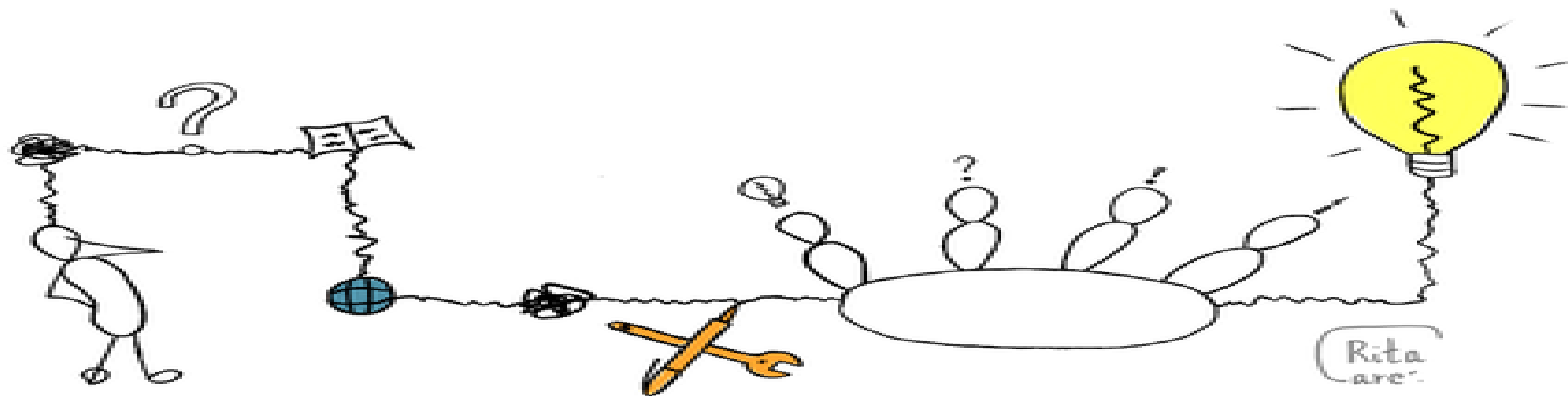


Um Novo Olhar para Empresas Contábeis

Tecnologia x Fator Humano



Thais Bandeira

MU – VUCA : Como sobreviver!



