AGTU – THE GLOBAL UNIVERSITY

PLANO TECH GROWTH INC.

AUTOR: ELLEN CRUZ FELIZARI

Objetivo: propor um plano de ação em resposta às ameaças identificadas durante o monitoramento do ciclo estratégico da empresa.

Atualmente a empresa enfrenta uma desaceleração de seu crescimento devido: 1) as mudanças das regulamentações no setor de saúde, 2) o aumento da concorrência, 3) resistência da alta gestão e de alguns colaboradores para a inovação e 4) a dificuldade de reter os talentos que a empresa possui.

É importante ressaltar o ciclo de monitoramento da estratégica atual, na aferição dos indicadores de desempenho, identificou os desafios acima, que precisam ser superados, para que a empresa volte ao seu patamar de crescimento e se mantenha na vanguarda das soluções de software para o setor da saúde.

Este plano visa compor a estratégica deliberada da empresa, trazendo algumas estratégias emergentes que respondem aos desafios identificados.

Estratégia 1 - **Atualização das regulações do setor da Saúde:** assegurar que os produtos e serviços oferecidos pela empresa estejam em conformidade com as normas e padrões estabelecidos.

Ação 1: contratar uma consultoria jurídica especializada em regulamentações do setor de saúde.

Prazo: Nos próximos 3 meses.

Responsável: Departamento Jurídico em conjunto com o de Recursos Humanos.

Resultado esperado: aumento do time jurídico para as análises

Indicador de Desempenho: 1) Número de profissionais elaborando análises

Ação 2: atualizar a empresa sobre as mudanças regulatórias

Prazo: Contínuo.

Responsável: Departamento Jurídico

Resultado Esperado: Conformidade com as normas e padrões e aumento da confiança dos clientes.

Indicador de Desempenho:1) Número de conformidades regulatórias alcançados.

2) Índice de confiabilidade do cliente.

Ação 3: manter a atualização dos produtos e serviços oferecidos pela empresa

Prazo: Contínuo.

Responsável: Departamento de produtos

Resultado Esperado: produtos atualizados disponibilizados aos clientes

Indicador de Desempenho:1) Número de produtos atualizados.

2) Índice de satisfação dos clientes.

Estratégia 2 - **Inovação Contínua**: investir em pesquisa e desenvolvimento para manter a empresa na vanguarda da tecnologia de software de saúde.

Ação 1: implementar um programa de ideias de funcionários.

Prazo: Implementação do programa em 2 meses

Responsável: Departamento de Inovação.

Resultado esperado: Criação de novos produtos e serviços para o portfólio da empresa

Indicador de Desempenho: 1) Número de ideias implementadas

2) Taxa de lançamento de novos produtos

Ação 2: Realizar hackathons periodicamente

Prazo: Implementação em 6 meses e realização anual

Responsável: Departamento de Inovação.

Resultado esperado: Criação de novos produtos e serviços para o portfólio da empresa

Indicador de Desempenho: 1) Número de patentes registradas

2) Feedback dos clientes sobre as inovações

Ação 3: Conscientizar a alta e a média gestão sobre a importância da inovação

Prazo: contínuo a iniciar em 30 dias

Responsável: Departamento de Inovação + departamento de produtos.

Resultado esperado: engajamento de toda a empresa para fomentar a inovação em seu ambiente de trabalho

Indicador de Desempenho: 1) Feedback dos clientes sobre as inovações

Estratégia 3 – **Desenvolvimento de parcerias estratégicas:** estabelecer parcerias com hospitais, clínicas e instituições de saúde para o desenvolvimento conjunto de soluções que atendam às necessidades específicas do setor.

Ação 1: realizar pesquisa de mercado para identificar possíveis parceiros de desenvolvimento de produtos e serviços.

Prazo: contínuo a iniciar em 15 dias

Responsável: Departamento de inteligência de mercado.

Resultado esperado: lista de possíveis parceiros e clientes prospectados

Indicador de Desempenho: 1) Número de empresas atuantes no setor da saúde

Ação 2: firmar parcerias para o desenvolvimento de novos produtos e serviços

Prazo: contínuo a iniciar em 30 dias

Responsável: Departamento de inteligência de mercado + departamento comercial.

Resultado esperado: aumento da participação de mercado para a retomada do crescimento da empresa.

Indicador de Desempenho: 1) Número de parcerias firmadas

Ação 3: desenvolver um plano de expansão no mercado do setor de saúde

Prazo: 12 meses.

Responsável: Departamento de Comercial.

Resultado esperado: aumento da participação de mercado para a retomada do crescimento da empresa.

Indicador de Desempenho: Aumento na participação de mercado, número de novos clientes adquiridos.

Estratégia 4 – **Retenção de Talentos**: para engajar o quadro de funcionários e qualificá-los para acelerar a inovação de seus produtos, ajudando a empresa a se destacar da concorrência

Ação 1: promover ações gameficadas para sensibilização dos colaboradores sobre plano de cargos e salários

Prazo: contínuo a iniciar em 45 dias.

Responsável: Departamento de Recursos Humanos

Resultado esperado: diminuição do turn over

Indicador de Desempenho: 1) Número de funcionários alcançados com a campanha

Ação 2: Implementar programa de participação nos lucros

Prazo: implementação em 8 meses e execução anual

Responsável: Departamento de Recursos Humanos

Resultado esperado: diminuição do turn over e colaboradores satisfeitos com o trabalho.

Indicador de Desempenho: 1) % de colaboradores que atingiram 100% das metas

Ação 3: Implementar programa de recompensas

Prazo: implementação em 12 meses e execução anual.

Responsável: Departamento de Recursos Humanos

Resultado esperado: Funcionários fidelizados e leais

Indicador de Desempenho: 1) Índice de satisfação dos funcionários

2) Número de colaboradores participantes do programa anualmente.

Estratégia 5 – **Diversificação do Portfólio**: para aumentar a participação no mercado de atuação.

Ação 1: priorizar ideias de produtos desenvolvidas nos hackatons e com parcerias

Prazo: contínuo a iniciar em 45 dias após a realização dos hackatons e após o desenvolvimento dos produtos provenientes das parcerias.

Responsável: Departamento de Produtos

Resultado esperado: inserção de novos produtos no mercado

Indicador de Desempenho: 1) Número de novos produtos inseridos no portfólio

Ação 2: lançar novos produtos no mercado

Prazo: implementação em 6 meses

Responsável: Departamento de Comercial

Resultado esperado: aumento das receitas.

Indicador de Desempenho: 1) Receita proveniente de novos produtos/serviços

2) Taxa de adoção de novos produtos/serviços pelos clientes

Com essas ações implementadas espera-se que a empresa recupere seu espaço no mercado regional e futuramente possa expandir sua atuação para o mercado nacional. Dessa maneira poderá contribuir para o avanço no setor de saúde com a disponibilização de produtos inovadores e de vanguarda que contribuem para o bem-estar da população.