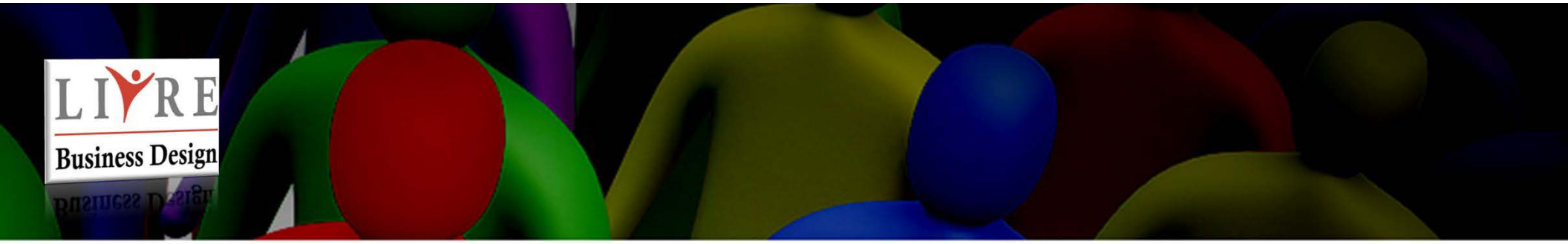
O processo mental de "INTELIGÊNCIA" que tem como principal característica os pensamentos "CONCEPTIVO", "DIVERGENTE" e "ABDUTIVO", constrói suas decisões com base na interação e sinergia com a Consciência, Inconsciência e o Instinto.

Sendo assim, podemos afirmar que as Decisões Corporativas são desenvolvidas a partir da capacidade dos processos mentais dos Colaboradores. Tal fato gera uma incerteza muito grande e aumenta a dificuldade de dar continuidade a qualquer processo em função da divergência das capacidades dos Talentos.

Sendo assim, a LIVRE Business Design tomou como Plataforma de Trabalho para a TOMADA DE DECISÕES complementar as REFERÊNCIAS PESSOAIS com REFERÊNCIAS CORPORATIVAS, garantindo que a capacidade de todos vai estar alinhada à realidade da Empresa.

Nossa ESTRATÉGIA foi desenvolver um GUIA DE SERVIÇOS com a oferta dos principais Serviços de Apoio â Gestão Empresarial, responsável pela produção, manutenção e gestão de REFERÊNCIAS CORPORATIVAS no nível de cada processo mental do ECOSSISTEMA DE TOMADA DE DECISÕES".

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Serviços de Apoio à Gestão Empresarial

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Escritórios de Apoio à Gestão Empresarial

Acesso total e contínuo às melhores práticas em Gestão Empresarial

Redução de custos operacionais

Manutenção do "FOCO" no Negócio

Amplo Portfólio de Serviços inovadores e diferenciados

Alinhamento total com as Normas ISO, ABNT, PMI, COSO

Software inédito de Apoio à Gestão Empresarial

Profissionais com amplo escopo de Competências

Extensão terceirizada da Estrutura Organizacional

"Use as competências de especialistas para garantir o foco no Negócio, na Missão e na Visão da sua Empresa"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Escritórios de Apoio à Gestão Empresarial

Conceito

O Escritório de Serviços é um relacionamento de longo prazo com a Empresa Cliente com base na prestação de serviços de apoio `a Gestão Empresarial, desenvolvidos por profissionais altamente qualificados a um custo extremamente competitivo. Promove o acesso as melhores práticas no exercício da Gestão Empresarial mantendo a estrutura organizacional enxuta.

Contextualização

Existem atividades de apoio à Gestão Empresarial que precisam ser desenvolvidas, implantadas e atualizadas e que demandam tempo integral por parte dos Colaboradores. Em algumas Empresas os Colaboradores dividem seu escasso tempo entre as atividades do negócio e as atividades de apoio `gestão, normalmente prejudicando a qualidade dos dois grupos de atividades. Atualmente, as atividades de apoio `a gestão são muito negligenciadas pela maioria das Empresas. Não existe uma área formal com colaboradores dedicados em tempo integral, embora sejam de suma importância para o desempenho do negócio.

Benefícios

Maior foco no negócio por parte dos Colaboradores
Economia em custos operacionais
Mão de obra altamente especializada em Gestão Empresarial
Maior capacidade de Gestão de Ativos Corporativos
Dedicação em tempo integral

Motivação

Orçamento operacional cada vez mais restrito.
Colaboradores sem perfil e tempo para exercer atividades de apoio à gestão empresarial.

Quem (profissionais responsáveis)

Business Designers ou Designers
Consultores em Gestão Empresarial
Coaches

Plataforma de trabalho

a) Profissionais qualificados como Business Designers com visão holística e integrada do Plano de Negócios da Empresa b) Plano d Negócios da Empresa c) Melhores práticas em Gestão Empresarial d) Alinhamento com as Normas ISO, ABNT, COSO, PMI, ETC) pertinentes e) Aplicação do DESIGN THINKING nas atividades.

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

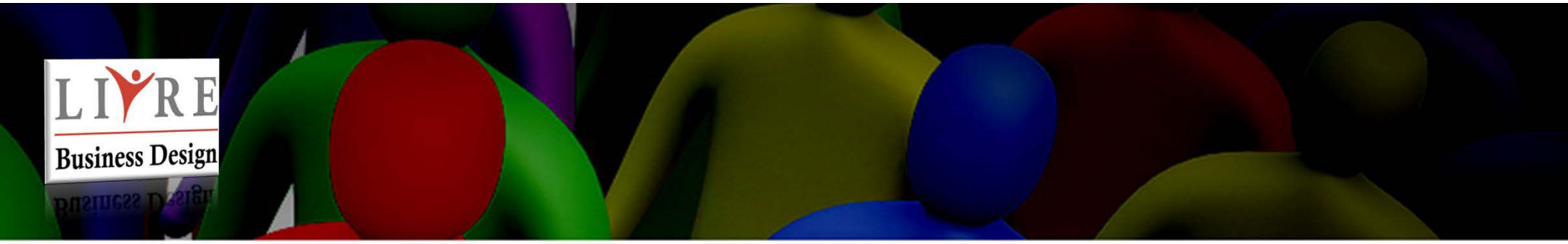
Investimento

Dependendo da complexidade do Plano de Negócios da Empresa, o orçamento corresponde aos custos de 1 a 2 colaboradores de nível sênior.

Público-alvo

Empresas que não desejam aumentar seu quadro de Colaboradores e nem fugir do foco do negócio para atender as demandas de atividades de apoio à Gestão Empresarial.

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Pensamentos Corporativos

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento e Execução de Decisões Corporativas

Sua Empresa está preparada para tomar decisões?

Sua Empresa já mapeou as principais decisões de seu Negócio?

As principais decisões de seu Negócio são documentadas?

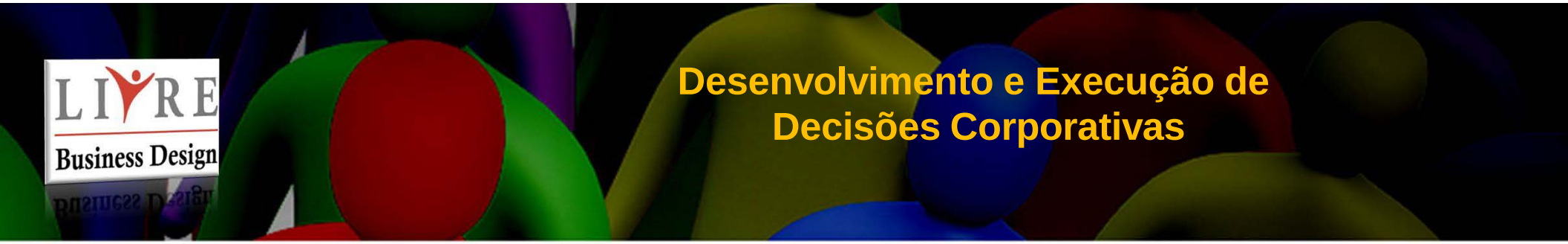
Seus colaboradores possuem um pensamento convergente referente a como tomar as decisões mais importantes?

Sua Empresa usa o potencial da Inteligência Coletiva para tomar decisões, envolvendo várias competências?

Consciência, Inconsciência, Instinto e Inteligência. Sua Empresa explora a sinergia desses processos mentais no nível pessoal do Tomador de Decisões e no nível Corporativo?

"A Tomada de Decisões é o centro de gravidade da Gestão Empresarial"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Desenvolvimento e Execução de Decisões Corporativas

Conceito

A Tomada de Decisões é o principal processo de gestão empresarial. Ele é o Centro de Gravidade de qualquer Empresa não importa qual o setor ou porte.

Não existe nada que uma Empresa possa fazer com excelência que não esteja totalmente vulnerável ao impacto da qualidade das decisões que a empresa toma diariamente.

Todos os Colaboradores da Empresa devem ser certificados no "Processo de Tomada de Decisões".

Contextualização

Apesar dos esforços das Empresas para obter os vários tipos de certificação buscando melhor desempenho e a admiração das partes interessadas, a grande maioria não alcançou seu objetivo. O fato é que nenhuma certificação garante bons resultados para as Empresas. Apesar de ainda não estar claro para muitos Gestores, o que garante bons resultados é a qualidade do processo de Tomada de Decisões Empresariais. O processo mais negligenciado pelas Empresas. O cenário é que as Empresas tomam milhares de decisões por dia com base na capacidade pessoal dos decisores, gerando decisões de baixa qualidade, conflitantes e divergentes. Nenhum negócio pode dar certo com essa realidade.

Benefícios

Gestão Empresarial mais efetiva
Convergência do raciocínio estratégico dos colaboradores em todos os níveis
Maior probabilidade de sucesso em Projetos Corporativos de médio e alto risco
Maior sinergia entre os processos mentais pessoais e corporativos
Modelagem de padrões de decisão

Motivação

Autoconhecimento pessoal, Autoconhecimento corporativo, Alta produtividade de ativos intelectuais tácitos e explícitos. Alta competitividade do negócio

Quem (profissionais responsáveis)

Decision Designers
Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Plano de Negócios da Empresa b) Processos mentais pessoais e corporativos
c) Modelo Mental do Design da Decisão Empresarial c) Metodologia proprietária da LIVRE BUSINESS DESIGN para processos de Tomada de Decisão.

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos, Gestores, Líderes,
Colaboradores, etc

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Identificação, Mapeamento, Análise e Resolução de Problemas

Sua Empresa está preparada para resolver problemas?

Sua Empresa mobiliza competências multidisciplinares para resolver problemas?

Sua Empresa memoriza todo o processo de resolução dos problemas?

Sua Empresa possui algum modelo padrão de resolução de problemas?

Sua Empresa possui algum procedimento de prevenção de problemas?

Sua Empresa possui alguém responsável por analisar os problemas de forma holística? Considerando suas relações de causa e efeito.

O processo de resolução de problemas consulta a memória dos problemas já resolvidos?

"A Resolução de Problemas juntamente com a Tomada de Decisões podem demandar de 70 a 100% do tempo dos Colaboradores, especialmente dos Gestores e Executivos"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Identificação, Mapeamento, Análise e Resolução de Problemas

Conceito

A Resolução de Problemas é um conjunto de procedimentos que visa identificar e resolver um problema ou não conformidade a partir da análise dos fatores de produção pertinentes ao processo inerente.

Normalmente, os Modelos de Resolução de Problemas possuem os seguintes procedimentos:

a) Mapeamento de sintomas ou evidências
b) Elaboração de hipóteses ou alternativas preliminares
c) Realização de exames ou testes de verificação
d) Definição do diagnóstico
e) Descrição das consequências
f) Investigação das causas
g) Prescrição das condutas
h) Avaliação dos resultados

Atualmente a Resolução de Problemas tem demandado equipes com competências multidisciplinares ou representantes de várias Partes Interessadas a fim de promover uma cultura de utilização da Inteligência Coletiva latente na Empresa.

Contextualização

Estudos mostram que a Resolução de Problemas e a Tomada de Decisões podem demandar de 70 a 100% do tempo dos Colaboradores, especialmente dos executivos. Isto significa que o domínio dessas competências deveria ser a prioridade número 1 das empresas. Infelizmente não é isso que acontece, ainda existe um volume de retrabalho muito grande e um desperdício de recursos operacionais abusivos. Simplesmente não existem iniciativas de reutilização das EXPERIÊNCIAS geradas em oportunidades anteriores. Os erros se repetem frequentemente e os acertos continuam desconhecidos por parte dos Colaboradores que não possuem Experiência.

Benefícios

Maior tempo para os executivos se dedicarem aos negócios
Maior produtividade na Tomada de Decisões e Resolução de Problemas
Maior produtividade dos recursos operacionais
Maior produtividade dos trabalhadores em geral

Motivação

Alto desperdício de recursos operacionais
Tempo dos executivos de baixo valor agregado
Alto índice de retrabalho

Quem (profissionais responsáveis)

Decision Designers
Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Mapa do Serviço Interno / processo b) Modelo de Resolução de Problemas
c) Acervo de problemas resolvidos d) Problemas resolvidos

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos, Gestores, Líderes, Colaboradores, etc

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Aplicação do Design Thinking na Gestão de Negócios

Sua Empresa procura entender e atuar no Cenário atual do seu Ambiente de Negócios ou procura desenvolver e promover novos Cenários?

A Proposta de Valor da sua Empresa é percebida pelo Mercado como inovadora e diferenciada?

Sua Empresa é sensata ou insensata?

Sua Empresa explora a sinergia entre os vários tipos de pensamentos, tais como: Dedutivo, Indutivo, Intuitivo e Abdutivo?

Qual a afinidade que a Empresa e as Partes Interessadas tem com cada tipo de pensamento?

"A Plataforma para a Tomada de Decisões no estilo "abdutivo" é a capacidade de pensar em como as coisas deveriam ser, a partir da ousadia, insensatez e coragem de questionar o Status Quo"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Aplicação do Design Thinking na Gestão de Negócios

Conceito

O Design Thinking é uma poderosa ferramenta de raciocínio aplicada principalmente na Resolução de Problemas, com a intenção de buscar soluções inovadoras e singulares.

Sua principal característica é o Pensamento Abdutivo que tem por missão imaginar como as coisas poderiam ser, trabalhando fora da caixa , com o compromisso de sempre questionar o STATUS QUO.

Seu EIXO DE REFERÊNCIA é o ser humano e seu ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA formado pelas seguintes Experiências: Saúde, Educação, Moradia, Mobilidade, Segurança, Profissional, Lazer, Esporte, Cultura, etc.

Contextualização

A maioria dos Setores Econômicos vive um processo de "convergência competitiva" contínua de seus produtos, serviços e conveniências de consumo. A busca por maior singularidade demanda por competências ainda não dominadas pelas Empresas que não conseguem dar um salto competitivo na conquista por novas oportunidades de negócios. É preciso pensar diferente, pensar como um Designer. A referência das Estratégias de Negócios precisa se voltar para o ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA do ser humano. Não basta perguntar o mercado o que ele quer. É preciso observar como o Mercado "vive" e aí sim, vislumbrar novas oportunidades de negócios por meio de um pensamento livre e inovador. .

Benefícios

Aumento da capacidade de oferta de produtos, serviços e conveniências diferenciados
Liderança na criação de Cenários Futuros de consumo
Empatia com o ser humano por meio da observação do seu "processo de vida"
Alavancagem da Franquia do Cliente (captação, retenção, fidelização, deserção, etc.)

Motivação

Maior participação no Mercado
Necessidade de quebra de paradigmas corporativos
Dar maior atenção ao Cliente ao invés da concorrência
Mudar o perfil estratégico da Empresa para a Inovação

Quem

Design Thinkers
Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA do ser humano, b) Plano de Negócios da Empresa, c) Pensamento Abdutivo, d) Processo de Design Thinking

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Processos de Consciência Corporativa

Sua Empresa possui um Plano de Negócios?

Os Colaboradores conhecem o Plano de Negócios?

Todos conhecem as relações de causa e efeito entre os elementos do Plano de Negócios?

Os Gestores tem "consciência" do desempenho de cada elemento do Plano de Negócios?

A Gestão da Empresa é executada com base no conhecimento do desempenho e das relações de causa e efeito entre os elementos do Plano de Negócios?

"A Plataforma para a Tomada de Decisões nos estilos "dedutivo" ou "indutivo" é o Modelo ou Plano de Negócios da Empresa"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Processos de Consciência Corporativa

Conceito

A Gestão Empresarial consiste na gestão contínua de 4 processos mentais corporativos: Consciência, Inconsciência, Instinto e Inteligência.

O processo de Consciência Corporativa consiste em uma gestão baseada em 5 (cinco) ambientes específicos alinhados e integrados: Negócios, Externo, Interno, Operacional e Governança Corporativa.

Cada ambiente é constituído e é responsável pelo desempenho de vários elementos que constituem o Plano de Negócios da Empresa.

Consciência Corporativa significa o pleno conhecimento das relações de causa e efeito entre os elementos do Plano de Negócios. Significa tomar decisões com base nesse conhecimento.

Contextualização

A realidade das Empresas brasileiras é que a maioria ainda não tem um Plano de Negócios. Sendo assim, qualquer Sistema de Gestão Empresarial trabalhará sem referência. Nas poucas Empresas que possuem Plano de Negócios, os colaboradores ainda não sabem qual o propósito de cada elemento do Plano e suas relações de causa e efeito com os outros elementos. A qualidade dos principais processos de gestão, a Tomada de Decisões e a Resolução de Problemas é muito precária. A Gestão Empresarial nas Empresas com esse perfil se torna muito confusa e ineficaz.

Benefícios

Maior domínio do Negócio por meio de um *Sistema de Gestão* de perspectiva estratégica.
Facilidade de entender a missão de cada ambiente e promover a integração entre os mesmos.
Maior qualidade e segurança por parte dos Tomadores de Decisões.
Menor vulnerabilidade da Empresa face aos riscos do negócio.

Motivação

Domínio de Negócio, Gestão do Negócio mais efetiva, Consciência da operação do Negócio, Melhor visibilidade da execução do Plano de Negócios.

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial
Decision Designers

Plataforma de Trabalho

a) Processo de Tomada de Decisões, b) Plano de Negócios, c) Processo de Consciência Corporativa,
d) Metodologia proprietária LIVRE BUSINESS DESIGN para Gestão de Planos de Negócios, e) Normas e diretrizes afins

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Processos de Inconsciência Corporativa

Sua Empresa documenta ou memoriza as operações que realiza? Tais como: Serviços, Projetos, Decisões, Contratos, Experiências de Consumo, Resolução de Problemas, etc.

Onde essa "memória" é armazenada?

Existe uma política de crescimento, gestão e acesso a essa memória?

Os Colaboradores utilizam essa memória como apoio às suas operações cotidianas?