MUndo VUCA

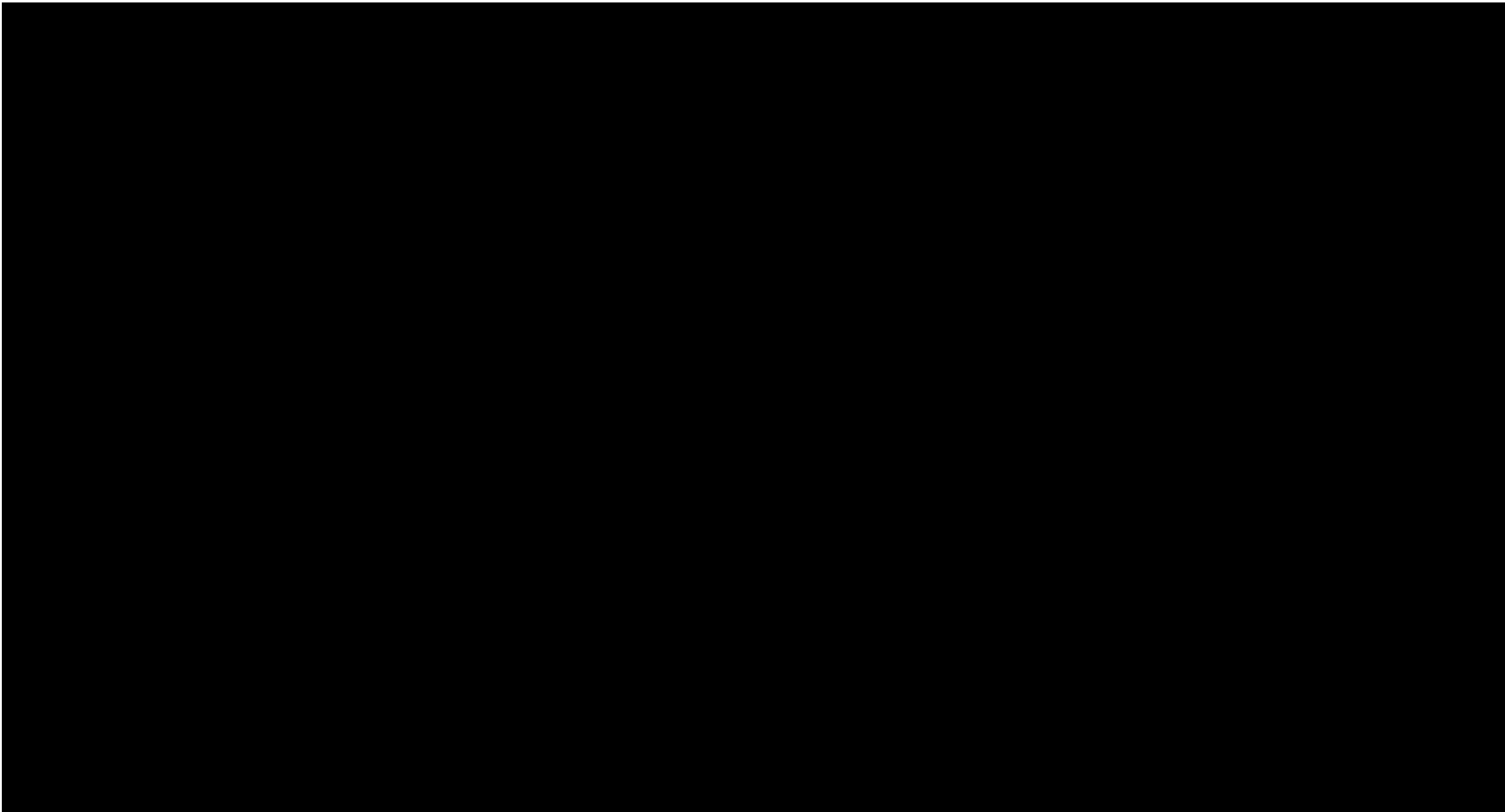


V – Volatile (Volátil)

U – Uncertain (Incerto)

C – Complex (Complexo)

A – Ambiguous (Ambíguo)



Modelo de Negócio com Canvas



PARCERIAS
PRINCIPAIS



ATIVIDADES
PRINCIPAIS



PROPOSTA
DE VALOR



RELACIONAMENTO
COM CLIENTES



SEGMENTOS DE
CLIENTES



Como?

RECURSOS
PRINCIPAIS



O que?

CANAIS



Para quem?

ESTRUTURA
DE CUSTOS

Quanto?



FONTES DE
RECEITA



9

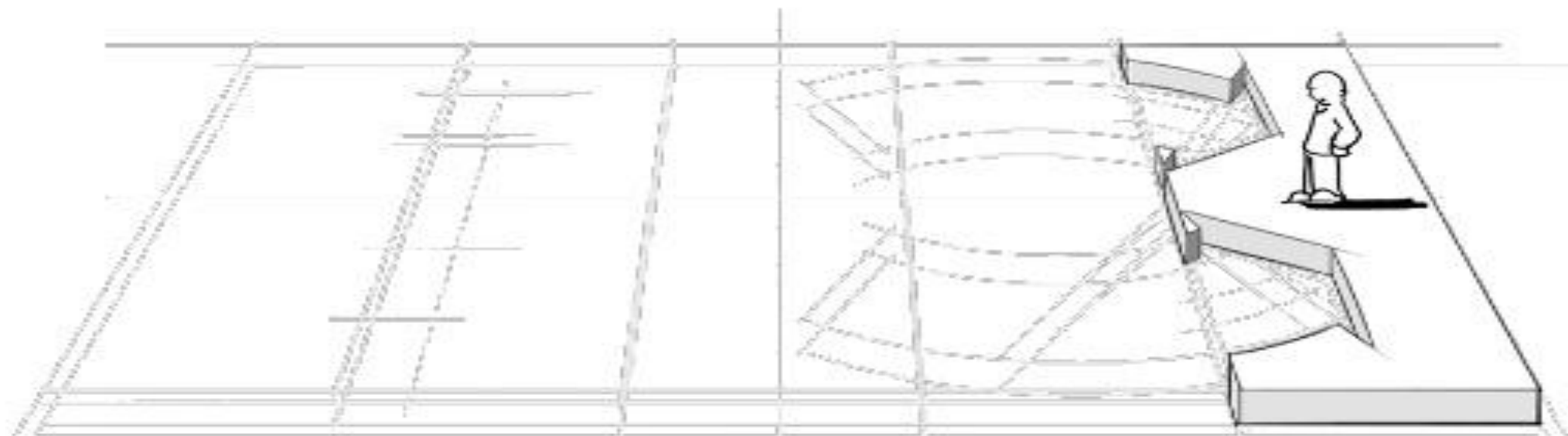
Blocos



1. Segmentos de Clientes

Para quem queremos criar valor?

