

Novas Estratégias e Modelos de Negócio

Academia Online *Estratégia em Ação*

Descrição do módulo

Todas as organizações combinam elementos tradicionais e digitais na gestão das suas atividades. Mas os negócios mais tradicionais tendem a ser geridos uma maneira bastante distinta dos mais digitais...

De facto, quanto mais tradicional for a empresa, maior é a propensão para a sua estratégia ser formulada com algum conservadorismo, e executada de uma forma mais rígida, adequando-se sobretudo a mercados e indústrias estáveis. Inversamente, nas empresas predominantemente digitais, a formulação da estratégia costuma ser mais disruptiva, e a sua execução mais ágil, adequando-se assim melhor a mercados e indústrias em rápida mudança.

Reconhecendo o mérito destas estratégias inovadoras, as organizações tradicionais têm vindo a promover ativamente a sua própria transformação digital, integrando as tecnologias digitais nas suas estratégias, sistemas, processos, produtos e serviços, exponenciando a criação de valor.

Assim se compreende que tantas empresas estejam atualmente a rever os seus modelos de negócio, e a maneira como estruturam a sua atuação. Podem, por isso, coexistir hoje em dia no mesmo setor *bricks and clicks*, *pure players*, plataformas de intermediários e comunidades digitais, com *freemium*, subscrição e afiliação. Naturalmente, as indústrias não transitaram ao mesmo tempo para os novos modelos de negócio digitais. As indústrias pioneiras incluíam *software*, jogos de vídeo, música, filmes, livros e notícias, enquanto a segunda vaga abrangeu indústrias de maior volume, incluindo a venda *online* de produtos físicos de consumo corrente (alimentação, bebidas, roupa, etc.) e duradouro (mobiliário, eletrodomésticos, automóveis, etc.), viagens e serviços financeiros.

Entretanto, novas indústrias emergentes estão a começar a migrar para o ambiente digital, como os serviços profissionais (consultoria, advocacia, etc.), a saúde (consultas por vídeo, cirurgias remotas com *robots*, etc.) e a educação (aulas, explicações, etc.), como é o caso das Academias Online da CATÓLICA-LISBON.

No final do módulo, cada Participante será capaz de:

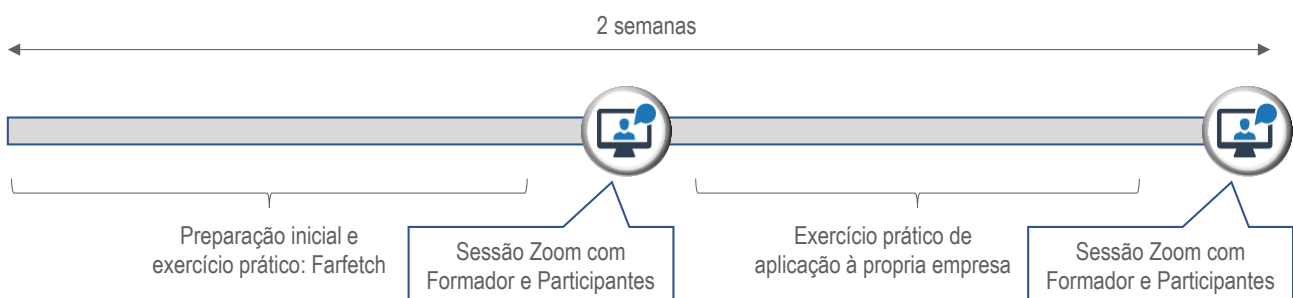
1. Definir objetivos de criação de valor e estruturar a estratégia da sua empresa;
2. Adaptar a sua gestão estratégica a negócios tradicionais e/ou digitais;
3. Desenvolver estratégias inovadoras para o seu negócio;
4. Explorar novos modelos de negócio que permitam a execução da estratégia.

Abordagem

O módulo terá um tempo total de aprendizagem para cada Participante de 5 horas. Será dividido em 5 fases:

1. Preparação inicial: disponibilização antecipada de vídeos e documentação com os conceitos críticos;
2. Aplicação prática: aplicação dos conceitos ao *case-study* da Farfetch (caso breve, de 1 página), respondendo às questões do caso;
3. Primeira sessão Zoom (duração de 1h30): revisão dos tópicos do módulo e análise conjunta mais detalhada do *case-study* da Farfetch;
4. Aplicação prática: aplicação dos conceitos às próprias empresas, recorrendo a um template em powerpoint disponibilizado para facilitar a realização dos exercícios;
5. Segunda sessão Zoom (duração de 1h30): partilha e debate das estratégias e modelos de negócios propostos para as empresas dos Participantes, e recomendações finais para potenciar o desenvolvimento estratégico dos negócios.

A abordagem encontra-se esquematizada em baixo:



Nota biográfica

O Prof. Adriano Freire é Presidente do STRAT&EGOS Institute, tendo liderado projetos de consultoria e formação em estratégia, liderança e desenvolvimento organizacional para multinacionais e grandes e médias empresas de muitos países.

Doutorado em Gestão de Empresas (Tóquio, Japão), o Prof. Adriano Freire é também Professor da Universidade Católica Portuguesa e do The Lisbon MBA (parceria com o MIT dos EUA), onde recebeu múltiplas vezes o prémio de Best Professor.

O Prof. Adriano Freire é ainda orador convidado em conferências nacionais e internacionais e autor de vários best-sellers sobre Estratégia, Inovação, Internacionalização e Desenvolvimento Organizacional.