Os Colaboradores utilizam essa memória para desenvolver e aperfeiçoar sua intuição durante a tomada de decisão?

Existe uma área responsável pela gestão dessa memória?

"A Plataforma para a Tomada de Decisões no estilo "intuitivo" é o acervo de "Ativos Intangíveis" acumulado pelas experiências desenvolvidas a partir das operações da Empresa"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Processos de Inconsciência Corporativa

Conceito

A Gestão Empresarial consiste na gestão contínua de 4 processos mentais corporativos: Consciência, Inconsciência, Instinto e Inteligência.

O processo de Inconsciência Corporativa consiste na gestão do acervo de ativos intangíveis da Empresa.

Cada ativo pode ter a forma de Projetos, Melhores Práticas, Modelos Mentais, Experiências de Consumo, Decisões, Processos, Competências, Estratégias, Serviços, Dicionários corporativos, Resolução de Problemas, etc.

Esses ativos apoiam a Tomada de Decisões na Empresa de forma a torná-la mais rápida, efetiva e competitiva.

Contextualização

As Empresas de uma maneira geral, não importando nacionalidade, setor ou porte, não possuem uma cultura de Gestão de Ativos Intangíveis com o objetivo de apoiar o processo de Tomada de Decisões Corporativas. O índice de perda (tempo e custos) causado pela reutilização precária ou mesmo pela evasão de conhecimentos e experiências ainda não explicitados chega a ser alarmante. Ainda não existe uma área na estrutura organizacional responsável pela gestão desses importantes ativos.

Benefícios

Maior capitalização de valor promovida pelo acervo de Ativos Intangíveis
Maior apoio ao tomador de decisões em função da substituição de referências pessoais pelas corporativas
Maior rapidez na tomada de decisões promovida pelo processo de Intuição Corporativa
Maior produtividade corporativa promovida pela reutilização do acervo de Ativos Intelectuais

Motivação

Quanto maior a qualidade da Decisão melhor o Resultado
Aumento do Valor da Empresa para o Acionista
Utilização da Intuição Corporativa ao invés da pessoal
Redução da dependência de ativos tácitos por parte da Empresa

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial
Decision Designers

Plataforma de Trabalho

a) Processo de Tomada de Decisões, b) Processo de Intuição pessoal e Corporativa, c) Processos de Conversão de Conhecimento, d) Acervo de Ativos Intelectuais, e) Processos de Gestão de Ativos Intelectuais.

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Processos de Instinto Corporativo

Seus Colaboradores tomam decisões por impulso?

Nessas horas eles usam referências pessoais ou corporativas?

Como garantir um padrão de conduta das Partes Interessadas quando não existem referencias específicas em relação à uma decisão?

Como garantir um padrão de conduta das Partes Interessadas quando elas desconhecem as referências específicas em relação à uma decisão?

O Instinto Corporativo é o mesmo em todas as Empresas?

Como criar, desenvolver e manter o Instinto Corporativo na mente dos Colaboradores?

Como garantir que as decisões por impulso sejam cada vez mais efetivas?

"A Plataforma para a Tomada de Decisões no estilo "Impulsivo" é o portfólio de referências universais promovidas pela Empresa"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Processos de Instinto Corporativo

Conceito

A Gestão Empresarial consiste na gestão contínua de 4 processos mentais corporativos: Consciência, Inconsciência, Instinto e Inteligência.

O processo de Instinto Corporativo consiste na construção de referências universais a serem utilizadas pelos Colaboradores da Empresa quando na ausência de orientações pontuais ou específicas em qualquer contexto operacional, como por exemplo: Missão, Visão, Valores, Políticas, Normas, Leis, Estatutos, Regulamentos, Código de ética, etc.

Essas orientações apoiam as decisões tomadas por impulso na inexistência de orientações formais, garantindo uma boa conduta operacional e ética das partes interessadas envolvidas.

Contextualização

Todos já vivemos situações nas quais tivemos que atuar sem nenhuma orientação específica ou universal em relação à uma dada situação. Quando isso acontece, as condutas dos colaboradores considerando uma mesma situação podem ser diferentes, e isso pode não ser um efeito desejável por parte da Empresa. É muito comum encontrarmos Colaboradores que atuam com base na sua própria experiência pessoal em função da ausência ou mesmo desconhecimento de orientações cabíveis. É um risco muito grande.

Benefícios

Padrão de conduta operacional e ética por parte dos envolvidos
Convergência de objetivos estratégicos, táticos e operacionais
Enfoque do Instinto corporativo em detrimento do Instinto pessoal
Promove um lastro corporativo para as Decisões tomadas por impulso

Motivação

Melhora do desempenho operacional
Evita a divergência de atitudes
Evita conflitos entre as partes interessadas

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial
Decision Designers

Plataforma de Trabalho

a) Processo de Tomada de Decisões, b) Processo de Instinto Corporativo, c) Orientações e referências universais.

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Processos de Inteligência Corporativa

A inteligência é a arte de combinar conhecimentos visando um determinado objetivo por meio da capacidade de conexão e interação dos processos mentais: Consciência, Inconsciência e Instinto.

Seus Colaboradores são inteligentes?

Sua Empresa é inteligente?

Como medir a inteligência dos dois separados e juntos?

Como criar, desenvolver e manter a Inteligência do Colaborador e da Empresa?

Como tornar a Inteligência um ativo explícito passível de ser acumulado e compartilhado?

"A Plataforma para a Tomada de Decisões com "Inteligência" é a capacidade do Decisor explorar a sinergia entre todos os estilos de pensamento"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Processos de Inteligência Corporativa

Conceito

A Gestão Empresarial consiste na gestão contínua de 4 processos mentais corporativos: Consciência, Inconsciência, Instinto e Inteligência.

O processo de Inteligência Corporativa resulta da sinergia entre os processos de Consciência, Inconsciência e Instinto a fim de atender um dado objetivo. A IC pode ser classificada quanto a sua natureza por Inteligência de : Negócios, Competitiva, Coletiva, Funcional, Emocional, Analítica e Contra Inteligência.

A IC é desenvolvida a partir de uma análise inicial do contexto de cada processo e pela curva de experiência obtida por meio das Experiências em decisões anteriores.

Contextualização

No cenário atual de Tomada de Decisões, a maioria das Empresas ainda é refém da Inteligência Pessoal do Tomador de Decisões. Isto significa, que a qualidade da decisão pode variar de acordo com a capacidade do tomador. Também não existe a iniciativa de desenvolver uma Inteligência Corporativa básica aplicável no contexto de cada processo, passível de ser refinada de acordo com a sua curva de experiência. Também não é uma prática acumular a IC visando sua posterior reutilização.

Benefícios

Identificar os melhores padrões de Inteligência Corporativa.
Nivelar os padrões baseado na curva de experiência da Empresa e não do Tomador de Decisões.
Criar um Mapa de Decisões com foco na IC aplicada no contexto dos principais processos da Empresa.
Desenvolver um instrumento de Vantagem Competitiva altamente singular.

Motivação

Melhoria exponencial da Qualidade das Decisões.
Nivelamento da IC por meio de padrões desenvolvidos a partir da Inteligência Coletiva.

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial
Decision Designers

Plataforma de Trabalho

a) Processo de Tomada de Decisões, b) Processo de Inteligência Corporativa, c) Mapas de Inteligência Aplicada nas decisões do contexto de um dado processo, d) Inteligência Corporativa Acumulada

Onde

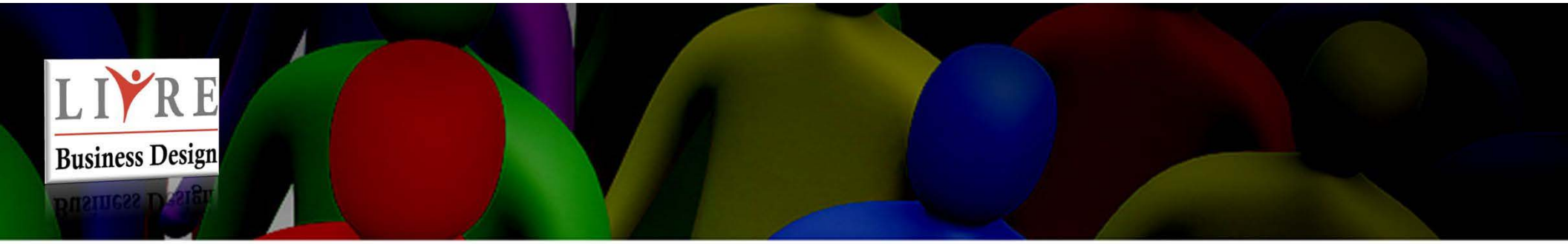
No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Pensamento em INOVAÇÃO

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Pesquisa, Modelagem e Gestão do
ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA DO SER HUMANO

Onde sua Empresa procura por novas Oportunidades de Negócios?

Sua Empresa possui uma visão holística das Experiências de vida do Consumidor?

A Proposta de Valor da sua Empresa está relacionada a uma ou mais Experiências dos Consumidores?

Seus produtos e serviços são importantes nas Experiências de Consumo relacionadas?

Sua Empresa é especialista em alguma Experiência de Consumo do ECOSSISTEMA?

A Experiência do Consumidor junto à sua Empresa contribui para o bom desempenho das Experiências de Consumo do ECOSSISTEMA relacionadas?

ECOSSISTEMA de Experiências de Vida do SER HUMANO

"A Missão de qualquer empresa, de qualquer setor ou porte, está direta ou indiretamente relacionada a uma Experiência do ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA DO SER HUMANO"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Pesquisa, Modelagem e Gestão do
ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA DO SER HUMANO

Conceito

O ECOSSISTEMA de Experiências de Vida é formado pelo conjunto de Experiências de Consumo desenvolvidas em vários contextos da vida do SER HUMANO.

As Experiências de Consumo podem ser mapeadas por meio da observação dos consumidores durante o desenvolvimento das mesmas, onde é muito comum a identificação de requisitos latentes e consequentemente de Oportunidades de Negócios.

Embora as Experiências de Consumo sejam observadas isoladamente, muita atenção deve ser dada as relações de causa e efeito existentes entre as mesmas.

Contextualização

Ainda é muito pouco representativo o número de Empresas que prospectam Oportunidades de Negócios a partir do ECOSSISTEMA de Experiências de Vida do SER HUMANO. Muitas ainda preferem seguir as tendências do Mercado ou a concorrência na hora de elaborar sua Proposta de Valor. Mesmo aquelas Empresas que preferem ter os Consumidores como referência, não arriscam pensar fora caixa e tentar desenvolver produtos e serviços que possam mudar completamente o perfil das Experiências de Consumo. Poucas pensam como um Designer.

Benefícios

Maior participação no mercado
Maior competitividade da Proposta de Valor
Maior produtividade da Cadeia de Valor

Motivação

Maior eficácia na identificação de Oportunidades de Negócios
Maior eficácia no Design da Proposta de Valor
Maior eficácia no Design da Cadeia de Valor

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) ECOSSISTEMA de Experiências de Vida do SER HUMANO b) Mapas das Experiências de Consumo
c) Relações de causa e efeito entre as Experiências de Consumo d) Processo de Gestão do ECOSSISTEMA

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público-alvo

Empresas que não desejam aumentar seu quadro de Colaboradores e nem fugir do foco do negócio para atender as demandas de atividades de apoio à Gestão Empresarial.

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Análise e Gestão de Mapas de Empatia

Sua Empresa sabe o que os consumidores sentem em relação aos seus Produtos e Serviços?

Sua Empresa sabe o que os consumidores conhecem em relação aos seus produtos e serviços?

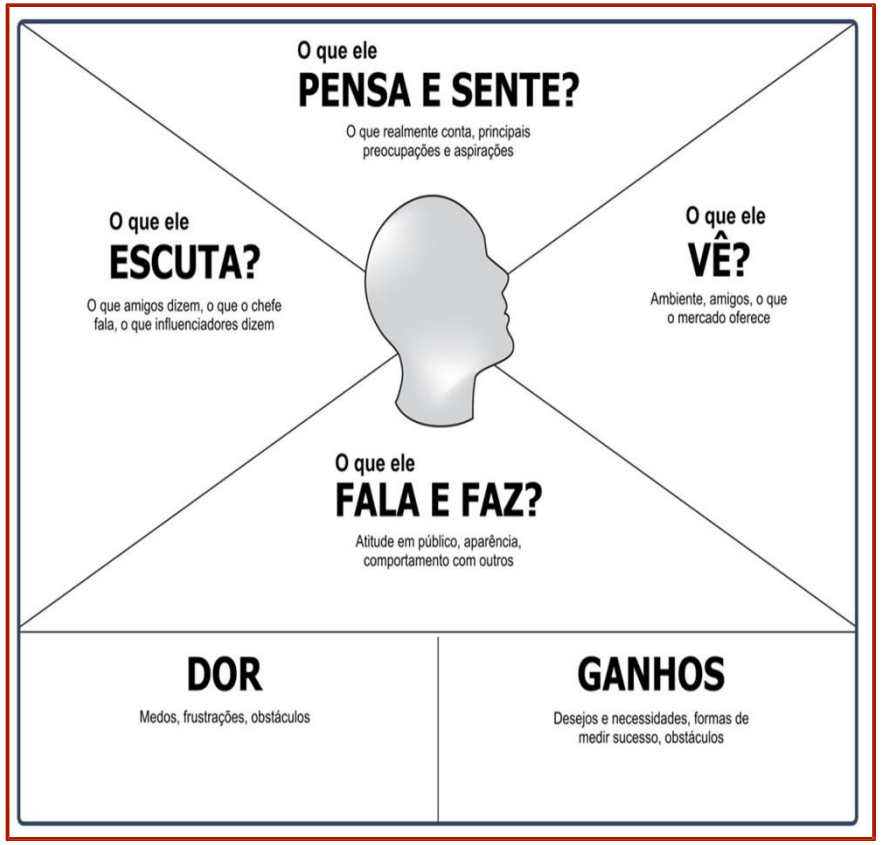
Sua Empresa sabe o que os consumidores escutam sobre os seus produtos e serviços?

Sua Empresa sabe o que os consumidores dizem sobre os seus produtos e serviços?

Sua Empresa sabe o que os consumidores temem em relação aos seus produtos e serviços?

Sua Empresa sabe o que os consumidores não gostam em relação aos seus produtos e serviços?

Sua Empresa sabe o que os consumidores falam a respeito de seus produtos e serviços?



"O desenvolvimento do Mapa de Empatia dos segmentos de consumidores promove o pleno conhecimento de seus requisitos e o pleno alinhamento com a Proposta de Valor da Empresa"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Análise e Gestão de Mapas de Empatia

Conceito

O Mapa de Empatia de um Consumidor ou Segmento de Consumidores expressa exatamente o que ele está percebendo através dos seus sentidos. O Design de um Mapa de Empatia deve incluir obrigatoriamente as seguintes informações:

a) O que ele vê?
b) O que ele escuta?
c) O que ele diz?
d) O que ele sente?
e) O que ele pensa?
f) O que ele teme?
g) O que ele quer?
h) O que ele expressa?

O Mapa de Empatia pode ser usado na aferição de Experiências de Consumo e na Gestão de Relacionamentos com as Partes Interessadas.

Contextualização

O Mapa de Empatia já é uma ferramenta consagrada no desenvolvimento de Propostas de Valor por parte das empresas. Por sua simplicidade de aplicação e uso, está aumentando seu espaço nos roteiros de investigação do comportamento do consumidor elaborados pelos DESIGNERS. Sua popularidade está sendo potencializada pelo DESIGN THINKING, um método de resolução de problemas que estimula a criatividade das pessoas. Esta crescendo o número de empresas que buscam desenvolver projetos de Propostas de Valor e Experiências de Consumo, portanto a ferramenta tem tudo para ampliar sua utilização.

Benefícios

Entender o comportamento de consumidores ou segmento de consumidores
Medir a efetividade das Experiências de Consumo
Avaliar a franquia de relacionamentos por parte dos Clientes

Motivação

Necessidade de medir as Experiências de Consumo
Definição de estratégias de relacionamento mais efetivas

Quem

Design Thinkers
Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Consumidores b) Formulário Mapa de Empatia f) ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIA DE VIDA do ser humano

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento e Implantação de "culturas empresariais inovadoras"

Você considera sua Empresa inovadora?

As culturas inovadoras possuem algum padrão?

Possuir uma cultura inovadora é garantia de sucesso?

É fácil implantar culturas inovadoras?

O que você acha mais importante em uma cultura inovadora?

Quais os principais pré-requisitos para a implantação de uma cultura inovadora?

"A Inovação é uma cultura desenvolvida a partir de vários elementos críticos de sucesso que precisam ser gerenciados continuamente"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento e Implantação de "culturas empresariais inovadoras"

Conceito

O design de uma cultura inovadora começa com a aplicação de uma política corporativa que prega a ousadia, tolerância à erros e riscos, fracassos, resultados a longo prazo, flexibilidade de orçamentos, etc.

O Centro de Gravidade de uma cultura inovadora é o seu Metabolismo Estratégico isto é, sua capacidade de executar o ciclo estratégico de inovação (Desenvolver novos conceitos, Elaborar uma Proposta de Valor, Especificar uma Cadeia de Valor e Promover Experiências de consumo inesquecíveis) cada vez mais rápido.

A matéria prima para o processo de inovação é o volume de ideias promovidas pela Inteligência Coletiva orientada pelo Pensamento Abdutivo aplicado à observação do ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA do ser humano.

Contextualização

Faz parte da agenda dos Executivos da maioria das empresas promover a inovação visando a melhoria no desempenho dos negócios. Atualmente, podemos ver iniciativas isoladas que acabam não dando certo por falta de um modelo sustentável que possa promover uma sinergia entre tais iniciativas. A inovação é uma cultura formada por elementos de desempenho sustentável, Os principais elementos que constituem uma cultura inovadora precisam ser gerenciados continuamente. A precariedade ou mesmo ausência de tais elementos pode inviabilizar a iniciativa antes mesmo de ter começado. As iniciativas de implantação de culturas inovadoras ainda são amadoras.

Benefícios

Presença na vanguarda de soluções no contexto de setor
Redução do desperdício de recursos operacionais
Implantação de cultura pró inovação sustentável
Alavancagem da Franquia do Cliente (captação, retenção, fidelização, participação, etc)

Motivação

Oferta de soluções ineficazes
Perda de participação no mercado
Mudança de postura da liderança

Quem

Design Thinkers
Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Políticas Corporativas, b) Metabolismo Estratégico, c) Ciclo Estratégico de Inovação, d) Design Thinking, e) Inteligência Coletiva, f) ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIA DE VIDA do ser humano

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Ideias

Sua Empresa promove o desenvolvimento e a apresentação de ideias?

A Empresa fornece as condições de trabalho necessárias à geração de ideias a partir da colaboração entre as Partes Interessadas?