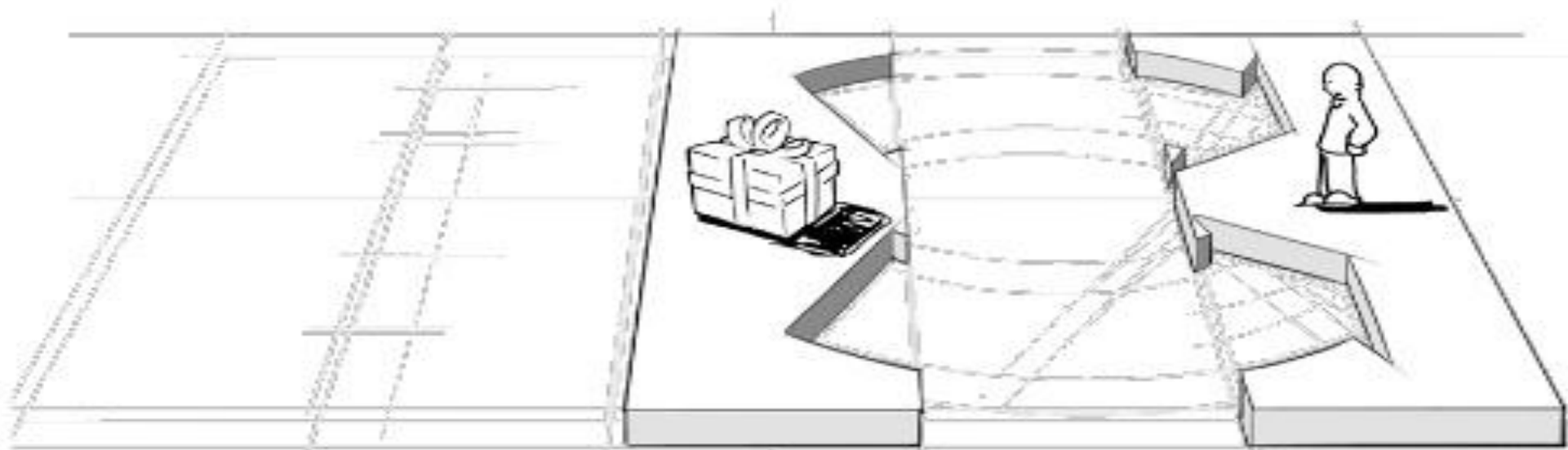
Quem serão os nossos clientes mais importantes?



2. Proposta de Valor

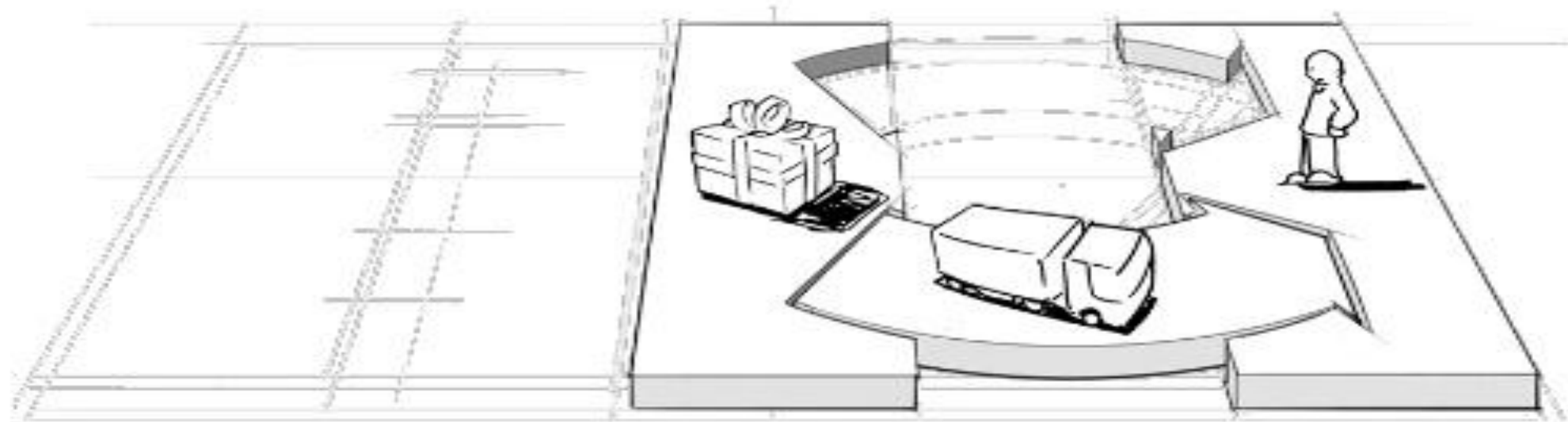
O que iremos oferecer para os nossos clientes?

Quais problemas estamos ajudando a resolver?



