

# TOP 10

## Metas de Negócios para Empresas em Crescimento e Como Atingi-las



Como todas as outras, as empresas em crescimento se deparam com novos desafios e oportunidades quando se empenham em expandir seus negócios na economia digital moderna.

Sua empresa pode aproveitar os benefícios do porte, por exemplo, ser capaz de inovar rapidamente com mais agilidade e menos burocracia, ao mesmo tempo que também se prepara para dimensionar e expandir os negócios para novos mercados com processos eficazes, insights de dados e tecnologia. O objetivo é fazer tudo isso sem perder nenhum aspecto importante da empresa.

**Leia o artigo para conhecer as 10 principais prioridades de negócios compartilhadas por empresas em crescimento\* e dicas sobre como alcançá-las.**

\*Fonte da lista das 10 prioridades principais: "Próximas Etapas na Transformação Digital: Como as Pequenas e Médias Empresas Aplicam Tecnologia para Atingir as Principais Metas de Negócios", IDC InfoBrief, janeiro de 2017, patrocinado pela SAP e com base em uma pesquisa da IDC junto a 3.904 profissionais de empresas com 10 até 999 colaboradores em 13 países diferentes.

# 10 Principais Prioridades dos Negócios

- 1** Conquistar novos clientes
- 2** Aumentar a receita
- 3** Aumentar a eficiência e a produtividade
- 4** Reduzir os custos
- 5** Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade
- 6** Incentivar a inovação
- 7** Promover a fidelidade dos clientes
- 8** Melhorar o fluxo de caixa
- 9** Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento
- 10** Aumentar a vantagem competitiva

**1****Conquistar novos clientes****2**

Aumentar a receita

**3**

Aumentar a eficiência e a produtividade

**4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6**

Incentivar a inovação

**7**

Promover a fidelidade dos clientes

**8**

Melhorar o fluxo de caixa

**9**

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

**10**

Aumentar a vantagem competitiva

## Conquistar novos clientes



**Aproveite insights de várias fontes**, inclusive de transações online e offline, atividades de marketing, interações de serviço, mídias sociais e até de dados de dispositivos baseados na tecnologia Internet das Coisas (IoT), para ter uma visão completa do cliente.



**Engaje os clientes** onde e como eles preferirem – online ou offline, recursos móveis, mídias sociais ou bate-papo – e proporcione experiências consistentes em todos esses pontos de contato.



**Proporcione experiências contextuais e diferenciadas**, esteja você vendendo para consumidores ou organizações.



**Use novas tecnologias**, como machine learning e IoT, para ter processos inteligentes e eficientes de captação de clientes.

“ O SAP Business One® nos ajudou a integrar todos os nossos processos de negócio a uma plataforma única, o que nos permitiu analisar os dados com mais rapidez e por diferentes ângulos. Assim, respondemos às demandas dos clientes de maneira muito mais rápida e precisa do que antes.”

Benjamin Sippl, CFO, Mugele Group

A adoção do SAP® Hybris® Commerce ajudou a DocMorris N.V. a obter estes benefícios:

**10%** de crescimento por meio de uma loja online responsiva

**3x** taxa de conversão mais alta na loja online

**1**

Conquistar novos clientes

**2****Aumentar a receita****3**

Aumentar a eficiência e a produtividade

**4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6**

Incentivar a inovação

**7**

Promover a fidelidade dos clientes

**8**

Melhorar o fluxo de caixa

**9**

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

**10**

Aumentar a vantagem competitiva

## Aumentar a receita



**Obtenha insights de clientes usando funções analíticas** para oferecer oportunidades relevantes de cross-sell e up-sell.



**Reduza os riscos e custos associados à tomada de novas oportunidades do mercado**, aproveitando a tecnologia de nuvem que pode ser rapidamente dimensionada de acordo com as suas necessidades empresariais.



**Feche negócios com mais rapidez** usufruindo da tecnologia de colaboração, por exemplo, videoconferência e plataformas de colaboração social.

Com as soluções SAP Hybris® Commerce Cloud, a annie selke obteve:

**94%** de aumento na receita online para marca de atacado

**82%** de aumento na receita online para marca de varejo

“ Como membro do [SAP] Ariba® Discovery Advantage Plus, podemos ver e concorrer com eficiência em um número ilimitado de novas oportunidades que, anteriormente podiam ser perdidas, e expandir de modo significativo nossos negócios usando essa solução de comércio eletrônico.”

– Julia Moore, desenvolvimento de negócios, Eco Construction and Maintenance Management LLC

**1**

Conquistar novos clientes

**2**

Aumentar a receita

**3****Aumentar a eficiência e a produtividade****4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6**

Incentivar a inovação

**7**

Promover a fidelidade dos clientes

**8**

Melhorar o fluxo de caixa

**9**

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

**10**

Aumentar a vantagem competitiva

## Aumentar a eficiência e a produtividade



**Reduza o tempo gasto na administração** com fluxos de trabalho automatizados que usam tecnologia baseada em IoT e machine learning.



