

Transformação Digital é para mim?

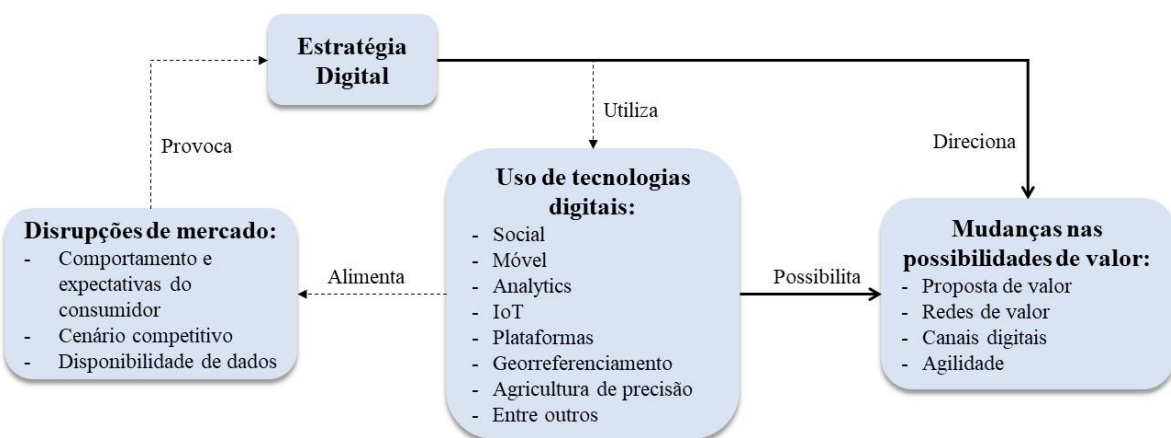
Ana Gabriela M. Barros

Se até 2019 a digitalização já era uma tendência para o agronegócio, 2020/21 tem acelerado ainda mais essa realidade, impulsionando a busca por implementação de inovações digitais. Com tantas novas oportunidades possibilitadas pela tecnologia, a indústria, juntamente com produtores e distribuidores têm se questionado quanto às formas de entrada e maior participação neste mundo digital. Muitos já possuem diversas iniciativas digitais e outros até já adaptaram seus produtos e serviços para incluir as inovações tecnológicas ofertadas pelos mais de 1.000 startups existentes no país. Neste contexto, se intensifica também a procura pela tão falada Transformação Digital. Mas afinal, o que é, de fato, uma transformação digital?

A transformação digital é um processo e vai além do desenvolvimento de tecnologias e parcerias com startups. Este processo é melhor detalhado pela Figura 1 e se inicia com o gatilho de mercado, ou seja, com os novos usos da tecnologia, que modificam o comportamento e expectativa do consumidor. Tais mudanças de mercado provocam respostas estratégicas por parte dos produtores, distribuidores, indústrias e outros agentes da cadeia. Esta Estratégia digital vai direcionar o uso das novas tecnologias dentro de sua empresa, as parcerias a serem estabelecidas e as modificações internas da organização necessárias.

A Estratégia digital irá provocá-lo no sentido de “será que realmente preciso oferecer esse serviço deste startup? ”; “preciso mesmo do software x para a região que atendo? ”; “meus clientes demandam uma interação mais digital? ”. Ou seja, ela será o seu direcionador para as principais mudanças na oferta de valor de seu negócio, fundamentada pelas principais motivações, dores e necessidades dos clientes que você atende.

Figura 1 – O processo de Transformação Digital



Fonte: Adaptado de Vial (2019)

Todo este processo é conhecido como Transformação Digital e tem como fim oferecer maior valor ao seu cliente ou até mesmo aumentar sua eficiência operacional e produtiva.

Portando, se você pretende iniciar um processo de transformação digital dentro de sua empresa, pense primeiramente em sua motivação, no perfil e demandas de seus clientes, bem como nas oportunidades que o mercado oferece.

Antes mesmo de firmar parcerias ou contratar produtos / serviços digitais, avalie as mudanças na sua proposta de valor e avalie também as reestruturações internas necessárias (“precisarei de uma pessoa dedicada à tecnologia? ”; “será necessário capacitar colaboradores? ”; “preciso mudar algum aspecto de minha operação? ”, entre outras reflexões de sua operação interna).

Pensando na realidade do agrodistribuidor, a transformação digital já vem ocorrendo, em estágios iniciais, como com a implementação de plataformas ou parcerias para fornecer um serviço digital. Contudo, neste ano de 2020, mais do que nunca, estas iniciativas necessitam ter um direcionamento e envolver toda a operação: produtos, serviços, atendimento e gestão.

Para isso, é necessário que o agrodistribuidor tenha de forma clara, sua principal motivação para implementar um processo de transformação digital. Caso a motivação seja apenas replicar a atuação de um concorrente, as chances de sucesso diminuem. A motivação correta para um processo de transformação digital está centrada no cliente e em como oferecer valor diferenciado inspirado nas novas tecnologias.

A partir disso, identificar as reais necessidades do cliente torna-se ainda mais importante! Tendências já muito presentes no dia a dia do agrodistribuidor, a venda de valor e o papel do vendedor, agora se aceleram com o contexto do COVID-19 e digitalização do campo.

Em suma, a transformação digital contempla transformação do negócio como um todo, centrado no cliente e inspirado na tecnologia. Para que obtenha sucesso em sua transformação, o agrodistribuidor deve ter em mente o papel do vendedor para identificar necessidades dos clientes e utilizá-las para elaborar uma estratégia digital. Com ela, é possível remodelar a oferta de produtos e serviços, bem como capacitar seus colaboradores para o mundo digital e incentivar a cultura da organização para a inovação digital.

Portanto, sim, a transformação digital é para você! Comece pelo seu cliente, olhe para o seu negócio como um todo e crie uma estratégia digital que entregue novo valor a seus clientes! A partir desta estratégia, acione sua rede de parceiros e identifique quais alterações internas serão necessárias para ofertar este valor!

Estratégia Digital: você tem a sua?