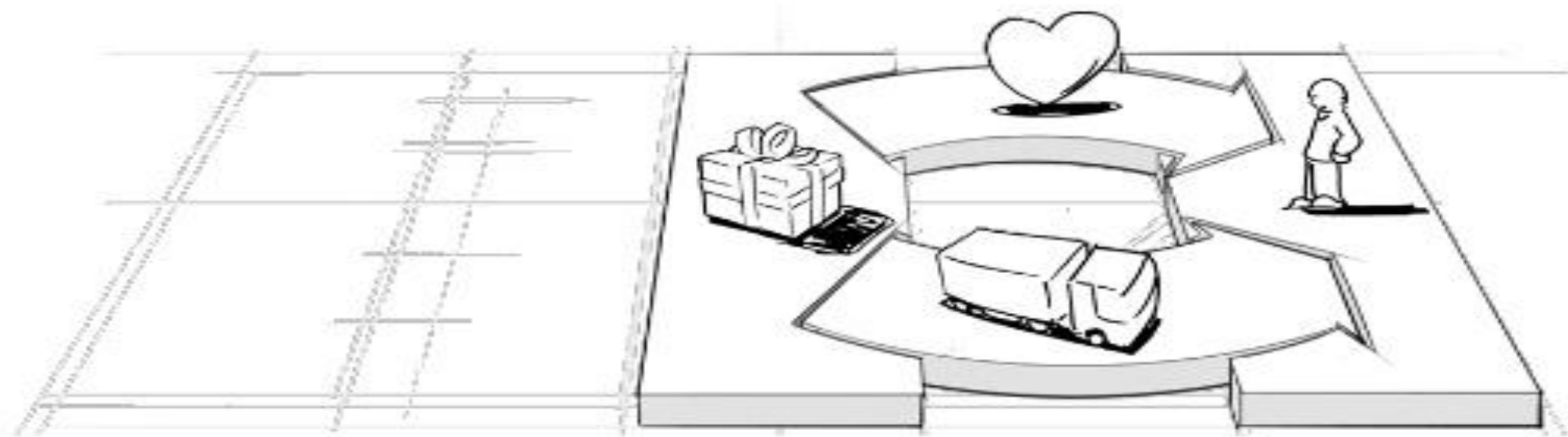
3. Canais de Distribuição

Quais canais de comunicação, distribuição e venda usaremos para entregar a proposta de valor?



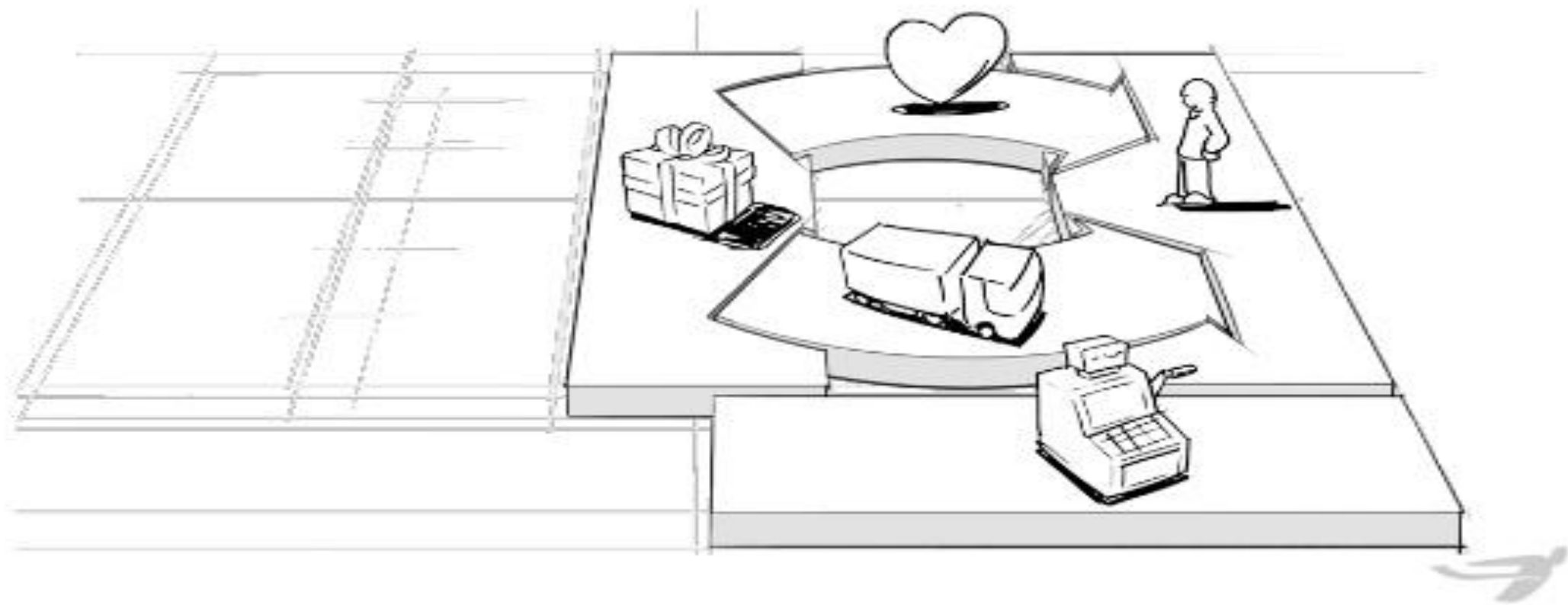
4. Relacionamento com o Cliente

Que tipo de relacionamento queremos manter com os clientes?
Como este relacionamento está integrado ao modelo de negócio?