**Acesse as informações necessárias, de maneira rápida e fácil**, com soluções de computação in-memory e receba atualizações de dados em tempo real para tomar decisões rapidamente. Melhore o processo decisório com relatórios em tempo real e no formato adequado, por exemplo, com dashboards de gerenciamento.



**Simplifique as tarefas e otimize os processos** usando a tecnologia de aplicativos com as melhores práticas empresariais integradas.



**Monitore os principais indicadores de desempenho** de todas as áreas funcionais da empresa em tempo real, para acompanhar o progresso e identificar oportunidades de melhoria.

Com a solução SAP Analytics Cloud, a CubeServ AG obteve:

**50x** mais rapidez na geração de dashboards

**10x a 100x** mais rapidez no upload, integração e análise de dados

Com o SAP Jam™ Collaboration, o tempo médio necessário para fechar negócios diminuiu **9%**, subtraindo cerca de **10 horas** de toda a negociação realizada pela equipe.

Fonte: "The Total Economic Impact of SAP Jam Collaboration" (O Impacto Econômico Total do SAP Jam Collaboration), um estudo encomendado em julho de 2016, realizado pela Forrester Consulting em nome da SAP.

1

Conquistar novos clientes

2

Aumentar a receita

3

Aumentar a eficiência e a produtividade

4

**Reduzir os custos**

5

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

6

Incentivar a inovação

7

Promover a fidelidade dos clientes

8

Melhorar o fluxo de caixa

9

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

10

Aumentar a vantagem competitiva

## Reduzir os custos



Pratique o **sourcing estratégico para reduzir os custos** associados à busca e qualificação de fornecedores usando ferramentas avançadas de colaboração e redes de comércio empresarial.



Aproveite os membros da equipe com eficiência e **reduza os custos indiretos com colaboradores** por meio de uma programação eficaz e adequando os recursos disponíveis às suas necessidades.



Aprimore sua **cadeia de suprimentos** com visibilidade de cada etapa do processo, acompanhando as demandas dos clientes, a utilização de ativos e os níveis de estoque.



Reduza o **custo de propriedade de TI**, adquirindo um software integrado – como soluções em pacote em vez de soluções independentes – que demande menos gerenciamento.

# 15%

A Vectus Industries reduziu custos operacionais ao implantar a solução SAP S/4HANA® Enterprise Management.

O SAP Analytics (anteriormente SAP BusinessObjects™ Analytics) levou a **60%** de redução de custos relacionados a processos de negócios e tarefas ou procedimentos repetitivos durante um período de três anos.

Fonte: "The Total Economic Impact of SAP BusinessObjects Analytics", um estudo encomendado em outubro de 2016, realizado pela Forrester Consulting em nome da SAP.

1

Conquistar novos clientes

2

Aumentar a receita

3

Aumentar a eficiência e a produtividade

4

Reduzir os custos

5

**Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade**

6

Incentivar a inovação

7

Promover a fidelidade dos clientes

8

Melhorar o fluxo de caixa

9

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

10

Aumentar a vantagem competitiva

## Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade



**Desenvolva um plano de ação tecnológico** para dar suporte ao crescimento da empresa e ajudá-lo a alcançar as metas de transformação digital, obtendo vantagem competitiva sobre as empresas que não são inovadoras.



**Analise seu desempenho em tempo real**, compare os resultados reais com a previsão e identifique proativamente as áreas de melhoria.



**Simplifique os processos integrando o software** a compras, finanças, contabilidade e produção.



Quando você fizer a expansão dos negócios internacionalmente, **escolha a tecnologia de fornecedores que conhecem os requisitos globais**, como legislação tributária, e forneçam soluções que o ajudem a manter o compliance.

“ Com a introdução do SAP Business One, observamos melhoria de 64% na eficiência empresarial. Estabelecemos um sistema para acomodar o crescimento da Seojin Chemical, padronizando as informações e administrando as mudanças. Concluímos todos os preparativos para entrar no mercado mundial.”

– In-Kyu Song, consultor sênior, Seojin Chemical Co. Ltd.

Com a adoção da solução SAP Business ByDesign®, a Living Proof conseguiu se preparar para o crescimento sem problemas:

**300%** de aumento na receita

**230%** de aumento na linha de produtos



**1**

Conquistar novos clientes

**2**

Aumentar a receita

**3**

Aumentar a eficiência e a produtividade

**4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6****Incentivar a inovação****7**

Promover a fidelidade dos clientes

**8**

Melhorar o fluxo de caixa

**9**

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

**10**

Aumentar a vantagem competitiva

## Incentivar a inovação



Use **funções analíticas para ter feedback rápido** sobre o que está e não está funcionando, para garantir que suas inovações estejam na direção certa.