Sua Empresa explora a Inteligência Coletiva?

A Empresa recompensa as ideias apresentadas independente de serem aproveitadas ou não?

As ideias apresentadas são documentadas e incluídas no acervo que apoia o estilo de pensamento "intuitivo"?

A capacidade de geração de ideias pode ser considerada uma Vantagem Competitiva?

"A Ideia é um produto voluntário ou involuntário de um processo de interação entre vários estilos de pensamento de Colaboradores com o objetivo de resolver um problema"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Ideias

Conceito

As ideias são o combustível para a manutenção de uma cultura baseada na Inovação Contínua. Elas são a expressão da motivação da Inteligência Coletiva sempre em busca de oportunidades de participação e reconhecimento.

Normalmente, recebemos as ideias em sua forma "bruta" e a processamos com a intenção de torná-la uma pedra preciosa. As principais fontes sustentáveis de ideias são os colaboradores, que precisam ser estimulados a fim de não esgotar o entusiasmo e o fluxo de colaboração.

O feedback é um dos principais instrumentos de estímulo de ideias. É preciso respeitar e valorizar todas as colaborações apresentadas, por meio de um processo de Gestão de Ideias rápido e efetivo, responsável por fazer desse ativo uma Vantagem Competitiva sustentável.

Contextualização

Apesar da sua infinita importância, são poucas as Empresas que estimulam a produção de Ideias por parte de seus Colaboradores. Não existe um processo sistemático que envolva a Inteligência Coletiva nos principais processos universais da Empresa tais como: tomada de decisões e resolução de problemas. Ainda são poucas as iniciativas voluntárias de participação na gestão por parte dos Colaboradores. Os Gestores de Pessoas ainda não fazem da prospecção de ideias um processo de desenvolvimento estratégico de altíssimo valor agregado. O potencial dos Colaboradores ainda é subutilizado.

Benefícios

Aumento da capacidade de colaboração de todas as partes interessadas
Alavancagem da cultura de inovação contínua
Melhoria do aproveitamento das colaborações apresentadas
Desenvolvimento de Vantagem Competitiva Sustentável

Motivação

Alinhamento com a demanda do Mercado
Melhoria do Clima Organizacional
Valorização dos Colaboradores

Quem

Design Thinkers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Modelo padrão de uma cultura de inovação contínua, b) Inteligência Coletiva, c) Acervo de ideias, d) Processo de Gestão de Ideias

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Reconhecimento, Projeto e Gestão de Padrões

A Empresa utiliza o Reconhecimento de Padrões de Consumo na Segmentação de Mercado?

A Empresa utiliza o Reconhecimento de Padrões de Conduta Ética nos Relacionamentos com as Partes Interessadas?

A Empresa utiliza o Reconhecimento de Padrões de Emoções e Sensações nas interações com as Partes Interessadas?

A Empresa utiliza o Reconhecimento de Padrões na identificação de Rituais de qualquer natureza?

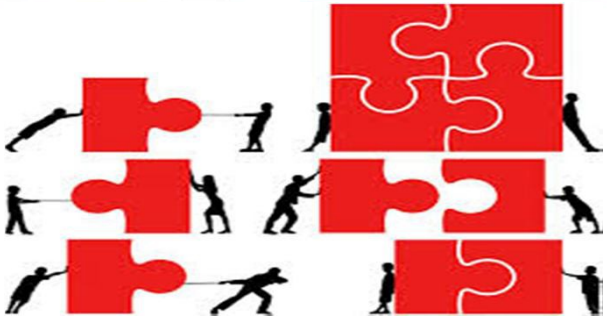
A Empresa utiliza o Reconhecimento de Padrões de Inteligência no processo de Tomada de Decisões?

A Empresa possui um Banco de Dados de Padrões visando sua utilização no apoio à Inteligência Corporativa?

"O Reconhecimento de Padrões é o eixo de referência da Inteligência Corporativa. É um dos principais instrumentos dos Tomadores de Decisão"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Reconhecimento, Projeto e Gestão de Padrões



Conceito

O Reconhecimento, Projeto e Gestão de Padrões é uma das principais ferramentas utilizadas pela Inteligência e Contra Inteligência Competitiva no mapeamento de evidências e respectivas relações de causa e efeito visando maior qualidade na Tomada de Decisões.

O uso dessa ferramenta aumenta exponencialmente a eficácia de raciocínios, decisões e ações no dia a dia do Negócio.

O Reconhecimento de Padrões é uma disciplina científica que se baseia na observação e análise de evidências concretas usando todos os estilos de pensamento inerentes à Tomada de Decisões, principalmente o ABDUTIVO que se destaca na identificação de padrões ainda em fase de formação ou consolidação, o que pode gerar Vantagens Competitivas para as Empresas.

Contextualização

Embora o reconhecimento de padrões seja um processo milenar executado inconscientemente por todas as pessoas, não registramos interesse ou iniciativas em relação a sua aplicação estratégica por porte da maioria das Empresas. O exercício de perceber, mapear, divulgar e usar padrões no desenvolvimento de Inteligência Corporativa visando apoiar a Tomada de Decisões é completamente negligenciado por parte dos Gestores e da maioria das escolas de Gestão Empresarial. É necessário sensibilizar as Partes Interessadas em relação aos benefícios que esta ferramenta pode gerar.

Benefícios

Maior produtividade na geração de Vantagens Competitivas
Maior capacidade de percepção da verdade durante as interações com as Partes Interessadas
Maior segurança nas negociações
Maior qualidade das Decisões Corporativas

Motivação

Alta vulnerabilidade nas ações junto as Partes Interessadas
Ausência de padrões de conduta corporativa

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Técnicas de reconhecimento de padrões b) Processos de Reconhecimento, Design e Gestão de Padrões de Comportamento de Pessoas c) Base de Dados de Padrões d) Pensamento Abdutivo.

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Desenvolvimento e Análise de Pesquisas Etnográficas

A Empresa utiliza algum tipo de pesquisa junto aos seus públicos alvo para identificar novas Oportunidades de Negócios?

A Empresa tem interesse em conhecer a cultura do consumidor por meio da observação do mesmo em seu próprio HABITAT?

A Empresa costuma observar o ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DO CONSUMIDOR visando entender as relações de causa e efeito de entre os vários tipos de Experiências?

A Empresa complementa suas observações com entrevistas a fim de enriquecer suas anotações?

A Empresa utiliza observadores com experiência no tipo de pesquisa aplicada?

A Empresa contribui com os seus relatórios de pesquisa para o processo de inovação?

"A Pesquisa Etnográfica é uma das melhores ferramentas de prospecção de Oportunidades de Negócios a partir da modelagem de Culturas de Consumidores latentes no mercado"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Desenvolvimento e Análise de Pesquisas Etnográficas

Conceito

A Pesquisa Etnográfica tem por objetivo a investigação do comportamento de consumo de um dado segmento de mercado visando entender suas motivações e seus requisitos através do estudo de sua cultura no seu próprio HABITAT..

Entre os principais itens de interesse desse tipo de pesquisa podemos citar:

a) Conceitos e significados
b) Práticas sociais e de consumo
c) Valores
d) Emoções
e) Relações
f) Restrições e Limites
g) Preconceitos
h) Padrões de comportamento
i) Sistema classificatório
j) Concepções ideológicas

Contextualização

O Estudo da Cultura de segmentos de consumidores a partir de observações e entrevistas realizadas em seu próprio HABITAT e o entendimento das relações de causa e efeito entre as Experiências que constituem o ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DO SER HUMANO, potencializam a prospecção de novas Oportunidades de Negócios. Apesar de ser uma ferramenta de valor inestimável, a Pesquisa Etnográfica ainda é pouco utilizada para as pequenas e médias empresas em função do seu Orçamento ser muito alto. As pesquisas qualitativas e quantitativas ainda dominam a preferência das empresas para conhecer melhor seus consumidores.

Benefícios

Maior precisão na modelagem de requisitos de consumidores
Maior capacidade de prospecção de novas Oportunidades de Negócios
Alta capacidade de inovação

Motivação

Falta de alinhamento entre a demanda e a oferta
Baixa diferenciação em relação à concorrência

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA do SER HUMANO b) HABITAT do Segmento de Consumidores c) Processo de Prospecção de Oportunidades de Negócios d) Plano de Pesquisa Etinográfica

Onde

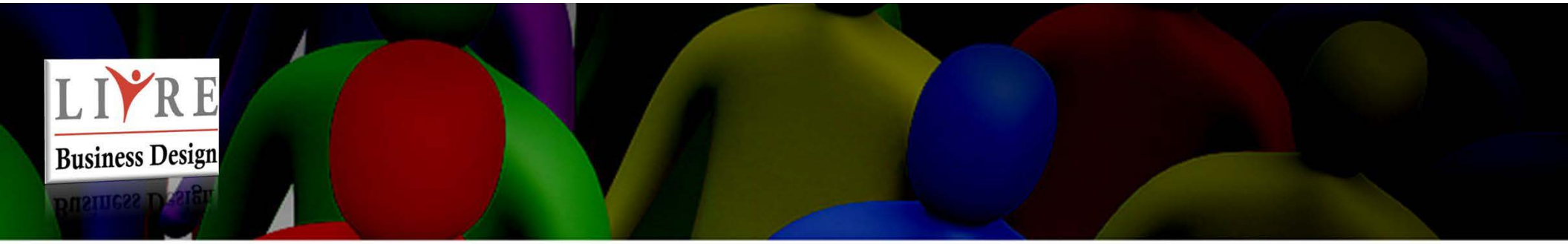
No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Design de Negócios

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Modelos de Negócios

Sua Empresa possui uma referência que apresente a dinâmica do negócio para as Partes Interessadas?

Sua Empresa possui um Modelo de Negócios para cada Negócio da Empresa?

Sua Empresa utiliza o Modelo de Negócios para analisar a concorrência ou a atratividade do mercado (Porter)?

Sua Empresa possui um padrão de representação de Modelos de Negócios?

Todas as Partes Interessadas conhecem e entendem a dinâmica do Negócio expressa pelo Modelo de Negócios?

"O Modelo de Negócios é um resumo do protótipo do Plano de Negócios que expressa a dinâmica de como a Empresa pretende Captar, Produzir e Capitalizar valor"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Modelos de Negócios

Conceito

O Modelo de Negócios é um desenho de elementos do Plano de Negócios e de suas relações de causa e efeito, que tem por objetivo apresentar a dinâmica do negócio, isto é, como a Empresa pretende captar, produzir e capitalizar valor para as partes interessadas.

Isso normalmente acontece na fase de prototipação do Negócio onde o desenho recebe o nome de "Modelo de Negócios".

Por sua simplicidade e objetividade o Modelo de Negócios conquistou notoriedade entre as ferramentas de gestão no contexto de análise da concorrência e atratividade (Porter) de setores econômicos.

Contextualização

Com a popularização do Modelo Cavas para representação de Modelo de Negócios as Empresas tem se empenhado em especificar os seus respectivos modelos. No entanto, seu número ainda não e representativo. Entre as Empresas que já fizeram o exercício, é muito comum esse conhecimento ficar somente no âmbito da Diretoria. A falta de domínio desta ferramenta de gestão, prejudica muito o desempenho dos Colaboradores que ficam confusos sem o pleno conhecimento de uma das mais importantes referências estratégicas.

Benefícios

Maior visibilidade da dinâmica do negócio
Maior efetividade na comparação com os negócios de outras empresas

Motivação

Nivelamento do conhecimento do negócio entre as partes Interessadas

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Padrão de representação de Modelos de Negócios b) Elementos do Modelo de Negócios
c) Relações de causa e efeito entre os elementos d) Dinâmica do Negócio

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Planos de Negócios

Sua Empresa possui um Plano de Negócios atualizado e alinhado com os requisitos de todas as Partes Interessadas?

Todos os Colaboradores sabem sobre o seu papel ou missão no Plano de Negócios?

Existe alguma área formal na sua Empresa responsável pela Gestão do Plano de Negócios?

Existe algum cargo formal na sua Empresa responsável pela Gestão do Plano de Negócios?

O Plano de Negócios é de pleno conhecimento de todos os líderes e gestores da Empresa?

"Toda Empresa precisa ter um Plano de Negócios como referência para a Tomada de Decisões, Operação do Negócio e alinhamento das ações das Partes Interessadas.

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Planos de Negócios

Conceito

O Plano de Negócios é um documento vivo e completo, com a especificação de todos os elementos que dizem respeito ao Planejamento, Operação, Controle e Gestão do Negócio.

É constituído de elementos e as respectivas relações de causa e efeito, cujo design deve acompanhar as demandas do ambiente de negócios.

É o documento referência de maior importância para os Líderes e Gestores da Empresa para a Tomada de Decisões e Resolução de Problemas.

Contextualização

Todo Plano de Negócios deveria nascer com a Empresa e ser atualizado continuamente ao longo da trajetória do Negócio. Infelizmente a realidade nos mostra dados bastante alarmantes: a maioria das Empresas não possui um Plano de Negócios, entre as que possuem o plano ou não está atualizado ou não é do conhecimento de todos os Líderes e Gestores. As decisões são tomadas e os problemas são resolvidos com base nas referências pessoais dos Gestores, o que pode gerar um pouco de confusão dependendo da gravidade do problema. Ainda encontramos Colaboradores que não fazem ideia do seu papel no Plano de Negócios. Com a economia do jeito que está, não há espaço para esse cenário.

Benefícios

Maior qualidade na Gestão do Negócio
Maior alinhamento organizacional

Motivação

Nivelamento do conhecimento do negócio entre as partes Interessadas

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Padrão de especificação de Planos de Negócios b) Elementos do Modelo de Negócios
c) Relações de causa e efeito entre os elementos d) Dinâmica do Negócio

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Diagnóstico do Negócio

A Empresa está com dificuldades de identificar novas Oportunidades de Negócios?

A Empresa não está crescendo?

A Empresa está perdendo participação no Mercado?

As Partes Interessadas andam insatisfeitas?

A Empresa está perdendo o poder de barganha junto a Clientes e Fornecedores?

A Empresa está perdendo competências importantes para o negócio?

Os custos operacionais estão aumentando?

A Empresa pode entrar na zona de prejuízo no próximo trimestre?

"Toda Empresa precisa ter um processo de Avaliação de Desempenho Corporativo rodando continuamente e com foco nos elementos do Plano de Negócios pertinentes"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Diagnóstico do Negócio

Conceito

O Diagnóstico do Negócio é o produto final do processo de Avaliação de Desempenho Corporativo promovido pelo Conselho ou Presidência da Empresa.

A intenção é identificar tendências de problemas o mais cedo possível evitando a queima de recursos operacionais ou até mesmo CRISES financeiras.

O Processo de Avaliação de Desempenho pode contemplar uma ou vários referências corporativas: Modelos de Negócios, Plano de Negócios, Gestão da Lucratividade, Gestão de Riscos, Sistemas de Certificação, etc.

A periodicidade da Avaliação de Desempenho deve ser compatível com a dinâmica do Ambiente de Negócios. As vezes também é acionada durante mudanças na Gestão da Empresa.

Contextualização

O Diagnóstico do Negócio é um dos principais instrumentos de Gestão Empresarial sendo demandado pela maioria dos Executivos das empresas de qualquer porte ou setor. Ultimamente tem sido muito acionado pelos Conselhos de Administração que operam em estruturas de Governança Corporativa. Os Processos de Avaliação de Desempenho apesar do cenário de recessão e corrupção atual ainda são muito negligenciados, na maioria das vezes em função da ausência de referências organizacionais para avaliação.

Benefícios

Antecipações de problemas operacionais ou financeiros
Viabilidade da solução dos problemas e da reversão das consequências
Maior visibilidade do negócio por parte dos conselhos e da Presidência

Motivação

Trabalhar na tendência e não no resultado
Evitar desperdícios de recursos operacionais
Reduzir o espaço para práticas ilícitas

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Referência corporativa b) Processo de Avaliação de Desempenho c) Metodologia proprietária da LIVRE
d) Padrão de especificação de Diagnóstico do Negócio e) Dados e informações coletados f) Padrões de Desempenho

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Gestão da Atratividade de Setores Econômicos (Modelo de Porter)

A Empresa monitora a atratividade dos setores econômicos nos quais atua?

A Empresa mede a atratividade do setor econômico baseada nas Oportunidades de Mercado identificadas a partir do ECOSSISTEMA de Experiências de Vida do SER HUMANO?

A Empresa utiliza a Gestão da Franquia (Permissão de Relacionamento) do Cliente para medir a intensidade de cada Franquia na atratividade de cada setor econômico?

A Empresa utiliza o Modelo de Porter para medir a intensidade da força de cada componente do modelo em cada setor especificamente?

A Empresa consulta o Modelo de Porter de cada setor econômico para desenvolver suas Estratégias de Negócios?

A Empresa utiliza a Gestão da Atratividade como um processo de gestão componente do Sistema de Gestão da Lucratividade?

"Não existe Empresa com crescimento sustentável se não houver atratividade nos setores nos quais atua"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Gestão da Atratividade de Setores Econômicos (Modelo de Porter)

Conceito

A Gestão da Atratividade dos Setores Econômicos é um conjunto de vários processos responsáveis por aferir o poder e a intensidade de influência negativa de cada uma das seguintes forças na lucratividade do Negócio: Oportunidades de Mercado, Poder de barganha do Cliente, Poder de barganha do Fornecedor, Produtos substitutos, Novos entrantes e Rivalidade da concorrência.

A Gestão da Atratividade é um dos pilares do Sistema de Gestão da Lucratividade do Negócio. Ele é considerado a "locomotiva" da Lucratividade em função de ser o primeiro processo na Cadeia de Valor da Lucratividade e também ser responsável por criar sentido estratégico para os outros pilares (ver Gestão da Lucratividade).

Contextualização

A decisão de atuar ou não em um determinado Setor Econômico tem lugar na elaboração ou revisão do Modelo ou Plano de Negócios da Empresa. A Inteligência básica aplicada a este tipo de decisão consiste na avaliação da Atratividade do Setor Econômico em referência, isto é, da capacidade de geração de lucros oferecida pelo setor no curto, médio e longo prazos. Embora o Modelo de Porter seja uma excelente ferramenta para a avaliação da Atratividade do setor e tenha mais de quarenta anos de existência, ainda não conquistou seu espaço no coração dos executivos. Talvez por que o uso dessa ferramenta ainda não tenha sido consolidado em função da ausência das competências necessárias.

Benefícios

Visão holística da atratividade de um dado Setor Econômico
Planejamento do Crescimento sustentável da Empresa
Apoio a decisão de entrar, permanecer ou sair de um dado Setor Econômico
Dimensionamento das forças que podem reduzir a Lucratividade no Setor Econômico
Maior facilidade para elaborar Planos de Ação a fim de mitigar a intensidade negativa das forças de mercado

Motivação

Acompanhamento do comportamento da Atratividade do Setor Econômico
Visibilidade da intensidade das forças de mercado que prejudicam a Lucratividade

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Modelo das 5 forças de Porter b) Processos de Aferição das 5 (cinco) forças c) Sistema de Gestão de Lucratividade

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto e Análise de Cenários Setoriais

A Empresa monitora os eventos setoriais continuamente, considerando suas respectivas relações de causa e efeito?

