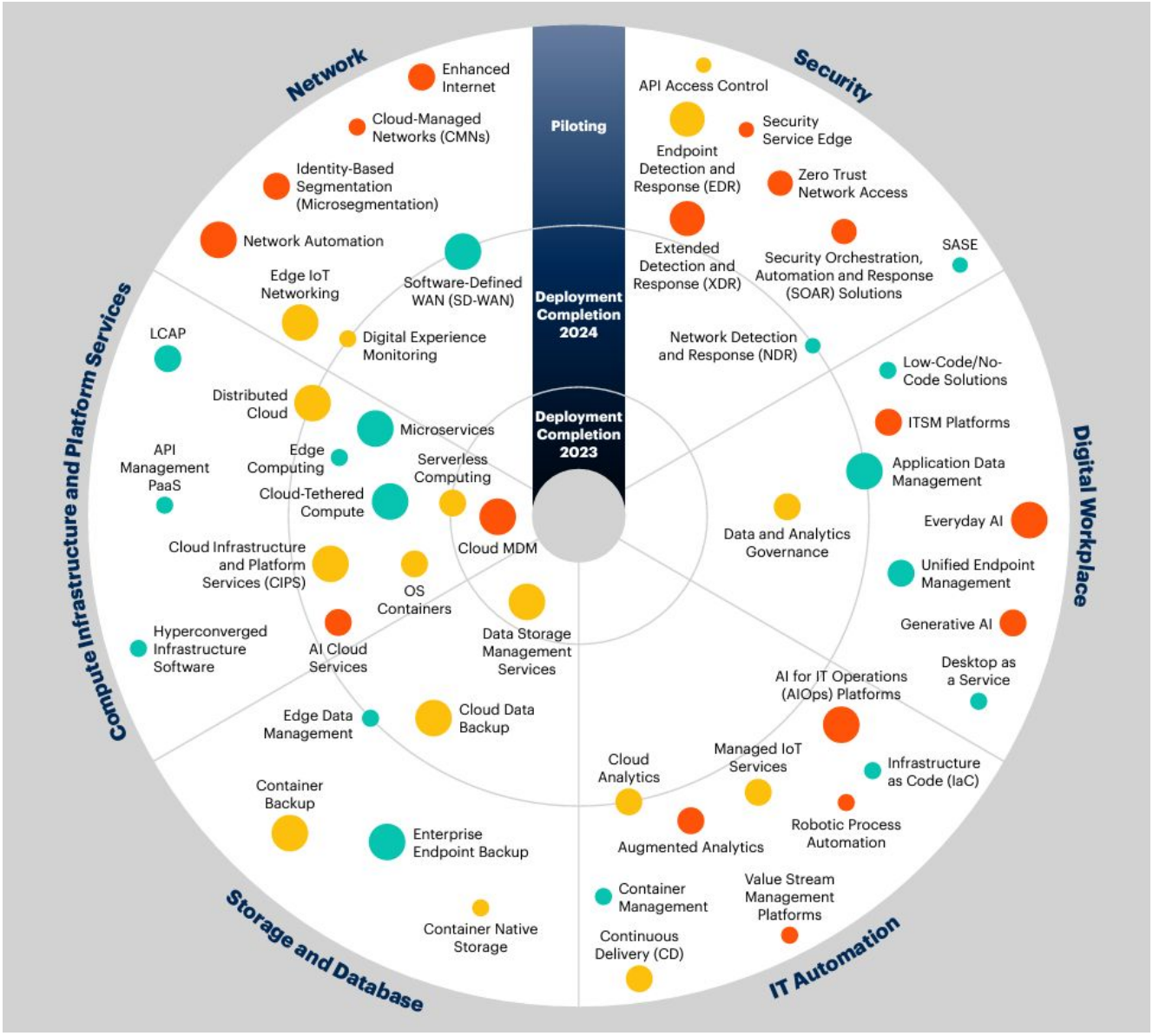


** Este é o primeiro artigo de uma série sobre aplicações de Inteligência Artificial. Mas é importante falarmos sobre um mapa mental que ajuda a pensar em tecnologia aplicada ao negócio, de forma que ela esteja alinhada à expectativa de trazer retorno sobre o investimento.*

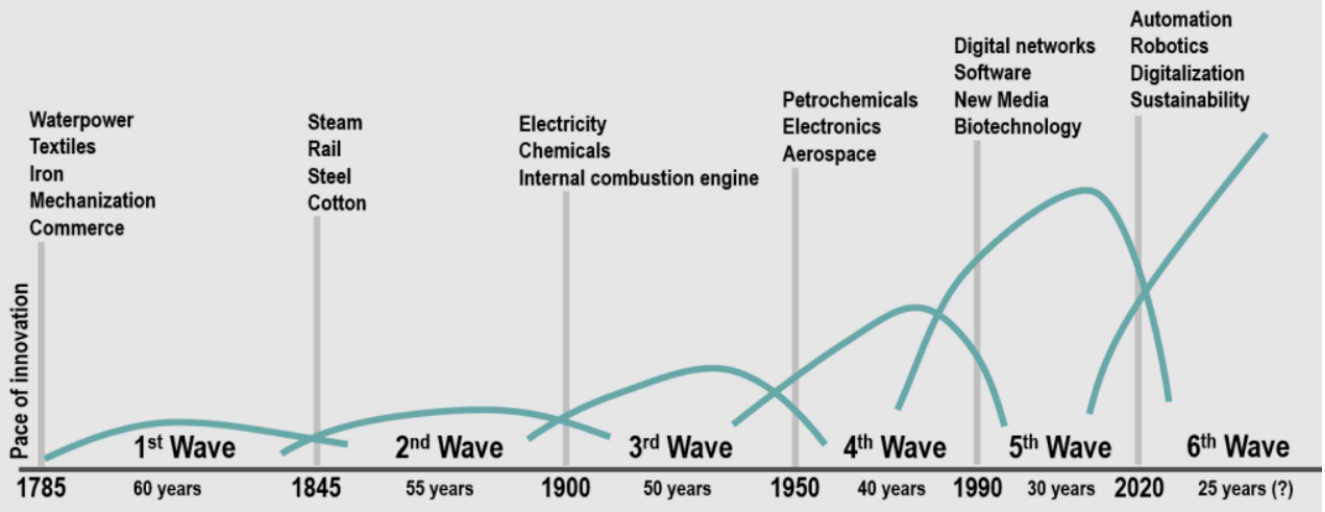
O mercado de tecnologia se tornou extremamente especializado. Depois da liderança técnica, qual o próximo passo ou salto na sua carreira? A formação horizontal que preenche lacunas e forma líderes corporativos se tornou mais complexa (porque o horizonte aumentou).

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 resolvedor 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_ITLMSE_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