

AGTU – THE GLOBAL UNIVERSITY

CASE EMPRESA TECH GROWTH

Autor: Fernanda Horácio Falco

No caso em tela, a empresa Tech Growth Inc sofreu impacto de desaceleração por conta das mudanças regulatórias do setor em que atua, aumento da concorrência e desafios internos relacionados à inovação e retenção de talentos.

Diante desse cenário e com vistas a retomar o crescimento, deve-se adotar uma estratégia emergente visando a adaptação e flexibilização para voltar a atingir os resultados anteriores e ampliar possibilidades de obtenção de lucros e capacitação dos seus talentos internos.

Nos três aspectos que atualmente impactam os resultados da empresa, sugerimos a seguintes estratégias:

1-Quanto às mudanças regulatórias no setor de saúde:

- Diante de mudanças normativas que envolvem a atividade desenvolvida pela empresa, é de suma importância mapear os procedimentos internos e atualizá-los a fim de buscar uma evolução que permita acompanhar as novas exigências impostas pela alteração das normativas do setor;
- Treinamento dos colaboradores para que estejam cientes das mudanças e as implementem na execução do trabalho;
- Adequação tecnológica a fim de facilitar e agilizar os procedimentos internos, economizando tempo na execução;
- Atualização das políticas internas objetivando acompanhar o que se espera no futuro da organização, norteando os colaboradores a entender a filosofia da empresa e os caminhos que ela traça visando seu crescimento no mercado;

- Evolução dos processos internos para acompanhar as mudanças ocorridas. Caso seja necessária a redução ou agrupamento de algum setor por exemplo, para dinamizar as ações, melhorando o fluxo.

2-Em relação ao aumento da concorrência:

- Uma das estratégias possíveis seria implementar a coleta e análise dos dados obtidos por meio dos feedbacks dos clientes, ajustando o seu serviço ou produto com base nas informações do público-alvo;

- Criação de campanhas de marketing: a publicidade é uma grande aliada para que o nome da empresa seja conhecido e reconhecido no mercado;

- Priorização do atendimento ao cliente, a individualização do tratamento torna o cliente valorizado, reconhecido e isso o fideliza;

- Elaboração de relatórios sobre a concorrência: É importante conhecer a concorrência e entender o que ela oferece dentro do mercado para que a estratégia de crescimento ou possa abranger o oferecido com uma qualidade maior ou possibilite individualizar o que é oferecido a nível de mercado;

- Investir em parcerias: estabelecer parcerias ajudará na troca de informações, expansão da marca e investimentos externos dentro da empresa.

3-Desafios internos relacionados à inovação e retenção de talentos:

- Realização de reuniões periódicas para repasse de informações e coleta de experiências, estabelecer uma comunicação clara, efetiva e próxima com os colaboradores;
- Estabelecer programas de treinamento para a equipe, contribuindo para a potencialização do conhecimento;
- Promover cultura de aprendizado e inovação: capacitar para crescer;
- implementar a integração do trabalho, somando os esforços de colaboração e favorecendo o crescimento de ideias e soluções para as dificuldades que surgem;
- Criar programas de recompensas para os colaboradores que atingirem as metas estabelecidas.

Após a implementação das estratégias elencadas, espera-se o retorno ao nível de faturamento experimentado anteriormente com a constituição da marca no mercado e seu consequente reconhecimento, definindo seu posicionamento no mercado como referência na área de soluções de software.

Como indicadores de desempenho para acompanhamento das novas estratégias, entende-se que seriam os de desempenho, pois possibilitariam o acompanhamento efetivo e próximo das ações implementadas possibilitando a correção da rota com efetividade em caso de desconformidade com o que foi preestabelecido.

A periodicidade da análise dos dados demonstra o que está funcionando ou não, permitindo o alinhamento da estratégia. Isto pode ser feito através de softwares específicos que auxiliam na gestão.