A Empresa monitora e avalia como as decisões políticas (leis, regulamentos, decretos, tributos) podem interferir no desempenho dos negócios?

A Empresa monitora e avalia como o desenvolvimento tecnológico pode sugerir revisões no Modelo ou Plano de Negócios da Empresa?

A Empresa monitora e avalia como as operações da Empresa podem contribuir ou prejudicar o meio ambiente?

A Empresa monitora e avalia o comportamento das Partes Interessadas no Negócio inclusive da concorrência?

A Empresa monitora e avalia como o comportamento da economia pode afetar o bom desempenho dos Negócios?

A Empresa monitora e avalia como poderia desenvolver ações de valor compartilhado ou responsabilidade social junto as comunidades afins?

A Empresa avalia o impacto dos Cenários Prospectivos no ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA DO SER HUMANO?

"Os Cenários Setoriais são a principal referência para o alinhamento do Modelo ou Plano de Negócios da Empresa ao Mercado"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto e Análise de Cenários Setoriais

Conceito

Projeto e Análise de Cenários Setoriais é uma ferramenta de apoio à Decisão Corporativa indispensável pelo poder de orientação estratégica que proporciona a partir do monitoramento dos fatores Econômicos, Políticos, Mercadológicos, Tecnológicos, Sociais e Ecológicos.

A abordagem é uma avaliação dos eventos de cada tipo de fator ambiental, considerando suas relações de causa e efeito visando construir Cenários Prospectivos.

Com base nesses Cenários o próximo passo é identificar possíveis tendências que orientarão os Tomadores de Decisões em suas Estratégias de Negócios.

Contextualização

As decisões "Conscientes" ou seja, aquelas formuladas e executadas com base em dados e fatos são os principais Clientes dessa poderosa ferramenta de apoio à Decisão Corporativa. É um exercício bastante interessante principalmente quando acontece uma "pitada" de pensamento ABDUTIVO ou de Designer, sugerindo como as coisas poderiam ser e indo além do que as tendências apontam. Infelizmente, somente poucas empresas de grande porte utilizam essa ferramenta em seus processos de Planejamento Estratégico ou revisão do Plano de Negócios. Devemos ainda considerar a dificuldade de sabermos quem está utilizando por sua natureza estratégica.

Benefícios

Percepção antecipada de um futuro possível
Decisões mais efetivas
Maior domínio na influência do futuro
Maior competitividade

Motivação

Liderança
Maior domínio do Negócio
Recursos escassos

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Fatores ambientais b) relações de causa e efeito c) eventos d) Cenários e) Tendências f) Pensamento abdutivo

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Gestão da Lucratividade do Negócio

Como a Lucratividade é gerenciada na sua Empresa, com base na tendência ou no resultado do desempenho operacional?

Quais os principais processos de gestão responsáveis pelo comportamento da Lucratividade?

A gestão da Lucratividade da Empresa poderia sugerir uma nova categoria de Sistemas de Gestão Empresarial?

Seria possível construir uma Estrutura Organizacional tendo os processos de gestão responsáveis pela Lucratividade como referência?

E por falar nisso, quais os principais processos de gestão responsáveis pelo comportamento da Lucratividade?

Seria importante termos um Gestor para cada processo de gestão responsável pela Lucratividade?

"A Lucratividade é a resultante da interação e integração de seis processos de gestão que cruzam a matriz funcional da Cadeia de Valor, sugerindo um Sistema de Gestão Empresarial de alto valor agregado"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Gestão da Lucratividade do Negócio

Conceito

A Lucratividade é um efeito resultante da sinergia de 6 processos de gestão de resultados: Atratividade, Competitividade, Capacidade, Produtividade, Vulnerabilidade e Alinhamento.

Cada processo gerencia um ou mais elementos do Plano de Negócios de grande afinidade com o seu propósito.

Esses processos atravessam a matriz funcional da Cadeia de Valor e sugerem uma perspectiva de gestão integrada e holística. Todos os processos possuem um grande impacto no desempenho da Lucratividade da Empresa.

Tais processos constituem um Sistema de Gestão Inteligente baseado na Lucratividade do Negócio.

Contextualização

A Estrutura Organizacional baseada em funções ainda representa a preferência dos Executivos na construção dos Sistemas de Gestão dos Negócios. Ainda é muito comum o desenho de Organogramas que sugerem a atuação isolada de cada função corporativa. Este tipo de estrutura torna muito difícil o monitoramento da Lucratividade do Negócio uma vez que os Gestores das Funções só sabem responder sobre o desempenho do seu contexto. Ainda não identificamos Sistemas de Gestão Inteligentes, que apresentem o negócio sob novas perspectivas de maior valor agregado.

Benefícios

Visão completa e integrada do Negócio
Perspectivas de Gestão Inteligentes
Melhoria do processo de Tomada de Decisões
Melhor entendimento das afinidades de cada elemento do Plano de Negócios com as perspectivas de Lucratividade

Motivação

Maior visibilidade do desempenho do Negócio
Maior efetividade das Decisões Corporativas
Maior integração do raciocínio estratégico

Quem

Design Thinkers
Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Plano de Negócios, b) Processos de Gestão de Resultados, c) Sistema de Gestão Inteligente d) Decisões corporativas

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Histórias Corporativas

A Empresa possui um acervo de histórias sobre suas experiências no exercício do seu Negócio?

A Empresa compartilha seu acervo de histórias com as Partes Interessadas a fim de nivelar o conhecimento sobre os negócios?

A Empresa usa o acervo de histórias como exemplos de condutas relevantes para o Negócio?

Quem é o responsável pelo registro das histórias da Empresa?

Que tipo de histórias a Empresa tem interesse de registrar?

Existe um padrão para o registro das histórias por parte dos Colaboradores?

Existe um responsável pela análise das histórias a fim de identificar padrões relevantes na Tomada de Decisões?

"A Contação de histórias é um dos instrumentos de nivelamento de competências (na dimensão de experiências) mais efetivos, utilizado pelas Empresas visando a melhoria da Tomada de Decisões"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Histórias Corporativas

Conceito

A Gestão de Histórias é uma ferramenta de apoio à Tomada de Decisões que se baseia no registro estruturado das EXPERIÊNCIAS desenvolvidas por seus Colaboradores junto às outras Partes Interessadas no dia a dia do Negócio.

Ela é constituída por 4 processos: Pedido de Registro de Histórias, Análise de Relevância, Registro de Histórias e Contação de Histórias.

A Contação de Histórias talvez seja o processo mais importante pelo fato dele representar a reutilização dos ativos visando apoiar os processos de Tomada de Decisões, Resolução de Problemas, Desenvolvimento de Competências, Apresentação de Ideias, Apresentação de Palestras, etc.

Contextualização

Era uma vez.....parece coisa de criança mas realmente não é. Estudos já provaram que a capacidade de sensibilização de uma história bem estruturada e bem contada é muito grande e por isso pode trazer benefícios para a Gestão do Negócio sob várias perspectivas. Talvez a História seja um formato que nos encanta e nos mantém presos e curiosos até o final e por isso seja mais fácil de memorizar e lembrar. Algumas empresas já começaram a utilizar essa poderosa ferramenta de apoio à Gestão Empresarial. Ainda não existe nenhum padrão de como contar histórias, mas já percebemos alguns elementos que sempre devem aparecer no seu enredo.

Benefícios

Nivelamento de competências a partir de casos reais
Maior produtividade cognitiva
Maior capacidade de socialização das Experiências

Motivação

Repetição de esforços para as mesmas situações
Perda de conteúdos de alto valor agregado

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Experiências b) Fontes de Experiências c) Processos de Gestão de Histórias d) Acervo de Histórias

Onde

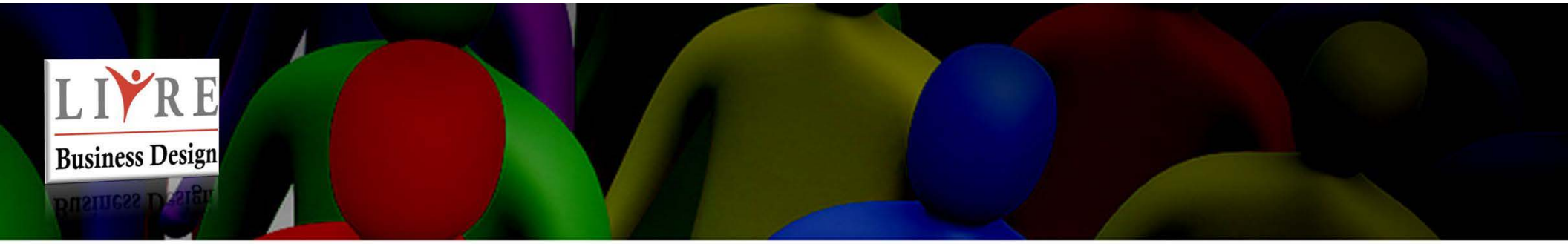
No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Metabolismo Estratégico

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Prospecção de Oportunidades de Negócios

A Empresa monitora as tendências em cada Cenário Prospectivo a fim de identificar e captar novas Oportunidades de Negócios?

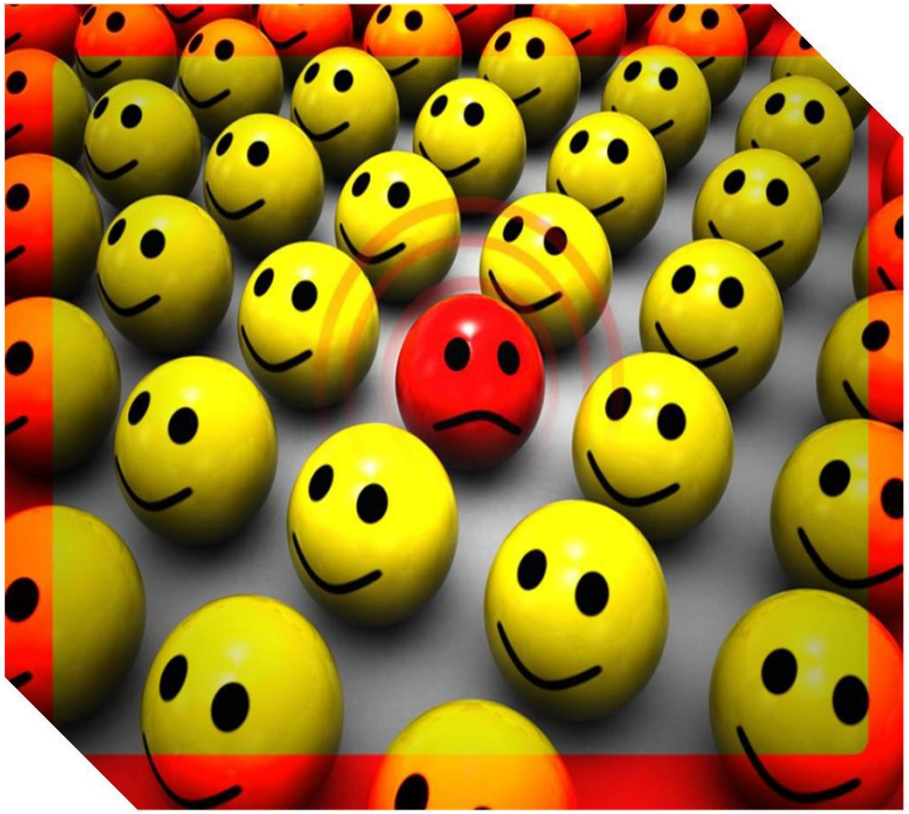
A Empresa monitora e avalia o comportamento do ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIA DE VIDA DO SER HUMANO a fim de identificar e captar novas Oportunidades de Negócios?

As Experiências de Consumo desenvolvidas junto aos Consumidores pela Empresa são monitoradas e avaliadas visando otimizar a Franquia do Cliente (captação, retenção, fidelização, deserção, etc.)?

A Empresa monitora e avalia o comportamento da Franquia dos Clientes em função das novas tendências observadas nos Cenários Prospectivos?

A Empresa monitora e avalia os Clientes e os Relacionamentos atuais visando identificar novas Oportunidades de Negócios?

A Empresa possui estratégias de crescimento visando o acesso a novas Oportunidades de Negócios?



"As Oportunidades de Negócios são o que sustenta os Negócios vivos, é como se fosse o "oxigênio" para o ser humano".

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Prospecção de Oportunidades de Negócios

Conceito

A Oportunidade de Negócio é o principal combustível das Empresas com fins lucrativos. Elas nascem em várias fontes distintas e cada uma exige maior perspicácia por parte de seus “Exploradores” durante a sua identificação.

Seu objetivo intrínseco é se transformar em um Negócio e dar lucro para as Empresas. Por isso é muito importante saber como captar, reter e fidelizar os Consumidores e os Clientes da Empresa.

Gastamos milhões de reais para transformar a Oportunidade de Negócio em uma Intenção de Consumo, mais alguns milhões para transformar intenções em Negócios. Portanto, é fundamental maximizar o retorno desse investimento.

Contextualização

A prospecção de Oportunidades de Negócios não é um processo simples e nem barato. Sendo assim, o sucesso do Negócio pode estar associado a capacidade das Empresas em rastrear as principais nascentes de Oportunidades de Negócios em busca de tesouros escondidos. O problema está em reconhecer ou identificar as fontes e os tesouros, e ter orçamento para bancar tais explorações. Esta é a linha que separa os sucessos dos fracassos. Não vemos com muita frequência uma área ou cargo com essa missão nas estruturas organizacionais das empresas. Talvez a ausência dessa missão estratégica possa justificar o grande número de Empresas que pedem falência. O oxigênio acabou.

Benefícios

Maior número de fontes exploradas
Maior volume de Oportunidades de Negócios identificadas
Maior efetividade na identificação de Oportunidades de Negócios
Melhor avaliação da Atratividade do Setor

Motivação

Continuidade do Negócio
Reconhecer o potencial de uma Oportunidade de Negócios
Saber onde estão as principais fontes de rastreamento

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Padrão de identificação de uma Oportunidade de Negócio b) Fontes de Oportunidades de Negócios
c) Critérios para a medição do potencial de uma Oportunidade de Negócio d) capacidade de prospecção

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Propostas de Valor

A Empresa possui um Mapa de Segmentos para cada Parte Interessada?

A Empresa possui um Mapa de Empatia para cada segmento de cada Parte Interessada desenhado a partir da observação do seu ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA DO SER HUMANO?

A Empresa já desenhou a JORNADA DE CONSUMO junto a Empresa para cada segmento de cada Parte Interessada?

A Empresa possui um Mapa de Requisitos para cada ponto da Jornada de Consumo de cada segmento de cada Parte Interessada?

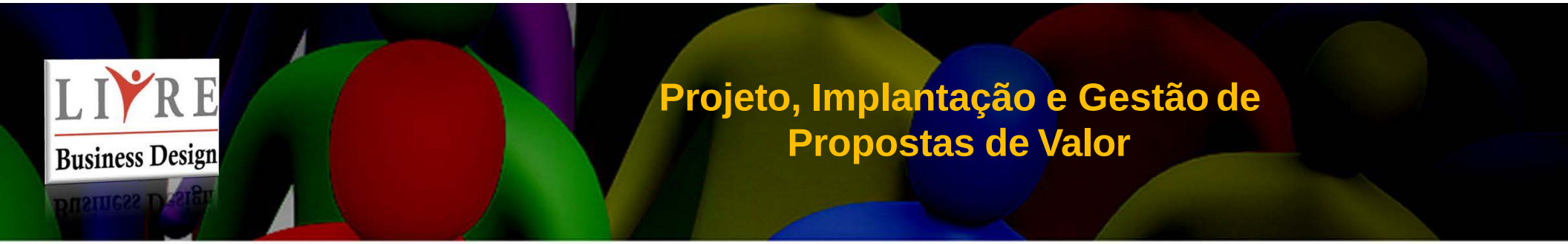
A Empresa especificou uma Proposta de Valor para cada Requisito identificado no Mapa de Requisitos?

A Empresa utiliza a Proposta de Valor Total para avaliar sua competitividade junto à concorrência?

A Empresa utiliza a Proposta de Valor para avaliar a sua capacidade de "oferecer o valor" demandado pelas Oportunidades de Negócios?

"A Proposta de Valor é o centro de gravidade da competitividade da Empresa. É um Plano Estratégico para a geração de relacionamentos"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Projeto, Implantação e Gestão de Propostas de Valor

Conceito

A Proposta de Valor é um mapa de como gerar Relacionamentos com cada segmento de cada Parte Interessada. Seu desenho começa na observação do ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA de cada segmento e no desenho do Mapa de Empatia do segmento.

O mapeamento da Jornada de Interações (consumo) de segmento junto à Empresa nos permite avaliar os principais requisitos (Mapa de Requisitos) em cada ponto ou contexto de interação.

A Empresa deve especificar uma Proposta de Valor ou seja, um produto, serviço ou uma facilidade de atendimento para cada Requisito que achar relevante no Mapa de Requisitos.

AS Proposta de Valor total é o conjunto de todas as Propostas de Valor especificadas para os Requisitos relevantes.

Contextualização

A Proposta de Valor está sendo utilizada por muitas empresas como uma Estratégia de diferenciação ou singularidade em relação à concorrência. No entanto, o design de uma Proposta de Valor Total não é um procedimento fácil e nem barato, exigindo competências que as empresas ainda não tem, prazo de desenvolvimento, além de capacidade de investimento. Algumas empresas tentam imitar à concorrência copiando alguma conveniência rapidamente, mas isso não traz muitos benefícios. É preciso desenvolver Propostas de Valor consistentes, estamos falando do futuro da Empresa.

Benefícios

Maior Inteligência Competitiva
Maior capacidade de diferenciação e singularidade
Maior Franquia (permissão de relacionamento) do Cliente

Motivação

Baixa competitividade
Perda de participação no mercado

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA b) Mapa de Empatia c) Jornada de Interações d) Mapa de Requisitos
e) Propostas de Valor f) Propostas de Valor Total

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Cadeias de Valor

A Empresa possui um modelo padrão para o Design de Serviços Internos?

A Empresa possui um Dicionário de Serviços Internos?

A Empresa possui um Mapa de Serviços Internos para cada MACROPROCESSO?

A Empresa possui um Mapa de Serviços Internos para cada CONVENIÊNCIA DA PROPOSTA DE VALOR (produto, serviço ou facilidade de atendimento) oferecida?

