



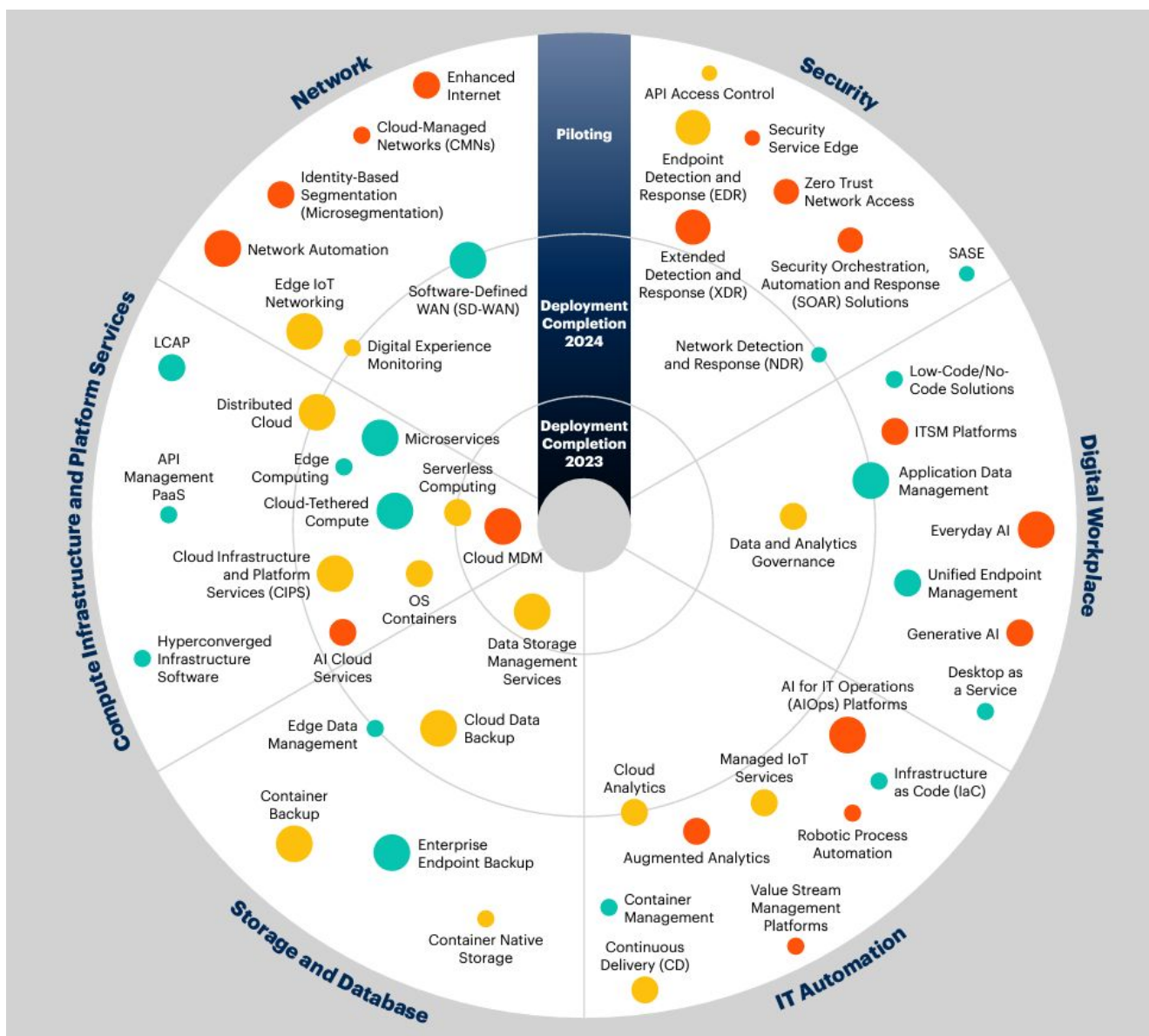
2 métodos para aplicar melhor a tecnologia



