

COMO A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PODE PROMOVER A SOBREVIVÊNCIA DO SEU NEGÓCIO



E-BOOK

GRUPO
GSV

ÍNDICE

1. Introdução.....	3
2. O poder da adaptação para a sobrevivência.....	4
3. As vantagens de acompanhar as inovações digitais.....	5
4. Os estágios da transformação digital.....	6
5. O foco no cliente e a transformação digital.....	8
6. Conclusão.....	10

@GRUPO.GSV





INTRODUÇÃO

GRUPO GSV

Um acontecimento sem precedentes na história fez grande parte das empresas brasileiras migrarem para o home office de um dia para o outro. Muitos tiveram que rever dezenas de processos e ajustar suas operações para o mercado online. A pandemia do COVID-19 foi um dos maiores cases de transformação digital já vistos.

Empresas que já haviam preparado sua inserção no virtual se sentiram mais preparadas, por conseguinte, estão se mantendo durante o período. Quem resistiu à mudança teve que correr atrás do prejuízo ou simplesmente que fechar as portas.

Contudo, a demanda por transformação digital ainda é latente. Foi pensando nisso que criamos este e-book, ressaltando a relevância do tema e apresentando dicas práticas para você realizar essa transição de maneira tranquila em seu negócio. Acompanhe a leitura!

O PODER DA ADAPTAÇÃO PARA A SOBREVIVÊNCIA

Estruturas hierárquicas rígidas foram bastante úteis no desenvolvimento da Revolução Industrial, porém, na atualidade, podem representar um risco considerável para as empresas.

Se esse fato já era alardeado nos últimos anos, as mudanças sociais causadas pelo COVID-19 mostraram que essa ameaça é real e capaz de gerar o fechamento de diversas empresas. Mostrou também que a transformação digital deve ir muito além de oferecer diversos canais de atendimento e ter uma conta nas principais redes sociais.



É preciso atentar para novos comportamentos do público – como o uso constante de aplicativos de videoconferência e consumo de lives – e ajustar a empresa para aproveitar estes e outros recursos no marketing, vendas e relacionamento com o cliente.



AS VANTAGENS DE ACOMPANHAR AS INOVAÇÕES DIGITAIS

GRUPO GSV

Com clientes trabalhando em home office e realizando até mesmo as compras de supermercado pela internet, ficou ainda mais evidente que todos os negócios precisam ter uma presença digital, pequenos, médios e grandes. Quem pretende continuar vendendo no pós crise deve acompanhar a tendência.

O lado bom dessa história é que a transformação digital gera outros benefícios além de ajudar na sobrevivência das empresas. É possível perceber uma redução considerável nos custos e um aumento no faturamento e nas vendas, uma vez que o alcance na internet é ampliado.

Essas mudanças trazidas pela migração fortalecem a empresa, pois tornam seus resultados mais competitivos e possibilitam a superação dos concorrentes. Mas para que isso aconteça, de fato, é preciso fazer uma transformação digital bem estruturada.

OS ESTÁGIOS DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

O uso de recursos digitais ocorre de maneira assimétrica em cada segmento. Enquanto algumas empresas já destinam parte de seus recursos em ações que estimulam a inovação e geração de ideias, outras nem sequer pensam na ideia para otimizar seus processos internos.

O progresso em direção à inserção digital pode se dividir em 5 estágios essenciais. Acompanhe a seguir e confira em qual deles sua empresa se encontra, bem como as fases que ainda precisa percorrer para alcançar o topo dessa estruturação.

estágio 0 – nenhuma mudança considerável, processos e rotinas feitos da mesma forma há anos. Não existe nenhum responsável pela transformação digital nem a intenção de criar conteúdos voltados para isso;

estágio 1 – surge uma preocupação com o marketing digital, que pode envolver a contratação de uma agência ou de um profissional para efetuar campanhas de venda sazonais;



OS ESTÁGIOS DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

estágio 2 – uso de dados com a importância do digital atrelada a todos os departamentos. Pesquisas e monitoramento das informações do público também são utilizados;

estágio 3 – a empresa passar a ter um modelo de negócio digital e seus processos são totalmente focados em tecnologia, como ocorre nas startups. Os colabores importam para o negócio, mas o foco das ações está sempre voltado para o digital;

estágio 4 – Tem as características do estágio 3, mas com o diferencial de não apenas absorver os recursos digitais existentes, como também gerar inovações digitais relevantes para si e para a sociedade.

Embora o último estágio pareça mais viável para as startups de tecnologia, o modelo também pode ser alcançado por negócios tradicionais. A flexibilidade e capacidade de mutação é um recurso latente nesse tipo de empresa.



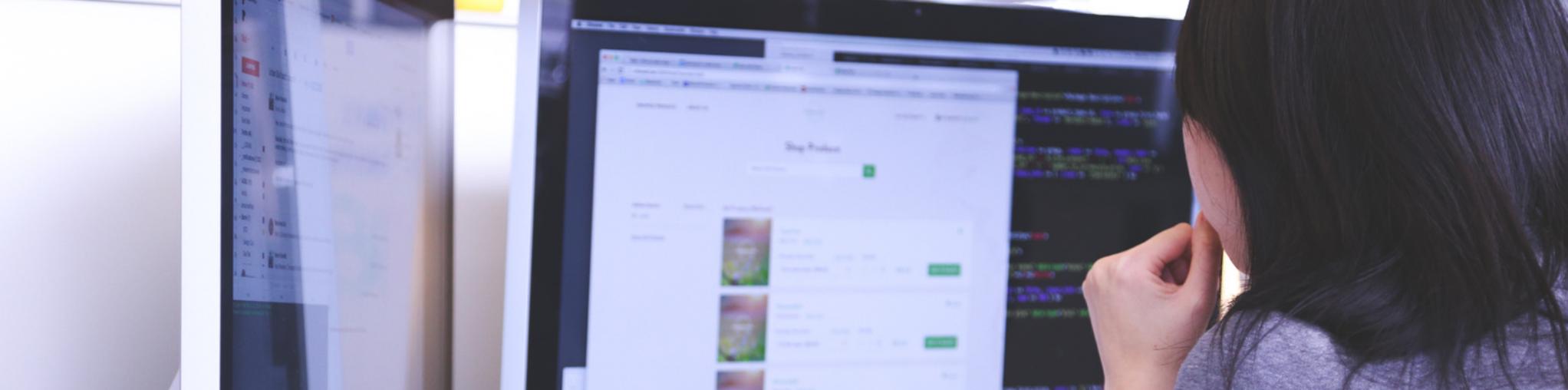
O FOCO NO CLIENTE E A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Agora que você tem ideia de como anda o processo dentro do seu negócio, é importante reforçar que o avanço em transformação digital só se sustenta ao longo do tempo se for totalmente pautado na experiência do cliente.

O foco no consumidor também é a tendência na gestão de empresas para este e os próximos anos. Para que ter certeza de que seu negócio está caminhando nesse sentido, considere se ele já alcançou o seguinte:

- está visível para o público no cenário digital;
- gera conteúdos para despertar o interesse das pessoas e as educa acerca dos produtos e dos valores da empresa;
- gera conversões em leads para sua lista, ou em vendas;
- coleta dados acerca da impressão do consumidor sobre sua marca;
- possui clientes recomendando ou compartilhando conteúdos da empresa para outros usuários.





O FOCO NO CLIENTE E A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

GRUPO GSV

Procure também expandir o cuidado como consumidor para além do funil de vendas. A boa experiência do usuário deve estar presente em todos os pontos de contato, seja no atendimento presencial ou no transporte e entrega da mercadoria até a porta do cliente.

Investir em transformação digital com foco no cliente ultrapassa, portanto, as fronteiras da presença Web da empresa. Obviamente, é essencial se inserir totalmente nesse cenário, mas sem deixar de lado a aquisição de recursos tecnológicos que aprimorem processos e torne a comunicação mais dinâmica e satisfatória para o público.

CONCLUSÃO

A transformação digital saiu do campo subjetivo – da teoria – para compor a prática da gestão empresarial em 2020. Neste artigo vimos como o conceito migrou de um simples diferencial para uma questão de sobrevivência em praticamente todos os segmentos comerciais.

Descobrimos também que essa conquista se divide em estágios e que todos os negócios podem alcançar o topo dessa evolução. Entretanto, é necessário quebrar algumas resistências e alterar processos, tornando toda a estrutura empresarial mais flexível e centrada na boa experiência de seus clientes.

Esperamos que este conteúdo tenha contribuído para facilitar a entrada da sua empresa neste jogo, de modo que ela se mantenha como um player forte e dinâmico para os anos e as oportunidades que ainda estão por vir.





OBRIGADO!

ESPERAMOS TER CONTRIBUÍDO NO SEU NEGÓCIO!

PARA MAIS CONTEÚDOS COMO ESSE,
ACESSE: WWW.GRUPOGSV.COM.BR