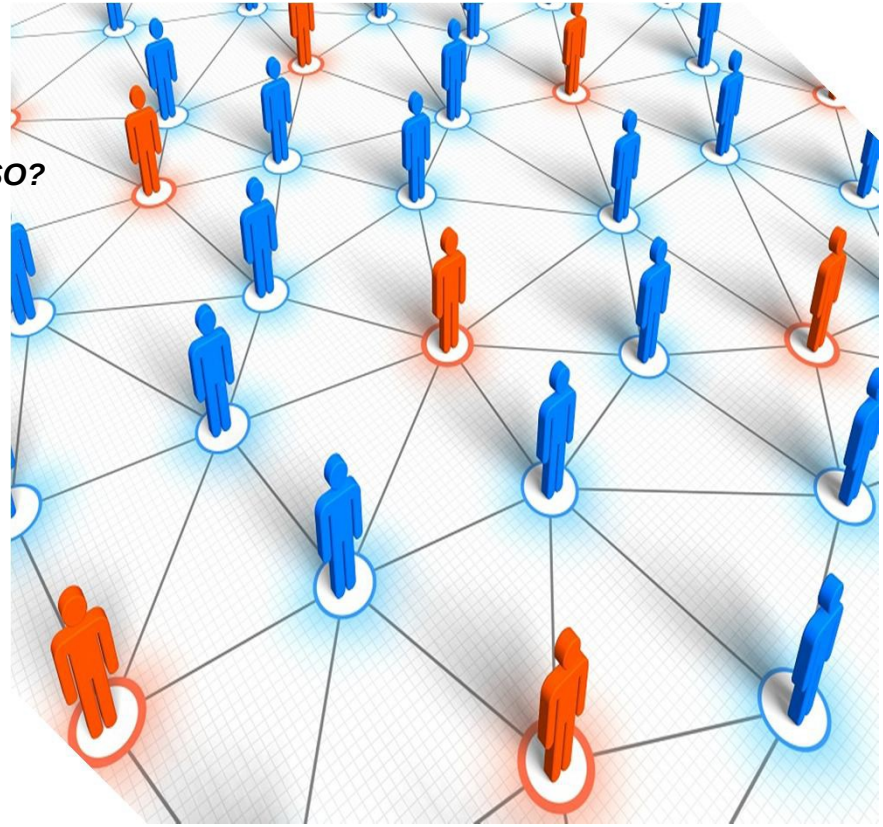
A Empresa possui um Mapa de Serviços Internos para cada PROCESSO DE GESTÃO EMPRESARIAL?

A Empresa possui um Mapa de Serviços Internos para cada FUNÇÃO CORPORATIVA?

A Empresa possui um Mapa de Serviços Internos para cada CARGO da Estrutura Organizacional?

A Empresa possui um Mapa de Funções Corporativas para cada CAMADA da Cadeia de Valor?

A Empresa utiliza a Cadeia de Valor para avaliar a sua capacidade de "produzir o valor" demandada pelas Oportunidades de Negócios?



"A Cadeia de Valor precisa estar completamente alinhada com a Proposta de Valor da Empresa"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Cadeias de Valor

Conceito

A Cadeia de Valor é um conjunto de Serviços Internos responsável pela operacionalização da Proposta de Valor e do Negócio como um todo, considerando os níveis de serviço acordados com as Partes Interessadas.

Ela é formada por 4 camadas de Funções Corporativas: Processos de Negócios, Fornecedores, Suporte Estratégico e Gestão.

Cada função por sua vez é formada por vários Serviços Internos. O Serviço Interno é o menor elemento ou unidade de construção de qualquer estrutura organizacional.

Todos os Serviços Internos componentes de estruturas ou macroprocessos interfuncionais pertencem regimentalmente as Funções Corporativas que formam cada CAMADA da Cadeia de Valor.

Contextualização

Ainda é muito frequente perguntarmos a um Colaborador o por que dele estar executando um determinado serviço e ele perceber que nunca se preocupou com isso. Ele não sabe se o seu desempenho pode afetar diretamente a Experiência de algum segmento de alguma parte interessada. Na verdade, ele não sabe se o Serviço Interno que executa faz parte da operacionalização de alguma Conveniência oferecida pela Proposta de Valor, isto é, no caso da Empresa ter uma. A Cadeia de Valor é uma "linha de produção" cujo DESIGN afeta diretamente a capacidade da Empresa "produzir valor" e ser classificada como uma "força ou uma "fraqueza" na competição por uma Oportunidade de Negócios.

Benefícios

Maior alinhamento com a Proposta de Valor
Maior transparência das Posturas Estratégicas exercidas pela Empresa
Estruturas organizacionais mais efetivas
Maior qualidade das Experiências de Consumo

Motivação

Maior comprometimento por parte do Colaborador
Maior eficácia da Gestão de Desempenho

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Proposta de Valor b) Cadeia de Valor c) Serviços Internos d)Estruturas Organizacionais
e) Acordos de Níveis de Serviço f) Experiências de Consumo

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Experiências de Consumo

O que sua Empresa realmente vende: produtos e serviços ou Experiências de Consumo?

Qual a área ou cargo na Estrutura Organizacional responsável pelo Design das Experiências de Consumo para os segmentos alvo?

A Empresa controla e otimiza as Experiências de Consumo desenvolvidas pelas Partes Interessadas junto à Empresa?

As Experiências desenvolvidas pelos segmentos junto à Empresa estão alinhadas ao ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA DO SER HUMANO/ Proposta de Valor/Cadeia de Valor especificadas no Plano de Negócios?

A Empresa utiliza as Experiências desenvolvidas pelos segmentos junto à Empresa para aumentar o volume de relacionamentos de acordo com as metas estabelecidas para o crescimento da Franquia do Cliente (captação, retenção, fidelização, deserção, etc.)?

As Experiências desenvolvidas pelos segmentos das Partes Interessadas junto à Empresa são diferenciadas e inesquecíveis?

"A efetividade da Experiência de Consumo é a reta final da consolidação do Metabolismo Estratégico, o motor da INOVAÇÃO"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Experiências de Consumo

Conceito

A Experiência de Consumo é a realidade percebida pelos Consumidores sobre as conveniências (os produtos, serviços e atendimento) sugeridas no Design da Proposta de Valor e operacionalizadas pela Cadeia de Valor.

Ela é um instrumento para a criação de relacionamentos lucrativos e de longo prazo por meio do encantamento dos consumidores que acabam se tornando fiéis escudeiros da Marca.

Ela é o último elo na cadeia do Metabolismo Estratégico ou Motor de Inovação da Empresa. Se não for efetiva todo os esforços anteriores terão sido em vão.

Por analogia, se a Proposta de Valor pudesse ser considerada o CORPO, a Experiência de Consumo poderia ser a ALMA da Marca e a Cadeia de Valor a ENERGIA que promove essa "Interação".

Contextualização

Não basta mais oferecer produtos e serviços de ótima qualidade, isso todas as empresas conseguem fazer sem grandes esforços. O que realmente é responsável pela SINGULARIDADE da Marca é a Experiência de Consumo proporcionada pela Marca ou Empresa. É o que é feito para encantar os Consumidores criando vínculos difíceis de partir. Muitas empresas já enxergaram isso, mas a maioria infelizmente ainda não o que faz da sua franquia do Cliente (captação, retenção, Fidelidade, etc.) uma verdadeira gangorra. Também são poucas as empresas que trabalham com o conceito de Metabolismo Estratégico como motor da Inovação, o que faz que a Singularidade quando alcançada não dure muito tempo.

Benefícios

Lucratividade sustentável
Vanguarda nos setores de atuação
Maior efetividade na Franquia do Cliente

Motivação

Falta de lastro estratégico
Instabilidade competitiva
Dificuldade na gestão da Marca.

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Metabolismo Estratégico b) Cadeia de Valor c) Design das Experiências de Consumo d) Franquia do Cliente

Onde

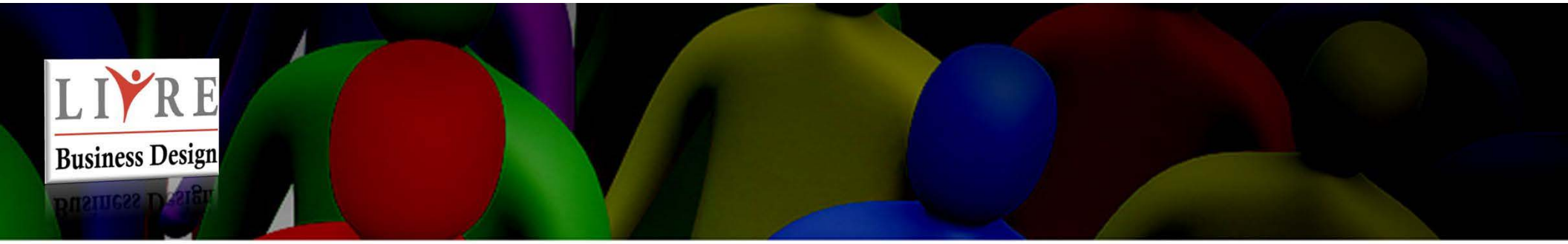
No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Pensamento Estratégico

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Análise Estratégica

A Empresa mantém um fluxo contínuo de Oportunidades de Negócios?

A Empresa aplica a Análise Estratégica no nível de cada Oportunidade de Negócios identificada ou em todas elas ao mesmo tempo?

A Empresa mede a sua capacidade de "oferecer valor", isto é, a Proposta de Valor atende aos requisitos intrínsecos demandados pela Oportunidade de Negócios?

A Empresa mede a sua capacidade de "gerar valor", isto é, a Cadeia de Valor pode produzir o que a Proposta de Valor oferece e nas condições que oferece?

A Empresa tem por preferência trabalhar com alguma Postura Estratégica específica?

A Empresa trabalha com mais de uma Postura Estratégica ao mesmo tempo?

A Empresa possui estratégias de negócios nas Posturas Estratégicas pela Análise Estratégica?

"As Posturas Estratégicas indicam a capacidade de competitividade da Empresa no nível de cada Oportunidade de Negócios"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Análise Estratégica

Conceito

A Análise Estratégica é uma importante ferramenta de apoio à Decisão Corporativa. Seu objetivo é mostrar o grau de competitividade da Empresa para cada Oportunidade de Negócio analisada, a fim de utilizar seus recursos com Inteligência.

A Oportunidade de Negócios pode ser classificada no contexto do ambiente externo como "Oportunidade" ou "Ameaça" de acordo com a sua capacidade de "oferecer" ou não, o valor demandado. No contexto do ambiente interno pode ser classificada como "Força" ou "Fraqueza" se tiver ou não capacidade de produzir o valor oferecido.

A Análise Estratégica trabalha com 4 tipos de Posturas Estratégicas obtidas a partir da correlação entre os ambientes externo e interno. São elas:

a) Desenvolvimento - Oportunidade e Força
b) Crescimento.....- Oportunidade e Fraqueza
c) Manutenção.....- Ameaça e Força
d) Sobrevivência.....- Ameaça e Fraqueza

Usualmente, as decisões são tomadas tendo a melhoria da Proposta de Valor e/ou da Cadeia de Valor objetivando alcançar a Postura de Desenvolvimento para todas as Oportunidades de Negócios relevantes.

Contextualização

A Análise Estratégica já é conhecida por parte de um grande número de Empresas, infelizmente a maioria das iniciativas Não deu certo por causa da abordagem escolhida para a aplicação da ferramenta, e aí não posso negar que elas foram bastante criativas e suicidas. A abordagem preferida era colocar 4(quatro) grupos de executivos em salas separadas com uma lista de Oportunidades de Negócios. Cada grupo teria por missão fazer uma lista exclusiva de Oportunidades ou Ameaças ou Forças ou Fraquezas, sem utilizar referências específicas. Ao final todas as listas seriam integradas e as Posturas Estratégicas identificadas. Podem imaginar? Não funcionou é claro e a ferramenta levou a culpa.

BenefícioS

Utilização da Proposta de Valor e da Cadeia de Valor para classificação das Oportunidades de Negócios
Abordagem integrada tendo a Oportunidade de Negócios como Eixo de Referência
Melhoria da efetividade das Decisões Corporativas
Maior efetividade na utilização dos recursos operacionais

Motivação

Fracasso das iniciativas
Abordagem incorreta
Ausência de referências para classificação das Oportunidades de Negócios

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Oportunidades de Negócios b) Design da Proposta de Valor c) Design da Cadeia de Valor d) Critérios de classificação da Oportunidade de Negócio nos ambientes interno e externo e) Posturas Estratégicas identificadas

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Aprovação, Execução e Gestão de Estratégias de Negócios

A Empresa define suas Estratégias de Negócios a partir das Posturas Estratégicas apontadas pela Análise Estratégica?

A Empresa utiliza o Balanced Scorecard para desdobrar a Estratégia de Negócios em Ação?

Quais as Perspectivas Estratégicas utilizadas pela Empresa no design do Balanced Scorecard?

A Empresa define seus Objetivos Estratégicos a partir da Análise das Decisões inerentes no contexto de cada Perspectiva Estratégica?

A Empresa utiliza a Proposta de Valor, Oportunidades e Ameaças como referência na definição dos Objetivos Estratégicos da Perspectiva referente ao ambiente externo?

A Empresa utiliza a Cadeia de Valor, Forças e Fraquezas como referência na definição dos Objetivos Estratégicos da Perspectiva referente ao ambiente interno?

"O Balanced Scorecard é a ferramenta de apoio à decisão que consolida e integra vários elementos do Planejamento Estratégico"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Aprovação, Execução e Gestão de Estratégias de Negócios

Conceito

A Estratégia Corporativa é o produto da decisão da empresa no contexto de Mercado, de o que fazer para tornar-se singular ou diferenciada sob as perspectivas das partes interessadas.

A Estratégia de Negócios é o que a Empresa fazer no contexto do Negócio para desenvolver negócios sustentáveis junto aos seus segmentos alvo.

A Estratégia de Lucratividade é o que a Empresa precisa fazer no contexto de Desempenho Operacional para garantir a Lucratividade almejada pela Empresa.

A Estratégia de Relacionamentos é o que a Empresa precisa fazer no contexto do ambiente de negócios para convergir e alinhar os requisitos das Partes Interessadas.

A Estratégia funcional é como a função corporativa pretende desenvolver no contexto operacional, seu Plano funcional elaborado com foco nos Objetivos Estratégicos da Empresa.

Contextualização

A efetividade no exercício de formular, executar e gerir as Estratégias que a Empresa define para conduzir seus negócios pode ser considerado uma VANTAGEM COMPETITIVA. Por mais paradoxal que seja, muitas empresas não praticam esse exercício e grande parte das que praticam, o fazem com competências inadequadas. As Estratégias Empresariais, considerando os seus vários contextos representam um dos principais balizadores para a Tomada de Decisões nas Empresas. No entanto, é muito comum ter gestores sem a mínima ideia sobre as estratégias empresariais correntes. No cenário atual as Empresas ficaram reféns da bagagem pessoal de seus Gestores. Seja o que Deus quiser.

Benefícios

Maior competitividade
Maior domínio de negócio
Maior efetividade nas Decisões Corporativas

Motivação

Dependência da bagagem dos Gestores
Falta de alinhamento das Decisões Empresariais
Impossibilidade de previsão de resultados

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

A) Análise Estratégica b) Posturas Estratégicas c) Dicionário de Estratégias
d) Balanced Scorecard e) Estratégias Empresariais

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Reconhecimento, Mapeamento, Análise e Gestão de Emoções

A Empresa possui um padrão de reconhecimento de emoções?

A Empresa possui uma linguagem de tradução de EXPRESSÕES FACIAIS e DILATAÇÃO DAS PUPILAS?

A Empresa possui uma linguagem de tradução de EXPRESSÕES CORPORAIS e SINAIS VITAIS?

A Empresa possui uma linguagem de tradução de PADRÕES DE COMPORTAMENTO?

A Empresa possui uma linguagem de tradução de EXPRESSÕES VERBAIS ou em GRAFIAS?

A Empresa possui uma linguagem de tradução de VIBRAÇÕES DA VOZ?

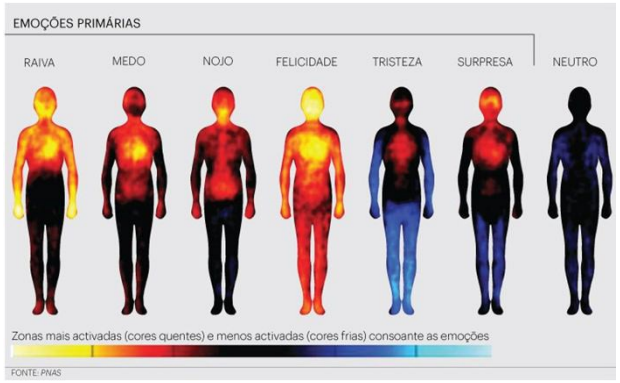
A Empresa consegue identificar e qualificar as EMOÇÕES com o apoio das linguagens de tradução?

A Empresa consegue ver alguma utilidade na percepção das EMOÇÕES durante as interações com as Partes Interessadas?

"A emoção revela consciente ou inconscientemente o pensamento ou sentimento verdadeiro de uma pessoa durante uma interação"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Reconhecimento, Mapeamento, Análise e Gestão de Emoções



Conceito

A Gestão de Emoções tem se revelado uma importante ferramenta de apoio à Tomada de Decisões de Negócios, especificamente no processo mental de Inteligência Corporativa.

Bem treinados, podemos fazer da nossa capacidade de provocar, reconhecer e reagir as emoções produzidas durante uma interação, uma real vantagem sobre nossos interlocutores.

É muito importante saber se as pessoas estão falando a verdade, gostando do que estamos dizendo e se parecem confiáveis. Por meio do apoio de várias linguagens de tradução, nossos processos mentais conseguem nos guiar em relação as escolhas que parecem mais adequadas.

Em algumas atividades estratégicas, utilizar colaboradores com competências em Gestão de Emoções pode ser bastante útil no reconhecimento de oportunidades e ameaças nas interações junto as Partes Interessadas.

Contextualização

As Empresas brasileiras em sua grande maioria ainda não atentou para a importância da "Leitura de Emoções" durante a interação com as Partes Interessadas. Assumir o controle do rumo e do ritmo da interação pode conferir maior poder de persuasão em função de estar sempre alguns lances mais a frente, inibindo o poder de reação do interlocutor. Na realidade, existe pouco investimento no desenvolvimento desta competência por parte das Empresas, o que acaba tornando o poder de ambas as partes durante a interação, bastante equilibrado.

Benefícios

Perceber o que os interlocutores estão sentindo ou pensando durante as interações
Redução da vulnerabilidade durante as interações
Ações de persuasão mais efetivas
Menor exposição das intenções estratégicas da Empresa

Motivação

Incerteza em relação ao sentimento ou pensamento do Interlocutor
Possibilidade da correção de erros durante as interações

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Linguagem de tradução de Emoções b) Evidências de emoções c) Dicionário de Emoções d) Emoções identificadas e) Ações de provocação e reação às emoções identificadas

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Orçamentos Corporativos

A Empresa possui Políticas e Guias de orientação para a previsão e realização e orçamentárias claramente definidos e divulgados?