5. Fluxo de Receitas

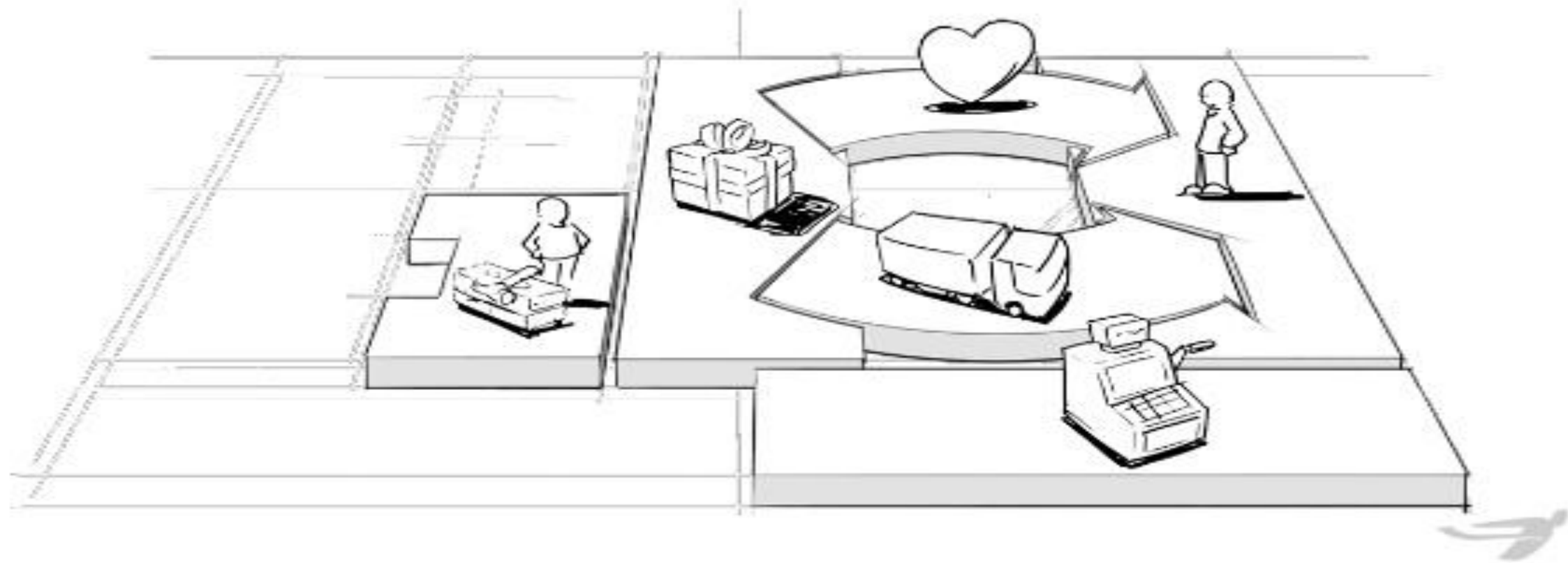
Quanto os clientes querem pagar pela nossa proposta de valor?
Como os nossos clientes preferem pagar?



6. Recursos-chave

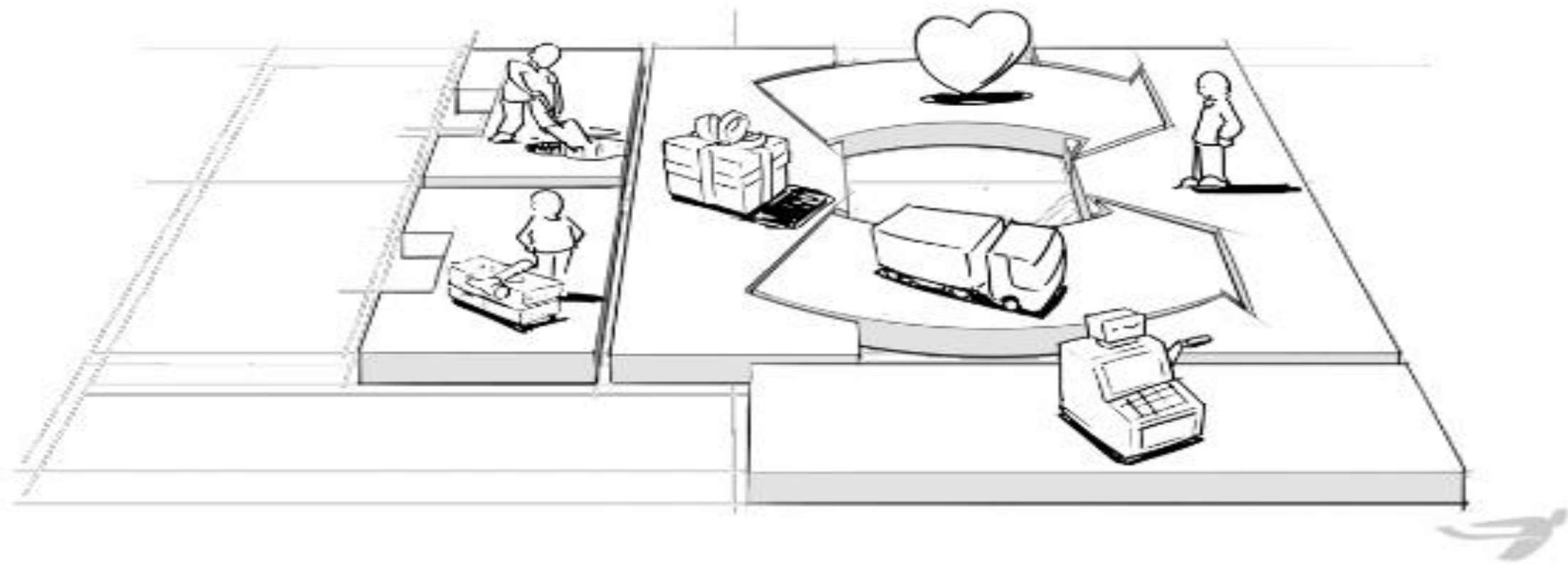
Quais recursos são necessários para fazer negócio funcionar?

Quais são os ativos mais importantes para o modelo de negócio?