**Facilite a entrada** de toda a organização e todos os limites geográficos, com stakeholders internos e externos, como clientes e parceiros de negócio. Use uma gama de ferramentas e plataformas de colaboração para ajudar pessoas a compartilharem conhecimento e ideias.



**Monitore de perto os novos desenvolvimentos do mercado**, inclusive o que seus concorrentes estão fazendo, para estar a par de novas oportunidades.

“ O SAP Business ByDesign multiplica os recursos das equipes de finanças e projetos e, ao mesmo tempo, aumenta a eficiência dos processos e a geração de relatórios essenciais. Ao reduzirmos o tempo gasto na administração, podemos dar mais atenção às atividades científicas que avançam o desenvolvimento de vacinas que salvam vidas.”

– Dr. Odile Leroy, diretor executivo, European Vaccine Initiative

“ Com o SAP Cloud Platform, podemos dar vida à Internet das Coisas. Nossos bots e sensores estão fazendo a diferença na vida das pessoas e mudando o mundo. Sinto-me orgulhoso.”

– Robin Kearon, SVP de canais e alianças, Kore.ai

**1**

Conquistar novos clientes

**2**

Aumentar a receita

**3**

Aumentar a eficiência e a produtividade

**4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6**

Incentivar a inovação

**7****Promover a fidelidade dos clientes****8**

Melhorar o fluxo de caixa

**9**

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

**10**

Aumentar a vantagem competitiva

## Promover a fidelidade dos clientes



**Ouçá seus clientes.** Monitore as conversas das mídias sociais e facilite seu contato com as pessoas para problemas ou feedback.



**Use seus programas de fidelidade para capturar mais insights** das preferências dos clientes e poder oferecer promoções relevantes e valiosas.



**Torne mais pessoal a experiência do cliente pós-venda** fornecendo às equipes de serviço uma visão abrangente dos detalhes sobre eles e interações anteriores.

Com as soluções SAP BusinessObjects™ Business Intelligence, a P.N. Gadgil & Sons obteve:

**90%** de satisfação do cliente.

“ Com as soluções SAP Hybris, podemos usar as histórias de compras dos clientes, e o software SAP Predictive Analytics nos orienta nas sugestões de produtos certos, adequados ao perfil deles. Usamos esses aplicativos para gerenciar o programa de pontos que oferecemos em nossos outlets para gerar fidelização dos clientes.

– Tohru Yami, presidente, Snow Peak

**1**

Conquistar novos clientes

**2**

Aumentar a receita

**3**

Aumentar a eficiência e a produtividade

**4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6**

Incentivar a inovação

**7**

Promover a fidelidade dos clientes

**8****Melhorar o fluxo de caixa****9**

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

**10**

Aumentar a vantagem competitiva

## Melhorar o fluxo de caixa



**Tenha visibilidade das operações** para projetar com mais precisão os buffers de caixa necessários.



**Acompanhe os processos de “entrada e saída de caixa”** quando ocorrerem, para controlar melhor o fluxo de caixa.



**Gerencie suas contas a receber com atenção** estabelecendo meta de dias com créditos pendentes, desenvolvendo políticas claras de crédito dos clientes e acompanhando os pagamentos devidos.



**Use insights de dados** para administrar com eficiência seu pessoal, sua cadeia de suprimentos e suas operações de produção, reduzindo os requisitos de estoque e recursos.

Com o SAP S/4HANA, a Convergent IS obteve:

**48%** de redução de dias com créditos pendentes

**12%** de melhoria no compliance da gestão de gastos de fornecedores

“ Futebol é um negócio puramente baseado no fluxo de caixa. Às vezes, mesmo quando não estou em campo, tenho as finanças em mente. Com o SAP Business ByDesign, posso me concentrar no jogo.”

– Mario Hamm, diretor de finanças, FC Nürnberg e.V.

**1**

Conquistar novos clientes

**2**

Aumentar a receita

**3**

Aumentar a eficiência e a produtividade

**4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6**

Incentivar a inovação

**7**

Promover a fidelidade dos clientes

**8**

Melhorar o fluxo de caixa

**9****Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento****10**

Aumentar a vantagem competitiva

## Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento



**Combine a gestão de talentos e a colaboração** não apenas para transformar a experiência do novo contratado e ajudar os colaboradores a progredir rapidamente, mas também para acelerar o desenvolvimento deles e a evolução na carreira.



**Engaje os colaboradores e motive-os** para que tenham melhor desempenho por meio de constante diálogo com gerentes e treinamento e feedback contínuos.