A Empresa possui um Plano de Contas alinhado as suas atividades (processos) da Cadeia de Valor?

A Empresa possui Centros de Custos alinhados a sua Estrutura Organizacional e ao Portfólio de Projetos ou Eventos?

A Empresa possui suas Estratégias, seus Objetivos Estratégicos e respectivos Planos de Ação claramente definidos?

A Empresa possui um dicionário de recursos operacionais completo e com informações de custos atualizadas?

A Empresa elabora seus Orçamentos de Investimento e Operacional com base em cada Objetivo Estratégico e no seu respectivo Plano de Ação?

A Empresa possui um processo de acompanhamento da realização do Orçamento?

"O Orçamento Corporativo garante a capacidade de execução das Estratégias Empresariais e o alinhamento da infra estrutura operacional"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Orçamentos Corporativos

Conceito

O Orçamento Corporativo é um dos principais instrumentos de apoio à Gestão Empresarial. O sucesso da sua utilização depende exclusivamente do alinhamento de seus principais elementos.

Alguns elementos são pré-requisitos de outros e por isso possuem uma grande influência na efetividade de todo o processo orçamentário.

O Orçamento Corporativo pode ser percebido como uma linguagem aplicada a utilização do capital correspondente ao giro do negócio utilizada pela Governança Corporativa, Presidência, Diretoria e demais Gestores.

O acompanhamento da realização do orçamento deve considerar possíveis alterações no Plano de Ação de referência em função de mudanças no ambiente de negócios da Empresa.

Contextualização

Embora o Orçamento Corporativo seja por natureza um instrumento de Gestão Empresarial ainda não faz parte cultura de muitas empresas. A previsão orçamentária é muito sobrestimada com a intenção de criar reservas com receio de possíveis reduções. Em várias situações analisamos Planos Contas bastante desalinhados com as operações das empresas. Também encontramos inúmeros casos em que as despesas eram previstas em uma conta e realizadas em outra. Talvez os piores casos sejam aqueles nos quais as previsões são realizadas com base no Plano de Contas e não nos Planos de Ação estratégico e funcional. Também existem casos nos quais o Orçamento nem é acompanhado.

Benefícios

Aplicação efetiva do capital da Empresa
Maior transparência e visibilidade para a Tomada de Decisões
Garantia da capacidade de execução dos Planos de Ação estratégico e funcional
Maior efetividade nas Decisões

Motivação

Maior credibilidade no processo orçamentário
Eliminação de inconsistências
Proteção contra fraudes
Acompanhamento por parte dos Gestores

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Plano de Contas b) Centros de Custos c) Dicionário de recursos operacionais e) Planos de Ação estratégico e funcional f) Políticas e Guias de orientação para o Processo Orçamentário g) Processos Orçamentários

Onde

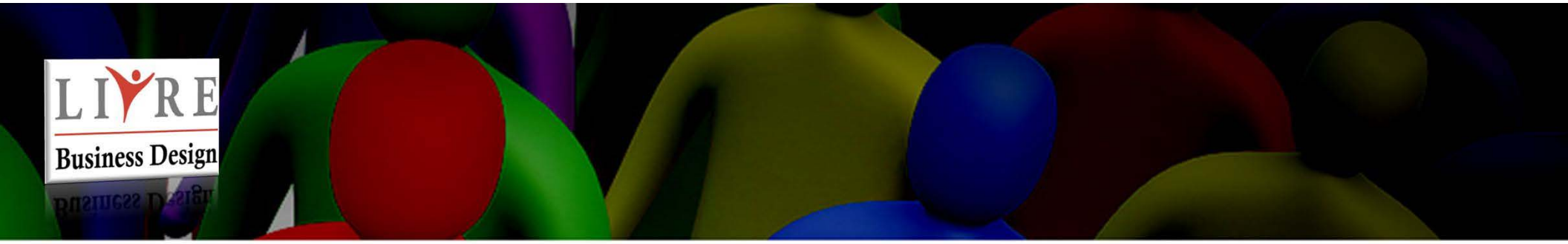
No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Governança Corporativa

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto e Implantação da Governança Corporativa

A Empresa conhece e gerencia os principais Riscos do Negócio?

A Empresa conhece a dimensão da sua exposição ao Risco ou seja a sua Vulnerabilidade?

A Empresa conhece e obedece as Normas, leis e regulamentos internos e externos que regem o seu Negócio?

A Empresa estabelece e monitora Controles Internos a fim de inibir ou mesmo garantir violações de conformidade?

A Empresa realiza Auditorias Internas regularmente a fim de investigar possíveis violações de conformidade?

A Empresa estabelece um código de conduta ética a fim de orientar os Colaboradores em suas interações com as Partes Interessadas?

A Empresa possui um Conselho de Administração multidisciplinar?

A Empresa possui um Conselho fiscal atuante?

A Empresa possui Comitês de Auditoria Externa e Interna?

"O Serviço Interno é a menor unidade de Prestação de Serviços e de construção de Estruturas Organizacionais"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto e Implantação da Governança Corporativa

Conceito

A Governança Corporativa é a principal "Estrutura de Gestão do Negócio".

Sua forma básica deve conter um Conselho de Administração, um Conselho Fiscal, um comitê de Auditoria Externo, um comitê de Auditoria interno e as Funções Corporativas de Gestão de Riscos, Gestão da Conformidade e Gestão de Controles Internos.

Sua missão é a de orientar a Diretoria Executiva em relação na condução dos Negócios considerando os requisitos de todas as Partes Interessadas.

O principal Fator Critico de Sucesso para a implantação da Governança Corporativa é o "Domínio do Negócio", o conhecimento e o monitoramento dos principais elementos do Plano de Negócios da Empresa por parte dos Conselheiros.

Contextualização

Em um cenário nacional de alta corrupção pública, a Governança Corporativa passa a ser um item de primeira necessidade, não importando a natureza do capital da Empresa. Por ser uma estrutura cara, a Governança Corporativa só encontra espaços em empresas de grandes faturamentos ou de grande de exposição ao risco. Atualmente, podemos perceber iniciativas de Implantação de estruturas de Governança Corporativa incompletas em algumas empresas visando pelo menos reduzir a vulnerabilidade de seus Negócios. De qualquer maneira é uma tendência em crescimento e promete aumentar a credibilidade das empresas aos olhos do Mercado.

Benefícios

Maior efetividade dos Negócios
Maior credibilidade por parte do Mercado
Menor vulnerabilidade da Empresa

Motivação

Falta de domínio do negócio
Violações de conformidades
Desperdícios de recursos operacionais

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Padrão de "Estruturas de Governança Corporativa" b) Plano de Negócios c) Critérios para seleção de Conselheiros d) Estruturas de Governança Corporativa e) Funções Corporativas afins f) Vulnerabilidade da Empresa

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Identificação, Projeto ,Implantação e Gestão de Riscos

A Empresa elaborou o Dicionário de Serviços Internos da Cadeia de Valor?

A Empresa documentou todos os Macroprocessos da Cadeia de Valor?

No âmbito de cada MACROPROCESSO:

- ***A Empresa identificou as potenciais PERDAS?***
- ***A Empresa identificou os possíveis PERIGOS que podem causar tais perdas?***
- ***A Empresa identificou os potenciais RISCOS que podem causar tais PERIGOS?***
- ***A Empresa implementou alguma SOLUÇÃO (Resposta ao Risco) que possa minimizar ou erradicar a possibilidade do Risco vir a acontecer?***
- ***A Empresa quantificou as PERDAS E EFEITOS COLATERAIS no caso da realização dos RISCOS?***
- ***A Empresa elaborou um DICIONÁRIO DE RISCOS de Macroprocessos?***

"A Gestão de Riscos tem a mesma função que o Sistema Imunológico do ser humano, na prevenção e mitigação da realização de Perigos no Negócio"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Identificação, Projeto ,Implantação e Gestão de Riscos

Conceito

A Gestão de Riscos é um conjunto de procedimentos que visa manter o grau de vulnerabilidade da Empresa dentro dos limites de tolerância permitidos pela Governança.

A identificação dos Perigos e Riscos inerentes é executada dentro do contexto de cada Macroprocesso ou do Serviço Interno. Sendo assim, é preciso que o contexto esteja totalmente dicionarizado conforme os padrões estabelecidos.

O Design do RISCO é elaborado a partir do mapeamento ou definição dos seguintes elementos: Objetos de Exposição (perdas), Perigos, Riscos, Respostas aos Riscos, Controles Internos e Consequências.

A elaboração de um Dicionário de Riscos exerce um papel fundamental para o nivelamento do conhecimento sobre os Riscos do Negócio entre as Partes Interessadas.

Contextualização

A exposição aos Riscos do Negócio fora da tolerância permitida pela Governança da Empresa pode prejudicar o bom Desempenho da Empresa. A maioria das empresas não possui uma efetiva Gestão de Riscos implementada. Na verdade, elas atuam na administração dos efeitos colaterais provocados pela ocorrência de Perigos ocasionados por Riscos até mesmo desconhecidos ou ignorados. O castigo maior para essa negligência é a morte da Empresa, ou seja, sua falência e fechamento. Não existe um nivelamento do conhecimento sobre os RISCOS DO NEGÓCIO latentes entre as Partes Interessadas. As Empresas contam com a sorte e transformam o sucesso de Negócio em uma ROLETA RUSSA.

Benefícios

Decisões mais efetivas
Exposição ao risco dentro dos limites tolerados
Redução das perdas provocadas pelos efeitos colaterais
Blindagem do Negócio

Motivação

Falta de nivelamento sobre os Riscos latentes entre as Partes Interessadas
Maior imunidade em relação aos Perigos de exposição

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) ISO 31000 b) COSO c) Padrão de Design de Riscos d) Dicionário de Macroprocessos e Serviços Internos
e) Procedimentos de Gestão de Riscos

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Identificação, Projeto , Implantação e Gestão de Conformidade (Compliance)

A Empresa elaborou o Dicionário de Serviços Internos da Cadeia de Valor?

A Empresa documentou todos os Macroprocessos da Cadeia de Valor?

No âmbito de cada MACROPROCESSO e Partes Interessadas:

- ***A Empresa definiu e implementou as NORMAS (ISO, ABNT, PMI) pertinentes?***
- ***A Empresa definiu e implementou as POLÍTICAS FUNCIONAIS pertinentes?***
- ***A Empresa implementou as LEIS E REGULAMENTOS AFINS?***
- ***A Empresa estabeleceu PADRÕES DE CONDUTA ÉTICA?***
- ***A Empresa definiu as REGRAS DO NEGÓCIO?***
- ***A Empresa estabeleceu PADRÕES DE PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS?***

"A Gestão de Compliance é a base do INSTINTO CORPORATIVO. É o que alimenta as Decisões Corporativas tomadas por impulso"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Identificação, Projeto , Implantação e Gestão de Conformidade (Compliance)

Conceito

A Gestão de Compliance é a Função Corporativa responsável pela garantia de que todos os pensamentos, procedimentos, comportamentos e operações irão estar totalmente alinhados com as REFERÊNCIAS DE CONFORMIDADE estabelecidas pela Empresa.

As REFERÊNCIAS DE CONFORMIDADE devem ser identificadas, estabelecidas e exigidas no contexto de cada Serviço Interno ou Macroprocesso da Cadeia de Valor e aplicadas junto à todas as Partes Interessadas.

Entre as principais REFERÊNCIAS DE CONFORMIDADE podemos citar: Normas, Políticas, Diretrizes, Leis, Regulamentos, Padrões, Regras, Estatutos, Contratos, Código de Ética, ANS, etc.

Todas as REFERÊNCIAS DE CONFORMIDADE devem ser do conhecimento das Partes Interessadas afins.

Contextualização

Um dos maiores motivos para a perda do sono dos executivos é a incerteza sobre se a conduta das Partes Interessadas está alinhada com as REFERÊNCIAS DE CONFORMIDADE estabelecidas pela Empresa. Nos negócios onde as operações e interações são intensas, se cada "ator" resolver atuar à sua maneira, os resultados serão totalmente imprevisíveis e completamente divergentes gerando um verdadeiro CAOS OPERACIONAL. As REFERÊNCIAS DE CONFORMIDADE são universais e são prontamente utilizadas na ausência de orientações mais específicas ou pontuais. É grande o volume de empresas cujas Partes Interessadas atuam sem orientações prejudicando o desempenho do Negócio.

Benefícios

Decisões mais efetivas
Maior convergência de conduta entre as Partes Interessadas
Maior desempenho operacional
Maior imunidade em relação aos Perigos e Riscos do Negócio

Motivação

Perfil pessoal mais forte que o corporativo
Decisões conflitantes para o mesmo problema
Ausência de padrões corporativos de conduta
Imprevisibilidade de resultados

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Dicionário de Serviços Internos e Macroprocessos b) Referências de Conformidade c) Partes Interessadas
d) Área ou cargo responsável pela Gestão das Referências de Conformidade

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto , Implantação e Gestão de Controles Internos

A Empresa elaborou o Dicionário de Serviços Internos da Cadeia de Valor?

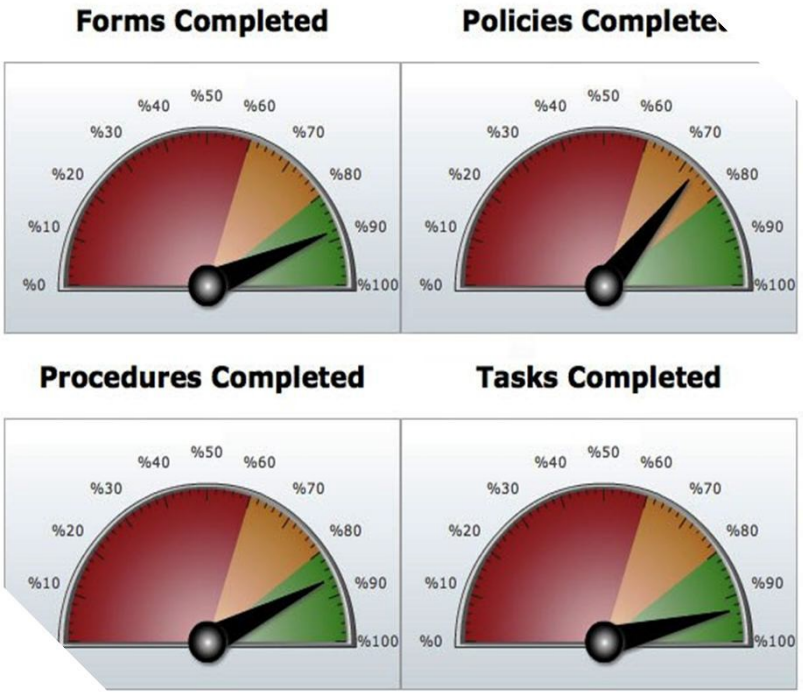
A Empresa documentou todos os Macroprocessos da Cadeia de Valor?

A Empresa possui um Dicionário de Riscos do Negócio?

A Empresa definiu e implementou algum PROCEDIMENTO DE CONTROLE a fim de reduzir a VULNERABILIDADE LATENTE no contexto dos Serviços Internos ou Macroprocessos relacionados?

A Empresa possui muitos PROCEDIMENTOS DE CONTROLE ao longo da sua Cadeia de Valor?

A Empresa possui uma área ou cargo responsável pela Gestão dos PROCEDIMENTOS DE CONTROLE instalados?



"As Referências de Conformidade são o Eixo de Referência dos Procedimentos de Controle"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto , Implantação e Gestão de Controles Internos

Conceito

Os Controles Internos são procedimentos operacionais que têm por objetivo vigiar os Riscos e Perigos latentes nos Serviços Internos ou Macroprocessos da Cadeia de Valor a fim de evitar que os mesmos se concretizem em função da vulnerabilidade presente.

Normalmente eles são instalados em Serviços Internos ou Macroprocessos de grande "Vulnerabilidade" ou de grande "Impacto" no desempenho da Cadeia de Valor.

É recomendável que o responsável pela Gestão dos Controles Internos seja uma área ou cargo com esta missão específica, a fim de promover uma "visão completa" e uma Gestão integrada da Vulnerabilidade em toda a Cadeia de Valor.

Vale lembrar que a Gestão da Vulnerabilidade é um dos processos do Sistema de Gestão da Lucratividade.

Contextualização

Apesar da Gestão de Controles Internos ser uma boa ferramenta de Gestão Empresarial, ainda ocupa um espaço bastante tímido no interesse das empresas em geral. Talvez porque exija como pré-requisito os dicionários de Macroprocessos e Riscos do Negócio, referências bastante complexas para elaborar e manter. A maioria das empresas ainda atua sob demanda, isto é, reagem aos problemas que acontecem, não existem iniciativas de prevenção. Algumas empresas que implantaram a Governança Corporativa possuem Procedimentos de Controles Internos em suas Cadeias de Valor.

Benefícios

Controle e Prevenção de Perigos e Riscos do Negócio
Visão geral da Vulnerabilidade do Negócio

Motivação

Incerteza em relação a realização de Perigos e Riscos
Paralização da Cadeia de Valor

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Dicionário de Serviços Internos e Macroprocessos b) Dicionário de Riscos c) Visão total da Vulnerabilidade da Cadeia de Valor d) Procedimentos de Controles Internos

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Planejamento e Execução de Auditoria Interna

A Empresa elaborou o Dicionário de Serviços Internos da Cadeia de Valor?

A Empresa documentou todos os Macroprocessos da Cadeia de Valor?

A Empresa possui um Dicionário de Riscos do Negócio?

A Empresa possui Referências de Conformidade definidas e divulgadas para todas as Partes Interessadas?

A Empresa recebe alertas de Procedimentos de Controles Internos para verificação imediata?

A Empresa possui um Plano de Auditoria Anual a fim de atuar preventivamente no âmbito de Serviços Internos e Macroprocessos de maior relevância?

A Empresa possui procedimentos especiais para atendimento de denúncias?

A Empresa possui uma área ou cargo responsável pelas atividades de verificação de não conformidades?

"A Auditoria Interna é o instrumento que mede os sinais vitais dos Serviços Internos ou Macroprocessos corporativos"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Planejamento e Execução de Auditoria Interna

Conceito

O Procedimento de Auditoria Interna é um instrumento de verificação de não conformidades que possui independência para conduzir suas ações sem a necessidade de aviso prévio aos responsáveis pelos processos alvo da investigação.

O objetivo é identificar "pontos de interesse" que podem ficar ou já estão não conformes. Normalmente, o produto da investigação é um relatório com a lista de pontos com as respectivas recomendações e prazos para a conclusão.

