

## **Transformar para vencer**

*Por Flavio Paim Rodrigues*

Vivemos tempos de mudanças e evoluções importantes. Inteligência Artificial, Internet das Coisas, Digitalização, BIG DATA, Redes Sociais, Tecnologia em Nuvem, Dispositivos Móveis, Impressão 3D e Indústria 4.0 são apenas o começo de um mundo totalmente novo que está surgindo e se consolidando.

Todas essas mudanças afetam os negócios, fazendo com que novos modelos de negócios, ideias, produtos, serviços e soluções surjam e desafiem mercados e empresas existentes.

O seu mercado mudou e continuará mudando, de forma cada vez mais intensa e rápida. Se você não entender essa realidade e não fizer nada para se adaptar às mudanças, perderá competitividade e poderá ficar de fora do jogo. As empresas precisam se transformar para poder acompanhar as demandas, tecnologias e concorrência e comportamento dos consumidores em constante mudança. Porém, normalmente, as empresas não mudam porque querem, elas mudam porque não evoluíram e não têm outra escolha.

Transformar um negócio pode ser doloroso e arriscado, já que isso pode significar mudanças radicais e reestruturações significativas. Entretanto, há uma grande diferença entre mudar para sobreviver e se transformar para vencer.

Mais do que mudar, é necessário evoluir. Evolua antes que você precise. Não apenas mude as ferramentas, transforme a mentalidade do seu negócio.

Permanecendo alerta e evoluindo com o mercado, você enxergará uma oportunidade em que os outros veem uma ameaça. Concentre-se em seus clientes, reavalie processos, atualize produtos e serviços, adote novas tecnologias, treine e desafie a sua equipe.

Reveja e atualize as suas estratégias e concentre-se em aspectos do seu negócio que permanecerão estáveis ao longo do tempo, como as necessidades essenciais de seu cliente, por exemplo.

Jeff Bezos, CEO da Amazon explica: “Se você deseja construir um negócio bem-sucedido e sustentável, não se pergunte o que poderia mudar nos próximos dez anos que poderia afetar sua empresa. Em vez disso, pergunte a si mesmo o que não vai mudar e, em seguida, coloque toda a sua energia e esforço nessas coisas”.

Ao site Business Insider, Bezos sugere que você construa uma estratégia de negócios em torno das coisas que sabe serem estáveis no tempo - como se os clientes sempre preferissem preços mais baixos - e depois investisse pesado para garantir que você fornecesse essas coisas e melhorasse sua entrega delas o tempo todo.

**Crie algo épico. Não mude apenas para sobreviver. Mude para vencer.**