**Forneça planos de carreira claros e atraentes** para engajar os colaboradores e cultivar os talentos, com o respaldo das oportunidades de aprendizagem combinada.



**Incentive uma cultura de aprendizagem,** aumentando a colaboração e o compartilhamento de conhecimento entre colaboradores, gerentes e especialistas.



**Cultive talentos e desenvolva programas de liderança** que estejam totalmente integrados ao planejamento de sucessões.

“ Com o SAP SuccessFactors® HCM Suite, podemos acompanhar um colaborador a cada estágio da carreira na BCLC e conferir seu desenvolvimento; ele nos dá as ferramentas para melhorar nossa taxa de sucessão.”

– Wayne Porterfield, diretor de gestão de talentos, British Columbia Lottery Corporation

Com as soluções SAP SuccessFactors, a truesign obteve:

**70%** de redução no esforço necessário para executar a avaliação de desempenho

**3x** mais rapidez na definição de metas e execução de alinhamento

**1**

Conquistar novos clientes

**2**

Aumentar a receita

**3**

Aumentar a eficiência e a produtividade

**4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6**

Incentivar a inovação

**7**

Promover a fidelidade dos clientes

**8**

Melhorar o fluxo de caixa

**9**

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

**10****Aumentar a vantagem competitiva**

## Aumentar a vantagem competitiva



**Responda com mais rapidez a um mercado em mudança usando funções analíticas** para acompanhar informações essenciais sobre concorrentes, preços e descontos.



**Aprimore a experiência do cliente** com uma abordagem colaborativa que tenha respaldo de informações compartilhadas nas redes de negócios digitais.



**Mantenha um controle rigoroso dos custos** usando funções analíticas em tempo real para otimizar processos operacionais.



**Abandone os modelos de negócios tradicionais** e leve sua empresa a um outro patamar, explorando novas oportunidades oferecidas pela transformação digital.



**Esteja pronto para se adaptar a modelos de negócios em constante mudança** e garanta dimensionamento rápido e flexível para atender a novos requisitos à medida que sua empresa cresce.

“As soluções SAP SuccessFactors colocam à nossa disposição os melhores dados sobre talentos. Elas otimizaram processos de planejamento de sucessões e recrutamento para nos ajudar a atrair e reter talentos e competir com uma eficiência muito maior.”

– Shawn Richardson, diretor de RH e desenvolvimento e treinamento organizacionais, TranSystems Corporation

“Conseguimos obter dados reais e confiáveis para melhorar nossos produtos, de modo mais científico, bem como nossa competitividade.”

– Guo Renyong, diretor de TI, Asia Cuanon Technology Shanghai Co. Ltd.

**1**

Conquistar novos clientes

**2**

Aumentar a receita

**3**

Aumentar a eficiência e a produtividade

**4**

Reduzir os custos

**5**

Viabilizar o crescimento mantendo alta qualidade

**6**

Incentivar a inovação

**7**

Promover a fidelidade dos clientes

**8**

Melhorar o fluxo de caixa

**9**

Aumentar a retenção de equipes e desenvolvimento

**10**

Aumentar a vantagem competitiva

## Por que empresas em crescimento escolhem a SAP?

Com o software da SAP, funções e departamentos trabalham em conjunto para conectar processos de toda a empresa, colocar recursos no lugar certo e simplificar a realização do trabalho. Nossas soluções ajudam empresas em crescimento a manter o foco na conquista de novos clientes e reter os existentes. Podemos ainda capacitar os colaboradores para tomar decisões informadas no momento, acompanhar o desempenho da empresa, superar os concorrentes e manter o crescimento dos negócios.

**Você estará pronto para os desafios e oportunidades mais adiante, pois as soluções SAP nunca ficarão obsoletas, independentemente de onde seus negócios o levem.**



### Administre sua empresa

Conecte pessoas e processos – desde relatórios financeiros e de despesas até suprimento e estoque – a um mecanismo integrado que pode dimensionar com eficiência, controlar os custos, gerenciar o compliance e ajudar a equipe a tomar decisões rápidas e necessárias para operar a empresa à sua maneira.



### Engaje os clientes

Concentre toda a organização na criação de experiências significativas do cliente, dando aos colaboradores o contexto necessário para adaptar cada interação com o cliente ao que cada cliente precisa.



### Capacite seu pessoal

Dê aos colaboradores, aos gerentes e a todo o departamento de RH as ferramentas para aumentar com eficiência as equipes e as próprias carreiras, e que você possa recrutar e reter a força de trabalho necessária para levar seus negócios adiante.



### Aprimore o processo decisório

Disponibilize insights que norteiam decisões para toda a equipe, para que possam ver o que está acontecendo hoje, prever o futuro e tomar medidas inteligentes no momento para manter sua empresa no caminho do sucesso.