Dependendo do tipo de ação de auditoria ou da gravidade dos pontos de interesse, os relatórios podem ser apresentados, discutidos ou utilizados para a abertura de inquéritos ou desdobramento de novas ações.

Usualmente, a estrutura de Governança Corporativa possui uma área de Auditoria Interna independente.

Contextualização

O Procedimento de Auditoria Interna é bem conhecido por parte das Empresas Públicas ou Empresas Privadas de médio a grande porte (medidos por faturamento ou volume de empregados). Normalmente aparece na estrutura formal das empresas e possui uma certa autonomia para desenvolver suas investigações. Em muitas empresas ainda é o conselho ou a Diretoria Executiva quem determina o que e quando deve ser investigado, prejudicando a integridade da investigação. Existem casos de conflitos de interesse quando o próprio Conselho ou Diretoria Executiva deveriam ser o alvo das investigações mas por força da hierarquia, as iniciativas de auditoria são "abafadas".

Benefícios

Identificação precoce de não conformidades
Controle da Vulnerabilidade mais efetivo
Maior integridade do processo de gestão
Melhor desempenho do Negócio

Motivação

Desenvolvimento de não conformidades
Perdas materiais e financeiras
Fraudes e roubos internos

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de trabalho

a) Dicionário de Serviços Internos e Macroprocessos b) Dicionário de Riscos do Negócio
c) Procedimento de Auditoria Interna baseada em risco d) Estrutura Organizacional da Empresa e) Norma ISO 31000
e) Sistema de Controles Internos

Onde

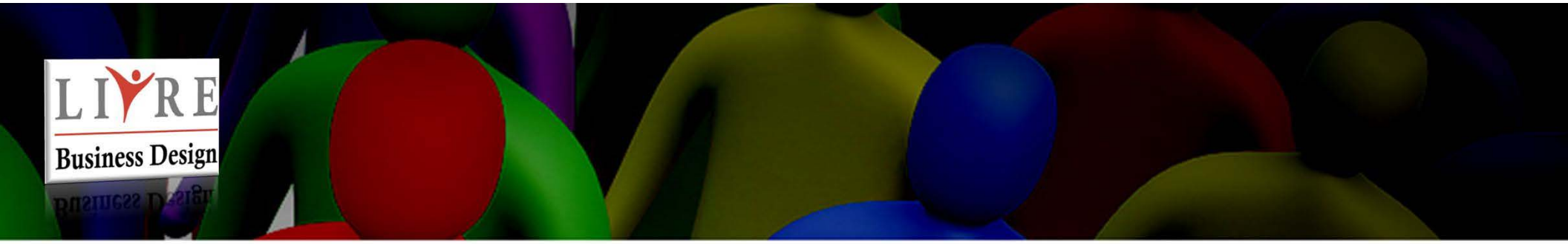
No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Design Organizacional

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Serviços Internos

A Empresa possui algum padrão para o Design de Serviços Internos?

A Empresa utiliza o Design Thinking como ferramenta para o projeto de Serviços Internos?

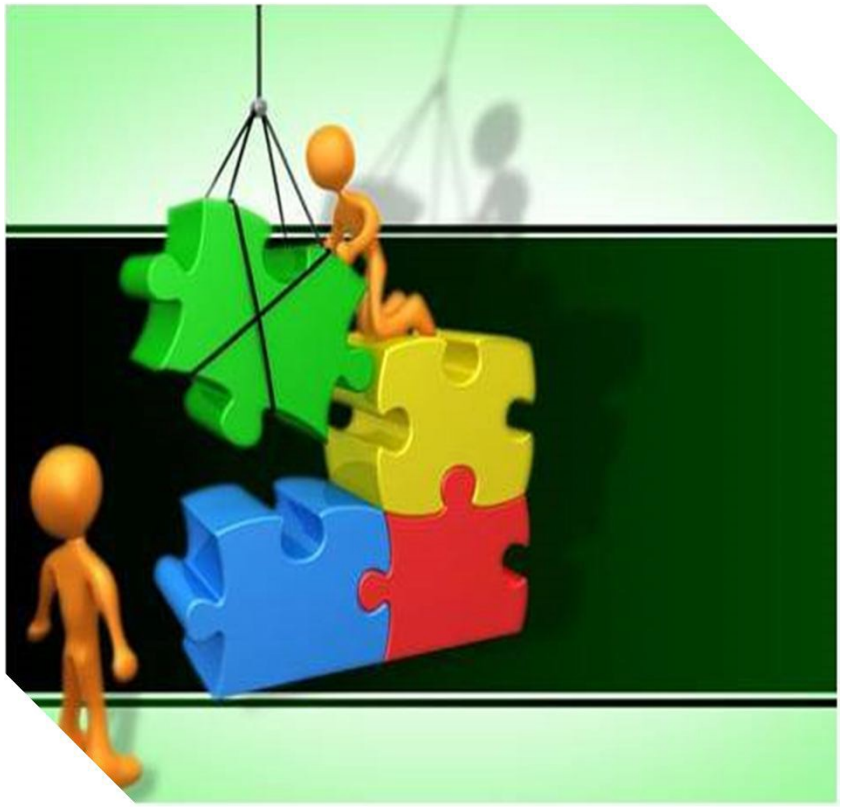
O padrão de Design dos Serviços Internos atende as demandas das Funções Corporativas da Cadeia de Valor?

A Empresa estabelece níveis de serviço (prazo, custo, desempenho, etc.) para cada Serviço Interno?

A Empresa estabelece Acordos de Níveis de Serviço entre Provedores, Clientes e Fornecedores de Serviços Internos?

A Empresa utiliza esses acordos como referência na definição de níveis de serviço das Experiências de Consumo desenvolvidas junto à Empresa?

A Empresa possui um Dicionário de Serviços Internos utilizado como referência na construção de Estruturas Organizacionais?



"O Serviço Interno é a menor unidade de Prestação de Serviços e de construção de Estruturas Organizacionais"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Serviços Internos

Conceito

O Serviço Interno é a menor unidade de Prestação de Serviços e de construção de Estruturas Organizacionais. O padrão de Design do Serviço Interno é formado pelas demandas de mais de 10 Funções Corporativas:

a)Escritório de Gestão:.....Dicionário de Serviços
b) Gestão de Pessoas.....Competências
c) Tecnologia da Informação.... Interfaces
d) Gestão de Custos..... Recursos Operacionais
e) Gestão do Orçamento..... Demanda e Custos
f) Gestão de Processos..... Atividades
g) Governança.....Riscos operacionais
h) Gestão da Inteligência..... Inteligência Embarcada
i) Governança..... Ativos de Referência
j)Gestão de Desempenho..... Indicadores, ANS
l) Governança.....Decisões

O Serviço Interno é a base do Mercado Interno de Prestações de Serviços que envolve a interação contínua entre Provedores, Clientes e Fornecedores de toda a Cadeia de Valor.

Contextualização

O Design de Serviços Internos ainda não é uma prática muito utilizada na grande maioria das empresas. Existe uma grande quantidade de retrabalho em função das abordagens utilizadas. Na verdade, o que acontece é um Mapeamento dos Processos atuais baseado em entrevistas com os executantes para atender o pedido de alguma Função Corporativa, e por isso trata somente das informações de interesse dela. Se depois outra Função Corporativa precisar de alguma coisa, tem que fazer tudo de novo. Outro problema é que nada fica alinhado com nada, a visão é unicamente do processo e não existe um padrão no empacotamento das atividades. Por fim, não existe uma área responsável pela gestão do material gerado.

Benefícios

Design de Serviços Internos com visão de Cadeia de Valor
Alinhamento dos Serviços Internos com as Estruturas Organizacionais pertinentes
Alinhamento da Cadeia de Valor com a Proposta de Valor
Área responsável pela custódia e atualização do material

Motivação

Atendimento das demandas de uma só vez
Alinhamento com outras referências
Duplicidade e desatualização das informações

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Padrão de Design de Serviços Internos b) Demandas das Funções Corporativas c) Design do Serviço Interno
d) Dicionário de Serviços Internos

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Competências

A Empresa possui um Dicionário de Serviços Internos da Cadeia de Valor?

A Empresa documentou todos os Macroprocessos da Cadeia de Valor?

A Empresa possui um modelo padrão para representação de qualificações?

A Empresa especificou a árvore das qualificações inerentes ao seu Negócio?

A Empresa possui um Dicionário de Competências?

A Empresa elaborou o Mapa de Competências dos Serviços Internos e Macroprocessos?

A Empresa elaborou o Mapa de Competências dos Colaboradores?

A Empresa elaborou o Mapa de Competências dos Cargos vigentes?

A Empresa elaborou um Mapa de Competências Corporativas?

A Empresa utiliza os Mapas de Competências como referência na execução dos processos de Gestão de Pessoas?

"O Modelo de Representação de Qualificações, a Árvore de Qualificação do Negócio e o Dicionário de Competências representam o Eixo de Referência da função de Gestão de Pessoas"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Competências

Conceito

A Gestão de Pessoas baseada em competências é formada pelos seguintes elementos:

a) Dicionário de Serviços Internos e Macroprocessos
b) Modelo de Representação de Qualificações
c) Árvore de Qualificações do Negócio
d) Dicionário de Competências
e) Mapas de Competências
f) Processos de Gestão de Pessoas

O Eixo de Referência de um Sistema (conjunto de elementos) baseado em Competências é o Modelo de Representação de Qualificações, a Árvore de Qualificação do Negócio e o Dicionário de Competências. Se esse Eixo de Referência não for bem especificado todo sistema estará comprometido.

O Sistema de Gestão de Pessoas deve ser de pleno domínio de todos os Gestores da Empresa.

Contextualização

Há quem diga que as Pessoas são o coração da Empresa. Existem muitas Empresas que já perceberam isso e já obtiveram benefícios por isso. Algumas chegaram a elaborar e implantar uma Proposta de Valor para os Colaboradores e medem a Experiência de Trabalhar na Empresa, as vezes até concorrendo a prêmios, compartilhando suas práticas com o Mercado. Infelizmente ainda existem empresas sem Políticas de Gestão de Pessoas compatíveis com a importância dos Colaboradores, as vezes até possuem algumas iniciativas mas muito longe de possuir um Sistema de Gestão de Pessoas. Resumindo, se as empresas não cuidarem do seu coração, quanto tempo terão de vida?

Benefícios

Sistema de Gestão de Pessoas mais efetivo
Possibilidade de compartilhamento de melhores práticas
Maior produtividade na utilização das competências disponíveis
Maior competitividade por parte da Empresa

Motivação

Desperdício de recursos humanos
Clima organizacional ruim
Conflitos entre Gestores e subordinados

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Dicionário de Serviços Internos e Macroprocessos b) Elementos do Sistema de Gestão de Pessoas
c) Gestores de Pessoas d) Metodologias da LIVRE para a Gestão de Pessoas

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Custos baseados em Atividades e Tempo

A Empresa possui um Dicionário de Serviços Internos da Cadeia de Valor?

A Empresa documentou todos os Macroprocessos da Cadeia de Valor?

A Empresa conhece o tempo médio de execução de seus Serviços Internos e Macroprocessos?

A Empresa conhece o custo dos recursos operacionais fornecidos a cada Unidade Organizacional?

A Empresa conhece o tempo disponível de todos os Colaboradores de cada Unidade Organizacional?

A Empresa conhece a Taxa de Capacidade de cada Unidade Organizacional?

A Empresa conhece o custo real de cada Serviço Interno ou Macroprocesso?

A Empresa utiliza a demanda por cada Serviço Interno ou Macroprocesso e o custo real dos mesmos para elaborar o Orçamento Operacional?

"A efetividade é o maior benefício oferecido pela Gestão de Custos baseada em atividades"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Custos baseados em Atividades e Tempo

Conceito

A Gestão de Custos baseada em Atividades e Tempo vem atender à uma demanda antiga por maior PRECISÃO na apropriação de custos diretos e indiretos de Produtos, Clientes, etc.

A fórmula básica para o cálculo dos custos diretos de uma atividade se baseia no produto da Taxa de Capacidade da Unidade Organizacional detentora da atividade pelo tempo médio de execução da atividade.

A Taxa de Capacidade de uma Unidade Organizacional pode ser obtida pela razão entre o total de recursos fornecidos à Unidade Organizacional em um dado período e o tempo total disponível por parte dos Colaboradores nesse mesmo período.

O s custos indiretos referentes as atividades de apoio podem ser rateados por meio de direcionadores de custos como a demanda por serviços de apoio.

Contextualização

A apropriação de custos a Pedidos, Produtos ou Clientes sempre foi uma tarefa difícil de ser realizada com precisão. Algumas empresas lançam as despesas diretamente nas contas contábeis correspondentes e depois não sabem quem e quanto gastou. Outras preferem mapear as atividades e apropriar os recursos as mesmas. Existem aquelas que apropriam a capacidade ociosa juntamente com a produtiva superestimando os custos. Também existem iniciativas de rateio de custos indiretos com critérios duvidosos. Diante desse cenário, como as Empresas realmente sabem de realizaram lucros ou prejuízos?

Benefícios

Maior precisão na apropriação de custos
Maior visibilidade dos custos e das despesas
Maior segurança na precificação de Produtos e Pedidos

Motivação

Entrevistas para levantamento de informações
Apropriação de custos as atividades
Critérios de rateio de custos indiretos utilizados

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Dicionário de Serviços Internos (atividades) e Macroprocessos b) Plano de Contas c) Centro de Custos
d) Tempo médio da atividade e) Taxa de capacidade da Unidade Organizacional f) Capacidade de recursos fornecidos
g) Capacidade de tempo disponível h) Custo direto da atividade i) Critérios de rateio de atividades de apoio

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Modelos de Maturidade

A Empresa possui um desenho da sua Cadeia de Valor e de suas 4 (quatro) camadas de Funções Corporativas?

Para cada Função Corporativa:

- ***A Empresa conhece o universo de PRÁTICAS DE TRABALHO no contexto de cada Função Corporativa?***
- ***A Empresa selecionou neste universo as PRÁTICAS DE TRABALHO mais relevantes para o seu Negócio?***
- ***A Empresa estabeleceu prioridades para a implantação de cada PRÁTICA DE TRABALHO relevante?***
- ***A Empresa classificou cada PRÁTICA DE TRABALHO de acordo com a sua PROFICIÊNCIA?***
- ***A Empresa agrupou as PRÁTICAS DE TRABALHO de mesmos níveis de PROFICIÊNCIA?***
- ***A Empresa desenhou o MODELO DE MATURIDADE da Função Corporativa?***

"O Modelo de Maturidade da Função Corporativa é a referência para a elaboração de um Plano de Desenvolvimento da mesma visando o estado da arte"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Projeto, Implantação e Gestão de Modelos de Maturidade

Conceito

O Modelo de Maturidade de uma Função Corporativa é um conjunto de Práticas de Trabalho (Normas, Procedimentos, Modelos, Metodologias, Técnicas, Sistemas, Ferramentas, Equipamentos, Certificações, Padrões, etc.) relevante para o Negócio.

Tais práticas são avaliadas e distribuídas em uma escala evolucionária com 4 níveis apresentados em ordem crescente de COMPLEXIDADE COGNITIVA ou PROFICIÊNCIA, considerando os pré-requisitos pertinentes.

O Modelo de Maturidade de uma Função Corporativa representa o estado da arte das melhores práticas no contexto da função e deve ser objetivo do Gestor responsável implantá-lo em sua totalidade.

Contextualização

O mínimo que se pode exigir de qualquer Gestor de uma Função Corporativa é que o mesmo conheça o universo de práticas no contexto da função. O Modelo de Maturidade serve de referência para ele marcar o que é preciso implantar para chegar ao estado da arte no exercício da função. Se o Gestor for substituído, o próximo dará continuidade aos trabalhos até alcançar a totalidade do modelo. Embora esta prática seja estrategicamente importante, raras são as empresas que a utilizam, talvez em uma ou duas funções no máximo. A maioria dos Gestores não conhece todo o universo de práticas da função que comandam. É como se fosse navegar sem uma bússola.

Benefícios

Posicionamento da Função Corporativa em relação ao estado da arte de suas Práticas de Trabalho
Maior efetividade na Gestão das Funções Corporativas

Motivação

Não possuir um Plano de Voo para a Função Corporativa que possa ser continuado por qualquer Gestor
Não ter uma referência corporativa de desenvolvimento

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Padrão do Modelo de Maturidade b) Funções Corporativas c) Práticas de Trabalho d) Modelos de Maturidade
e) Planos de Desenvolvimento da Função Corporativa

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Estruturas Organizacionais

A Empresa possui um desenho da sua Cadeia de Valor e de suas 4 (quatro) camadas de Funções Corporativas?

A Empresa possui o Design dos Serviços Internos?

A Empresa possui o Design dos Macroprocessos?

A Empresa possui o Design dos Cargos?

A Empresa possui o Design das Funções Corporativas?

A Empresa possui o Design das Unidades Organizacionais?

A Empresa possui o Design do Organograma da Empresa?

A Empresa possui Acordos de Níveis de Serviços estabelecidos entre Provedores, Clientes e Fornecedores de Serviços Internos?

A Empresa possui os níveis de Serviços de suas soluções alinhados aos níveis de serviço internos?

"Toda Estrutura Organizacional precisa estar totalmente alinhada ao perfil da Cadeia de Valor da Empresa"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Estruturas Organizacionais

Conceito

A Estrutura Organizacional é um conjunto de Unidades Organizacionais integrado e alinhado derivado da Cadeia de Valor da Empresa.

Cada Unidade Organizacional tem uma missão específica e pode contemplar uma ou mais Funções Corporativas complementares, vários cargos e um efetivo de Colaboradores compatível com a demanda por seus Serviços.

As Unidades Organizacionais possuem ter níveis de autoridade e alçada específicos e podem ser agrupadas em níveis hierárquicos segundo os mesmos dando forma a uma representação conhecida como Organograma.

Os Macroprocessos Interfuncionais e os Projetos são considerados estruturas multidisciplinares por utilizarem Serviços Internos de várias Funções Corporativas ao longo da Cadeia de Valor. Sua Gestão fica a critério da U.O. de maior interesse no resultado a ser alcançado.

Contextualização

A Estrutura Organizacional precisa ter a mesma dinâmica de atualização que a Cadeia de Valor. Quando a Cadeia de Valor sofre alguma atualização em um Serviço Interno, Função Corporativa ou Macroprocesso, é preciso alinhar a Estrutura Organizacional imediatamente. Infelizmente não é isso que acontece. Existe um grande número de empresas que acumulam inchaços, redundâncias, lacunas e conflitos em suas Estruturas Organizacionais pelo fato de não terem procedido ao alinhamento exigido pelas mudanças na Cadeia de Valor. Tal fato tem um impacto direto no desempenho operacional da empresa. Também não vimos um padrão na definição de quem seria a responsabilidade desse alinhamento.