** Este é o primeiro artigo de uma série sobre aplicações de Inteligência Artificial. Mas é importante falarmos sobre um mapa mental que ajuda a pensar em tecnologia aplicada ao negócio, de forma que ela esteja alinhada à expectativa de trazer retorno sobre o investimento.*

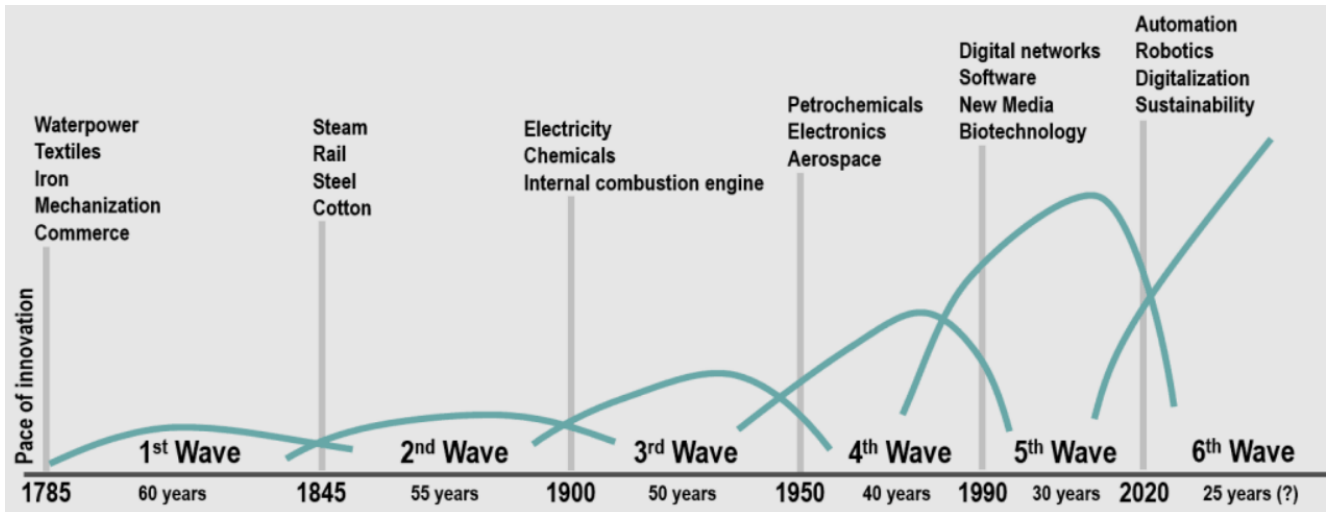
O mercado de tecnologia se tornou extremamente especializado. Depois da liderança técnica, qual o próximo passo ou salto na sua carreira? A formação horizontal que preenche lacunas e forma líderes corporativos se tornou mais complexa (porque o horizonte aumentou).

E continuará aumentando. Esta é uma visão de Roadmap do Gartner sobre adoção de tecnologia.



Quero te contar 2 caminhos úteis que me habilitaram a conversar com níveis de negócio.

Mas antes, olhe esse gráfico sobre desafios.



Grandes ondas de inovação

Tecnologia é meio. Aplicação. Você precisa se posicionar como um resolvidor de problemas. Os dois gráficos acima mostram que o número de ferramentas de tecnologia é grande demais para você conseguir experimentar todas elas por si só. Essa especialização será infinita.

Tech é o facilitador de um produto, não o produto.

Área fim é a área onde a tecnologia é aplicada. Arquitetura, Python, Data Lake são meios. O fim, é um aplicativo feito para comunicação. O fim, é um robô que gerencia o estoque.

Um negócio geralmente é construído com várias áreas complexas interagindo com o objetivo de aumentar receita ou reduzir custos. Assim como Tecnologia é meio, Marketing, Vendas, Finanças, RH também são. É teoria dos conjuntos. Se temos conhecimento da intercessão, a comunicação flui.

E se pretende aumentar sua relevância como executivo, precisa aprender a conversar sobre os objetivos de negócio.

Para conseguir quebrar melhor esses objetivos, selecionei as 2 áreas de conhecimento que mais me ajudaram a melhorar a comunicação e relevância dentro das empresas:

- Empreendedorismo e as dores de se levantar um negócio

Gosto muito de dois possíveis objetivos de negócio: aumentar receita e reduzir custos. O motivo é que eles estão por trás da maioria das metas, índices ou KPI's corporativos.

Uma ferramenta que pode ajudar a comunicar melhor é OKR. Pra te forçar a exercitar definir metas desde o nível Estratégico até o Operacional. O [Axel Rittershaus criou um curso](#) bem direto ao ponto que pode te ajudar.

Antecipar receita, postergar custo, Fixo ou Variável, Tempo de implantação e lead time, Margem de Lucro e o impacto de cada salário e nova vaga. Consegue imaginar como você pode otimizar sua operação?

Levantar um negócio é difícil. E o Ben Horowitz, conta muitas situações vivenciadas que talvez seja o momento de você enxergar. [Livro: O lado difícil das situações difíceis](#)

- Marketing e Vendas



Especialistas em aumentar receita. Digital Ads, Inbound, Outbound, Funil de conversão, Venda consultiva.

Como encontrar leads e colocá-los no topo do funil? Consegue qualificar um lead? Se o produto é digital, você já participou do treinamento de vendas? Conhece seus concorrentes?

E num caminho inusitado, vale a pena conhecer o Mário Magalhães e seus ensinamentos que ajudaram a Wise Up.

E o podcast os sócios mostra ainda a visão atual da marca Aramis e o tipo de profissional que de TI que estão procurando

Quanto mais Sistêmica sua visão, mais fará sentido, mais próximo do business. Como você pode aplicar tecnologia junto ao Marketing e Vendas para Aumentar Receita e Reduzir custos?

Reparou que os 2 caminhos propostos são Meio?

Você precisa tomar um café com seus pares (Finanças, Marketing, Vendas) antes da próxima reunião de planejamento estratégico.



“Atravessar esse rio sozinho será mais difícil”

Referências:

Gartner:

https://www.gartner.com/en/publications/technology-adoption-roadmap-for-midsize-enterprises?utm_source=linkedin&utm_medium=cpc&utm_campaign=RM_NA_2023_ITL_MSE_PSOC_LG1_MSEGBPDLILGF&utm_term=technologyadoptionmse&utm_content=technologyadoptionmseroadmap

Long waves:

<https://www.routledge.com/The-Natural-Advantage-of-Nations-Business-Opportunities-Innovations-and-Governance-in-the-21st-Century/Hargroves-Smith/p/book/9781844073405>

Curso de OKR: Axel Rittershaus:

<https://www.udemy.com/course/okr-101-set-and-achieve-your-goal>

PodCast: Os sócios: Aramis:

<https://open.spotify.com/episode/5V4M4nZzoGyYunKQhB6Q9A?si=jbw9LmxITeSfZ5E8mft54g>

PodCast: Mário Magalhães: <https://youtu.be/hHaL3xHBspM>

Livro: O lado difícil das situações difíceis: Como construir um negócio quando não existem respostas prontas: Ben Horowitz:

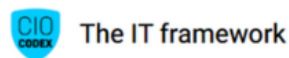
<https://www.amazon.com.br/lado-dif%C3%ADcil-das-situa%C3%A7%C3%B5es-dif%C3%ADceis/dp/857827976X>



Fernando Araujo

CTO, Mestre e especialista em Inteligência Artificial quer ajudar empresas a ampliarem a utilização de IA seja para redução de custos ou aumento de receita.

Já entregou projetos que impactaram milhares de pessoas nas áreas de Mineração, Financeira, Bens de Consumo, Logística, Educação, Meio Ambiente, Segurança Pública, Saúde, Redes Sociais, e Beleza & Bem Estar.



O conteúdo apresentado neste website, incluindo o framework, é protegido por direitos autorais e é de propriedade exclusiva do CIO Codex. Isso inclui, mas não se limita a, textos, gráficos, marcas, logotipos, imagens, vídeos e demais materiais disponíveis no site. Qualquer reprodução, distribuição, ou utilização não autorizada desse conteúdo é estritamente proibida e sujeita às penalidades previstas na legislação aplicável