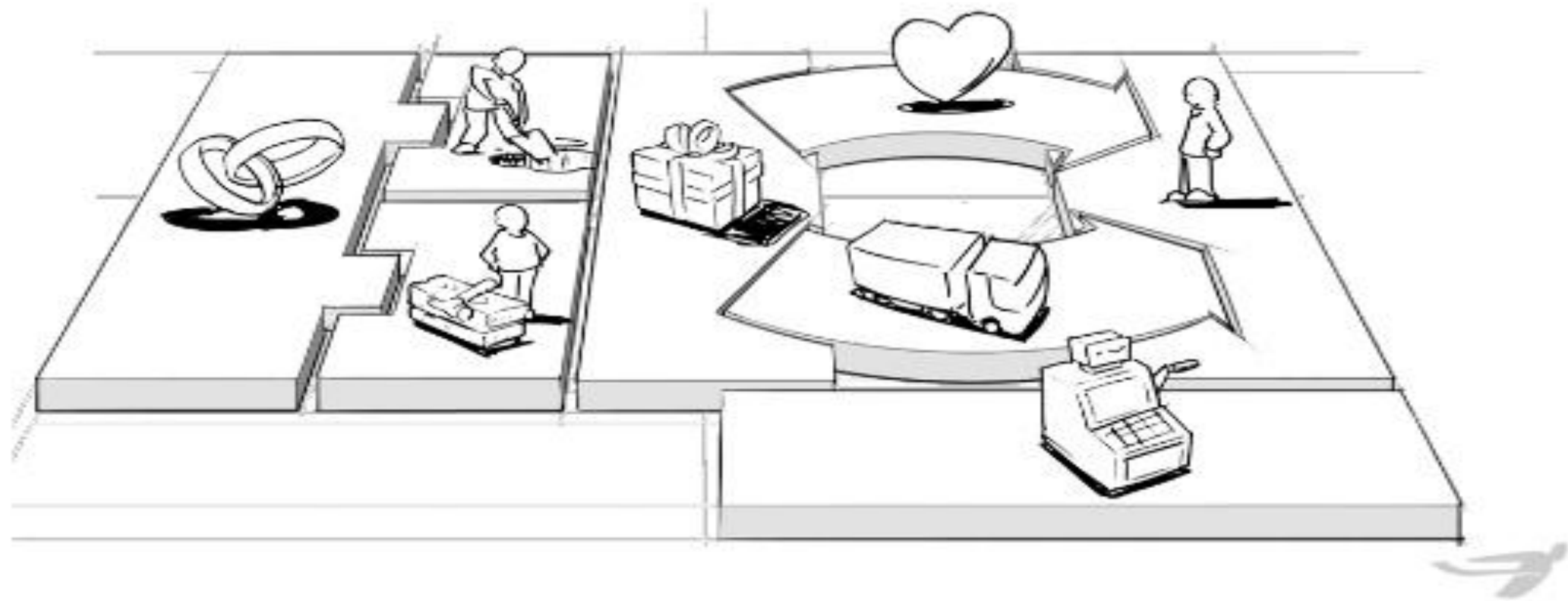
7. Atividades-chave

Quais são as atividades importantes para negócio funcionar?
O que precisa ser feito para que o negócio opere com sucesso?



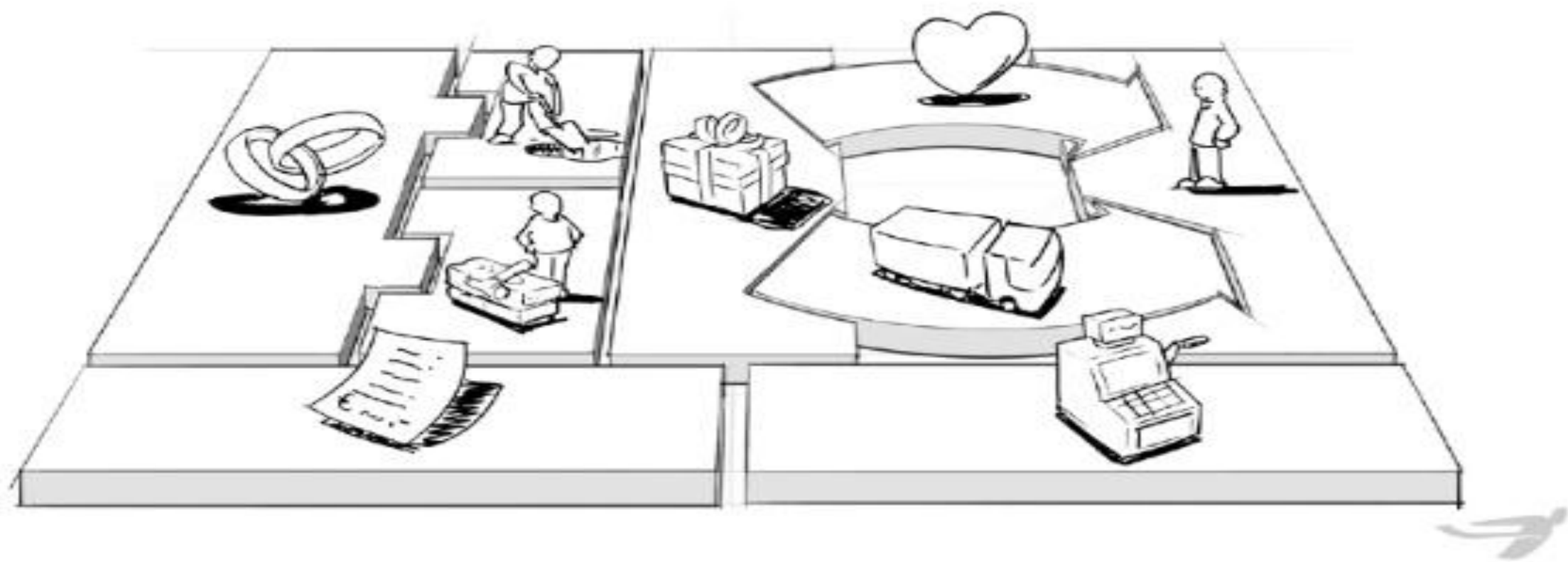
8. Parceiros-chave

Quais as parcerias necessárias para criar e entregar a proposta de valor ao cliente?



9. Estrutura de Custos

Quais são os custos mais importantes relacionados a operação do modelo de negócio?



Business Model Canvas

Parceiros
chave



Atividades
chave



Proposta
de valor



Relacionamento
com o cliente



Segmentos
de clientes



Recursos
chave



Canais de
distribuição



Estrutura da custos



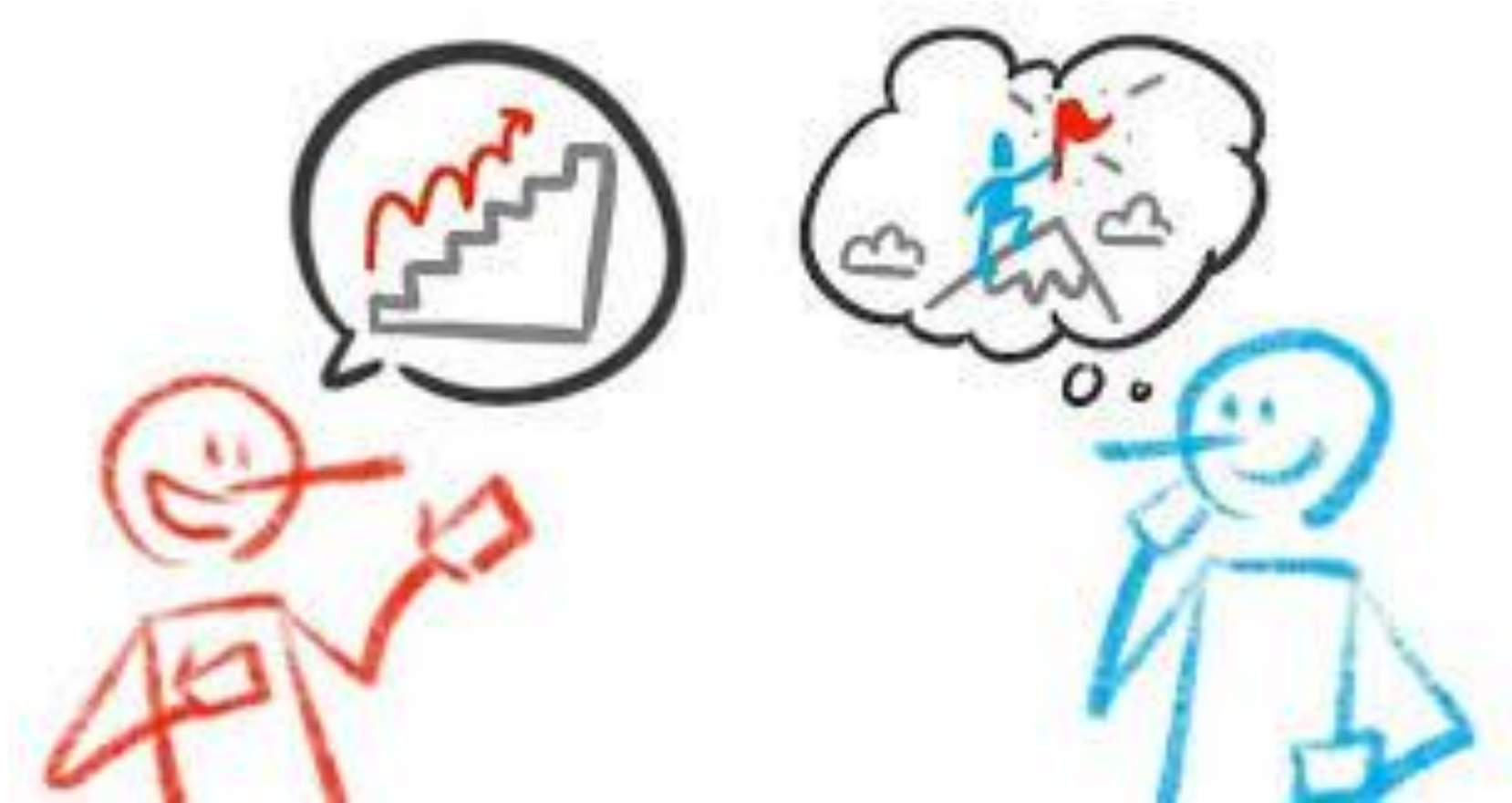
Fluxo de receitas



The Business Model Canvas

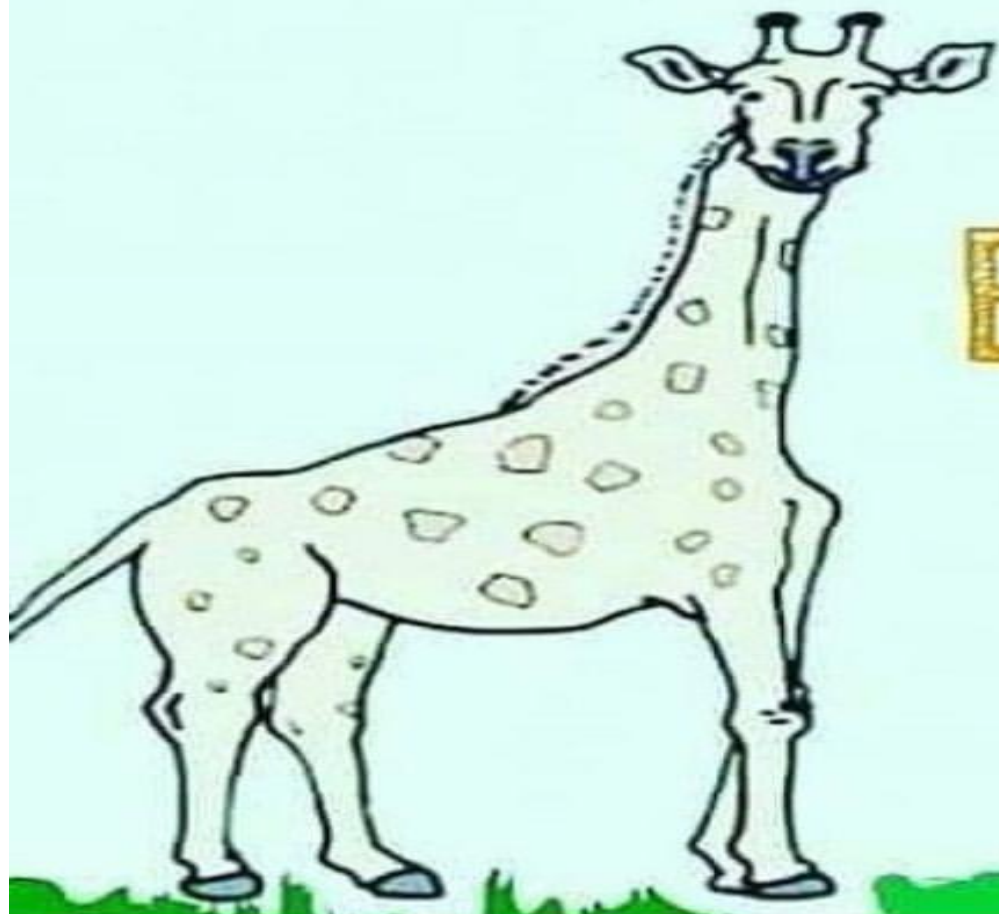


Mapa da Empatia



O QUE
ESTA
FAZENDO?

TENTANDO VER AS
COISAS PELO SEU
PONTO DE VISTA.



Em
pa
tia



MUDANÇA:
esta é hora





buggy life

Enquanto a *Mudança é externa, muitas vezes repentina*, e funciona através de um processo relativamente curto, a *Transição é interna e possui um processo bem mais longo e enraizado*.



A jornada emocional

A curva da transição pessoal de John Fischer (2012)



Existe uma dor por trás dos processos de transição e mudança. E essa dor é a Resistência





COGNIÇÃO | Nível do pensar

A palavra-chave desta resistência é **INFORMAÇÃO**

Mas como tratar essa resistência?

O primeiro passo é tirar todas as dúvidas possíveis e alimentar essas pessoas com uma riqueza de informações a respeito da ***Mudança, seu processo, e sua implementação.***

EMOÇÃO | Nível do sentir

A palavra-chave desta resistência é **ENVOLVIMENTO**

Como tratar essa resistência?

E tudo começa com a transparência, o olho no olho. Uma forma de envolver quem possui este tipo de resistência é **incentivar o contato por meio de encontros presenciais**, e uma *maior proximidade humana*.



AÇÃO | Nível do querer

A palavra-chave desta resistência é **TREINAMENTO**

Como com tratar essa resistência?

Aqui é preciso treinar as pessoas, tranquilizá-las, mostrar como elas podem trabalhar com a nova tecnologia, ***dar espaço para que elas possam testar a Mudança na prática.***



***Uma organização é feita de pessoas.
Olhe para as pessoas, e você saberá do
que aquela organização precisa.***

A futuristic scene featuring a human hand shaking a robotic hand. The background is filled with digital data, including a globe, a bar chart, and various percentages (100%, 90%, 80%, 50%, 40%, 30%, 20%). The overall aesthetic is high-tech and digital.

Obrigada!

Thais Bandeira