Benefícios

Alinhamento contínuo da Estrutura Organizacional com a Cadeia de Valor.
Melhoria no Desempenho Operacional
Otimização dos Recursos Operacionais

Motivação

Ociosidade e sobre carga
Conflito de autoridade
Desperdícios de recursos operacionais

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Design da Cadeia de Valor b) Design das Subestruturas Organizacionais c) Design das Unidades Organizacionais d) Organograma e) Quadro de pessoal) f) Demanda por Serviços de cada Unidade Organizacional.

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Planos Funcionais

A Empresa possui um desenho da sua Cadeia de Valor e de suas 4 (quatro) camadas de Funções Corporativas?

Para cada Função Corporativa:

- ***A função possui um Mapa de Serviços Internos?***
- ***A função pesquisou a demanda por cada Serviço Interno?***
- ***A função conhece o custo médio de cada Serviço Interno?***
- ***A função elaborou o seu Orçamento Anual?***
- ***A função possui a lista dos Objetivos Estratégicos nos quais possui alguma atribuição?***
- ***A função possui uma lista de Objetivos Funcionais?***
- ***A função possui uma Proposta de Valor?***
- ***A função possui uma Cadeia de Valor?***
- ***A função possui um Plano de Desenvolvimento funcional?***
- ***O planejamento funcional está integrado ao planejamento de outras funções?***

"O Plano Funcional é o instrumento de integração entre as Funções Corporativas que constituem a Cadeia de Valor"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Planos Funcionais?

Conceito

O Plano Funcional expressa o que uma dada Função Corporativa pretende fazer em um dado período para cumprir a sua missão na Cadeia de Valor da Empresa.

Usualmente, os principais itens abordados por um Plano Funcional são:

a) Os custos dos Serviços Internos da função
b) As demandas por Serviços Internos da função
c) Os Objetivos Estratégicos pertinentes
d) Os Objetivos Funcionais de Desenvolvimento
e) O Design da Proposta de Valor da função
f) O Design da Cadeia de Valor da função
g) O Orçamento da função
h) Os Acordos de Níveis de Serviço com outras funções
i) Os indicadores de desempenho da função

A atualização de um Plano Funcional é compatível com a dinâmica de cada item descrito no documento.

Contextualização

Na realidade, a maioria das empresas trabalha sem um Plano Funcional para cada função da Cadeia de Valor. Os Gestores entram e saem na Unidade Organizacional sem desenvolver ou continuar nenhum plano de referência. A Gestão da Função Corporativa é executada sob demanda e isoladamente. Não existem acordos entre Provedores, Clientes e Fornecedores visando um estabelecer Um alinhamento nos níveis de serviços praticados. Na verdade, não existe uma exigência em relação a elaboração de Planos Funcionais por parte da alta administração da Empresa. Os Planos Funcionais deveriam promover uma convergência de metas e objetivos. Quando não existem fica difícil prever o que vai acontecer.

Benefícios

Maior alinhamento de metas e objetivos da Empresa
Maior efetividade nas Decisões Corporativas
Maior transparência na Gestão do Negócio

Motivação

Incerteza em relação ao comportamento das Funções Corporativas
Redução de redundâncias e desperdícios de recursos

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Referências Corporativas b) Acordos de Níveis de Serviço c) Padrão de Plano Funcional d) Plano Funcional

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Dicionários Empresariais

Os Colaboradores da Empresa estão nivelados em relação ao universo CONVENIÊNCIAS DE CONSUMO demandadas pela Proposta de Valor?

Os Colaboradores da Empresa estão nivelados em relação ao universo SERVIÇOS INTERNOS disponíveis na Cadeia de Valor?

Os Colaboradores da Empresa estão nivelados em relação ao universo de COMPETÊNCIAS demandadas pela Cadeia de Valor?

Os Colaboradores da Empresa estão nivelados em relação ao universo de ESTRATÉGIAS demandadas pela Gestão do Negócio?

Os Colaboradores da Empresa estão nivelados em relação ao universo de DECISÕES demandadas pela Gestão do Negócio?

Os Colaboradores da Empresa estão nivelados em relação ao universo de PERIGOS e RISCOS de exposição inerentes ao Negócio?

Os Colaboradores da Empresa estão nivelados em relação ao universo de ATIVOS INTANGÍVEIS gerados durante as operações do Negócio?

Os Colaboradores da Empresa estão nivelados em relação ao universo de EMOÇÕES passiveis de acontecer durante as interações com as Partes Interessadas?

"O Dicionário Empresarial é a métrica mais adequada para medirmos o grau de maturidade de um Tema relevante para o Negócio"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Dicionários Empresariais

Conceito

O Dicionário Empresarial é uma das mais importantes ferramentas de apoio à Gestão Empresarial. Ele expressa o estado da arte em relação à um determinado "Tema" do Negócio. Ele promove o nivelamento do conhecimento acumulado sobre um Tema entre os Colaboradores registrando, compartilhando e valorizando as Experiências desenvolvidas durante as operações da Empresa.

Normalmente, o conteúdo do Dicionário Empresarial de um mesmo Tema, varia de Negócio para Negócio e também reflete a efetividade do processo de conversão de conhecimento tácito em explícito que a Empresa aplica.

Esta ferramenta pode fazer a diferença no desenvolvimento de atividades de apoio à Gestão Empresarial em função de não se limitar a história pessoal dos Colaboradores e sim a história da Empresa.

O Dicionário Empresarial é um dos Ativos Intangíveis mais relevantes para a qualidade das Decisões Corporativas.

Contextualização

O Dicionário Empresarial ganhou muita força com a evolução da Gestão de Pessoas baseada em Competências em função de representar o seu principal Fator Crítico de Sucesso e o Eixo de Referência em torno do qual giram todos os processos de Gestão de Pessoas. A prática acabou sendo aplicada com sucesso no âmbito de outros temas como Conveniências de Consumo, Serviços Internos, Estratégias, Emoções, Padrões de Comportamento, Conhecimentos, etc. No entanto, ainda são poucas as Empresas que utilizam esta ferramenta. Não registramos uma ÁREA ou CARGO que tenha sido criado para assumir a responsabilidade sobre os Dicionários Empresariais.

Benefícios

Maior nivelamento da Linguagem Empresarial
Maior efetividade das atividades de apoio à Gestão Empresarial
Maior qualidade nas Decisões Corporativas
Viabilidade de compartilhamento e reutilização de intangíveis

Motivação

Nivelamento de conhecimento pelas experiências do Colaborador
Perda de conhecimentos tácitos

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Tema b) Padrão de dicionarização c) Socialização de conhecimentos d) Dicionário do Tema

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Acordos de Níveis de Serviço

A Empresa possui um Dicionário de Serviços Internos?

Os Provedores de Serviços Internos ratificam os requisitos de seus Clientes regularmente?

Os Fornecedores de Recursos Operacionais ratificam os requisitos dos Provedores regularmente?

A Empresa possui Acordos de Níveis de Serviços estabelecidos entre Provedores, Clientes e Fornecedores de Serviços Internos?

A Empresa possui os níveis de Serviços de suas soluções alinhados aos níveis de serviço internos?

A Empresa ratifica seus Acordos de Níveis de Serviço regularmente?

Quem é o responsável pelos Acordos de Níveis de Serviço da Empresa?

"Os Acordos de Níveis de Serviço estabelecidos internamente são a principal referência para o estabelecimento dos Níveis de Serviço da Proposta de Valor"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Acordos de Níveis de Serviço

Conceito

O Acordo de Nível de Serviço ou ANS, é o produto de um consenso entre o Provedor do Serviço Interno, Cliente (s) do Serviço Interno e Fornecedor (es) do Serviço Interno sobre a capacidade e condições de prestação do serviço.

Os ANS são a base para a negociação dos Níveis de Serviço das Propostas de Valor oferecidas as Partes Interessadas.

Os ANS precisam ser revistos regularmente a fim de retificar os níveis de serviço do Serviço Interno para refletir possíveis melhorias no desempenho operacional em função da curva de experiência ou atualizações tecnológicas.

Os ANS possuem uma importância fundamental na confiabilidade dos Orçamentos Operacionais baseados em atividades, evitando o desnecessário investimento de capital e mobilização de recursos operacionais que poderiam estar sendo utilizados em outras frentes do Negócio.

Contextualização

Recentemente, fizemos uma pesquisa junto aos Provedores, Clientes e Fornecedores de Serviços Internos da Cadeia de Valor de Empresa no setor de Seguros. Uma das perguntas foi a data de revisão do último ANS realizado pelas partes. A maioria das respostas sinalizava mais de um ano. As reclamações e insatisfação dos Clientes eram grandes por causa do atendimento precário e se resumia na Empresa prometer e nunca cumprir o que prometeu. A linha de frente vendia sem saber se a retaguarda poderia cumprir. As vezes dava certo por causa do compromisso de alguns Colaboradores, mas essas eram realmente as exceções. Ainda é grande o volume de Serviços Internos que não mais atendem aos Clientes.

Benefícios

Maior retenção e fidelidade dos Clientes
Maior volume de novos negócios
Maior produtividade da Cadeia de Valor

Motivação

Desperdícios de recursos operacionais
Respostas ao grande volume de reclamações

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Níveis de Serviço da Proposta de Valor b) Capacidade de produção c) Planejamento de ANS

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Capacidades Corporativas

A Empresa possui uma Visão Integrada da sua "Capacidade" de fazer Negócios?

A Empresa possui Capacidade de Governança do Negócio?

A Empresa possui Capacidade de Inovação?

A Empresa possui Capacidade de Oferta Competitiva?

A Capacidade de Produção está alinhada à Capacidade de Oferta?

A Capacidade Tecnológica está alinhada à Capacidade de Produção?

A Empresa possui Capacidade para gerar os Relacionamentos exigidos pelo Negócio?

A Empresa possui Capacidade Financeira alinhada ao Modelo de Negócios?

"A Capacidade Corporativa é a resultante do alinhamento de capacidades de várias naturezas, representadas pelos elementos do Plano de Negócios afins"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Capacidades Corporativas

Conceito

A Capacidade Corporativa diz respeito às condições estratégicas, táticas e operacionais que a Empresa possui para gerir o seu Negócio sob 7 (sete) perspectivas distintas e integradas, a saber:

a) Governança Corporativa
b) Inovação
c) Oferta
d) Produção
e) Relacionamentos
f) Tecnológica
g) Financeira

As perspectivas da Capacidade Corporativa constituem um Sistema Integrado de Gestão de Capacidades envolvendo vários elementos do Plano de Negócios cuja gestão pode estar distribuída por várias funções da Cadeia de Valor ou por várias Unidades Organizacionais da Estrutura Organizacional.

Contextualização

Tem sido muito comum identificarmos não conformidades relacionadas com as capacidades que viabilizam e garantem os Acordos de Níveis de Serviço externos e internos celebrados entre Provedores, Clientes e Fornecedores. Seja pelo excesso ou pela falta, o alinhamento entre as capacidades tem um impacto direto na produtividade da Cadeia de Valor. Estudos mostram que são raras as Empresas que possuem um Sistema de Gestão de Capacidades que promove uma visão integrada de todos os Acordos de Níveis de Serviços. O processo de Gestão de Capacidades é transversal a matriz funcional existente na maioria das empresas e por isso demanda uma área ou cargo responsável pela sua efetividade.

Benefícios

Maior domínio do Negócio
Maior desempenho da Cadeia de Valor
Otimização da Gestão dos Acordos de Níveis de Serviço
Sistema de Gestão de Capacidades

Motivação

Frequência de ociosidades e gargalos na Cadeia de Valor
Acordos de Níveis de Serviço vencidos
Reclamações de Clientes Internos e Externos

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Níveis de Serviço da Cadeia de Valor b) Sistema de Gestão de Capacidades c) Plano de Negócios d) Cadeia de Valor

Onde

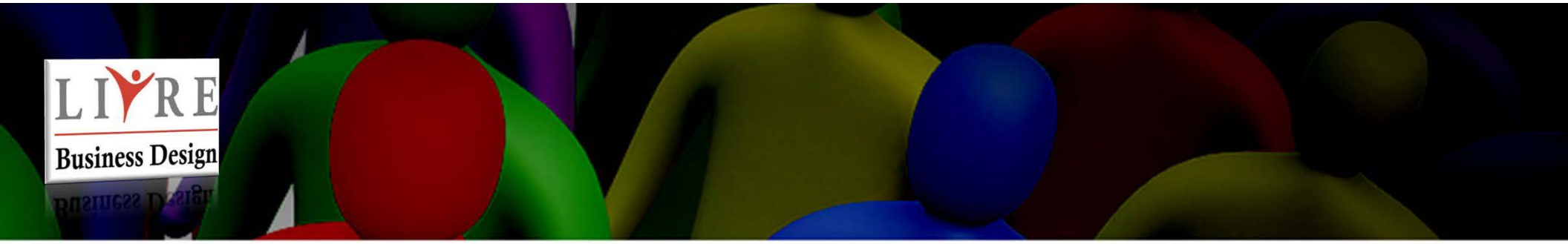
No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED



Design de Canais de Relacionamento

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de WEB SITES

A Empresa possui um WEB SITE?

O Design do WEB SITE está alinhado ao Modelo ou Plano de Negócios da Empresa?

A Empresa monitora a Experiência de Navegação de seus visitantes?

A Empresa monitora o fluxo de visitas ao WEB SITE?

A Empresa usa o seu WEB SITE para fazer Negócios?

O WEB SITE facilita os visitantes a fazer negócios com a Empresa?

O WEB SITE fortalece as MARCAS da Empresa?

O WEB SITE facilita o desenvolvimento de Relacionamentos com a Empresa?

"O Design do WEB SITE precisa estar alinhado ao Modelo ou Plano de Negócios da Empresa"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de WEB SITES

Conceito

O WEB SITE é um dos mais importantes canais de relacionamento da Empresa em função da sua flexibilidade de uso, capacidade de articulação e mobilização.

O Design de um WEB SITE geralmente envolve a participação de Designers de várias disciplinas, tais como:

a) Designer de conteúdo
b) Designer de Informação
c) Designer de Interação
d) Designer de Tecnologia
e) Designer de WEB SITES
f) Designer de e-commerce
g) Designer de Experiências
h) Designer de Negócios
i) Designer de Inovação
j) Designer de Sistemas de Informação
k) Designer de Dados e Banco de Dados

Todas as disciplinas trabalham de uma maneira integrada visando elaborar projetos que possam oferecer Experiências de Visita diferenciadas.

Contextualização

Desenvolver projetos de WEB SITES se tornou uma tarefa muito fácil de ser executada em função das ferramentas disponíveis no mercado. É claro que estamos falando de projetos extremamente simples e populares. No caso de projetos de perfil mais profissional, envolvendo Banco de Dados e alinhamento com o Plano de Negócios, a equipe pode contemplar mais de nove especialidades de designer diferentes e sugerir um custo meio salgado para as Empresas. Muitas empresas ainda não exploram todo o potencial do WEB SITE utilizando-os como meros canais de comunicação. A oferta do serviço de desenvolvimento de WEB SITES é tão grande quanto o despreparo das suas equipes de desenvolvimento.

Benefícios

Maior volume de negócios para a Empresa
Experiência de Visita mais efetiva
Visão multidisciplinar do projeto
Maior capacidade de mobilização das Partes Interessadas

Motivação

Falta de diferenciação
Utilização como canal de comunicação
Projetos amadores

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Plano de Negócios ou Modelo de Negócios b) Modelo de Design de WEB SITES c) Designers especialistas
d) Gerente de projetos e) Projeto do WEB SITE

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN
e no escritório do Cliente conforme a demanda
do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Mídias Sociais

O perfil dos Segmentos das Partes Interessadas que interagem com a Empresa possui algum dispositivo digital?

Qual a presença dos segmentos mais atrativos nas principais mídias digitais?

A Empresa está presente nas principais mídias digitais?

Existe uma área ou cargo na Empresa responsável pela Gestão das mídias digitais?

As mídias digitais são utilizadas pelas Estratégias de Negócios da Empresa?

Existe uma Estratégia Específica para o desenvolvimento de mídias digitais?

Existem Colaboradores com dedicação integral com a missão de interagir com as mídias sociais?

"As mídias sociais podem ser o Canal de Relacionamento mais estratégico que uma Empresa pode ter. É rápido, barato, populoso, intenso e está aberto 24h por dia"

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Desenvolvimento, Implantação e Gestão de Mídias Sociais

Conceito

As Mídias Sociais representam o maior fenômeno no contexto da interação entre pessoas já registrado. Impulsionadas pelo desenvolvimento tecnológico das Tecnologias da Informação e Comunicação, as mídias sociais se tornaram uma obsessão entre as pessoas fazendo do par mídia social x smartphone uma extensão do corpo humano.

Ter uma presença ativa em uma mídia social, significa poder interagir em tempo real com centenas de milhares de pessoas, potenciais consumidores de seus produtos e serviços. Nada se compara em termos de custos x benefícios de relacionamento.

Cada mídia social tem uma finalidade e oferece facilidades de diferentes perspectivas estratégicas. Isto significa que as empresas podem desenvolver estratégias utilizando o que for mais adequado de cada mídia social, explorando a sinergia existente entre as mesmas.

Contextualização

As empresas estão descobrindo o poder das mídias sociais no desenvolvimento de relacionamentos com seus consumidores, as vezes fazendo com que os mesmos participem da própria produção ou prestação de serviços. Mas, para explorar os benefícios deste canal é preciso criar uma estrutura básica operacional necessária ao atendimento de uma demanda gigantesca, que pode promover ou destruir a reputação ou imagem da empresa. As empresas ainda estão tímidas na exploração estratégica das mídias sociais, ainda não possuem uma área ou cargo específico com a missão de interagir e monitorar os seguidores conquistados.

Benefícios

Maior volume de negócios para a Empresa
Desenvolvimento rápido de ações de marketing
Aumento da participação no mercado

Motivação

Baixa taxa de crescimento de relacionamentos
Falta de estrutura operacional
Ausência de estratégia para mídis sociais

Quem

Business Designers
Consultores em Gestão Empresarial

Plataforma de Trabalho

a) Estratégias de Negócios b) Mídias sociais c) Ações de Marketing d) Equipe de Gestão
e) Plano de Relacionamento f) Internet

Onde

No escritório da LIVRE BUSINESS DESIGN e no escritório do Cliente conforme a demanda do Plano de Ação.

Investimento

Público alvo

Executivos
Gestores
Colaboradores
Colaboradores que atuam no Escritório de Gestão

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

Contatos

Livre Business Design

Luiz Alberto Mendes Marques
Diretor Executivo e Business Designer

E-mail: lam@infoadvisers.com.br
Site: www.infoadvisers.com.br

Tels: 21 2178-2253, 21 2178-2249
Cel: 21 99769-1226

Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED