



GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

EDUARDO CARMELLO

eduardo@enthusiasmos.com.br

www.enthusiasmos.com.br



DESIGN THINKING PARA NEGÓCIOS, PRODUTOS E SERVIÇOS

2023

2025

2028

>Orientar e Capacitar Empresas
para produzir o
Futuro Desejado<

Gestão Estratégica
Liderança Eficaz
Resiliência e Transformação
Cultura Organizacional



NOSSO PROPÓSITO

APRIMORAR A EXPERIÊNCIA E O SUCESSO DOS CLIENTES

**QUALIFICAR ORGANIZAÇÕES E LÍDERES PARA INOVAR
E GERAR VALOR SINGULAR EM AMBIENTES DE COMPLEXIDADE**

(Gestão de Mudança Estratégica, Cultural e Digital)



PROJETOS RECENTES



GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

1

**CONECTIVIDADE
COM OS
CLIENTES**

2

**PORTFÓLIO DE
PRODUTOS**

3

**OPERAÇÃO
ÁGIL**

4

**COMUNICAÇÃO
E
RELACIONAMENTO
COM OS CLIENTES**

ALTA CONECTIVIDADE COM OS CLIENTES

QUANTOS CLIENTES ESTÃO EM CADA PONTO DA JORNADA E O QUE FAZER PARA AJUDÁ-LOS A TOMAR BOAS DECISÕES

NÃO CONSIDERAÇÃO	INTERESSE	EXPERIMENTAÇÃO	COMPRA	EXPANSÃO		
DESCOBERTA	INTENÇÃO CONSIDERAÇÃO	AVALIAÇÃO NEGOCIAÇÃO	ADOÇÃO RETENÇÃO	LEALDADE LOVER - PROMOTOR		
			Recebe o pedido	Entrega o pedido	Onboarding	Suporte

ALTA CONECTIVIDADE COM OS CLIENTES

QUANTOS CLIENTES ESTÃO EM CADA PONTO DA JORNADA E O QUE FAZER PARA AJUDÁ-LOS A TOMAR BOAS DECISÕES

NÃO CONSIDERAÇÃO	INTERESSE		EXPERIMENTAÇÃO	COMPRA	EXPANSÃO		
DESCOBERTA	INTENÇÃO CONSIDERAÇÃO		AVALIAÇÃO NEGOCIAÇÃO	ADOÇÃO RETENÇÃO	LEALDADE LOVER - PROMOTOR		
Antecipa necessidades	Apoia em seu processo de busca	Analisa sua singularidade, contextualidade e CS	Recomenda conjunto de soluções singularizadas	Recebe o pedido	Entrega o pedido	Onboarding	Suporte

QUEM SÃO SEUS PRINCIPAIS CLIENTES? O QUE SENTEM, PENSAM, COMO SE COMPORTAM NA JORNADA DA EXPERIÊNCIA COM A MARCA?
ESTABELEÇA E PRIORIZE AS PRINCIPAIS MÉTRICAS DE SUCESSO CONCRETAS! SINGULARIDADE, CONTEXTO E COMPLEXIDADE QUE GERAM VALOR NO PRESENTE E FUTURO

1. Quais as principais métricas concretas de sucesso dos nossos principais clientes?

2. Quais suas dores e "job to be done?"

3. O que eles precisam nesse exato momento?

GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

1

**CONECTIVIDADE
COM OS
CLIENTES**

2

**PORTFÓLIO DE
PRODUTOS**

3

**OPERAÇÃO
ÁGIL**

4

**COMUNICAÇÃO
E
RELACIONAMENTO
COM OS CLIENTES**

DESIGN DE AGENDAS PARALELAS E CONVERGENTES

(DESEMPENHO/APERFEIÇOAMENTO + EXPLORAÇÃO/INOVAÇÃO)

QUE POTENCIALIZAM O MESMO PROPÓSITO:

CRESCIMENTO, SUSTENTABILIDADE e VANTAGEM COMPETITIVA

ORGANIZAÇÃO
AMBIDESTRA

DESIGN | INOVAÇÃO | PRIORIZAÇÃO



enthusiasmos
Consultoria em talentos humanos

Eduardo
carmello

**ORGANIZAÇÃO
AMBIDESTRA**

DESIGN | INOVAÇÃO | PRIORIZAÇÃO



**COMO ENCONTRAR
MAIS CLIENTES
PARA MINHAS SOLUÇÕES**

ENQUANTO

**ENCONTRO NOVAS
SOLUÇÕES
PARA MAIS CLIENTES**

**ORGANIZAÇÃO
AMBIDESTRA**

DESIGN | INOVAÇÃO | PRIORIZAÇÃO



**COMO ORGANIZO MELHOR
MINHAS TAREFAS
DE DESEMPENHO**

ENQUANTO

**CRIO PROCESSOS INOVADORES
NO MEU DIA A DIA
DE TRABALHO**

**ORGANIZAÇÃO
AMBIDESTRA**

DESIGN | INOVAÇÃO | PRIORIZAÇÃO

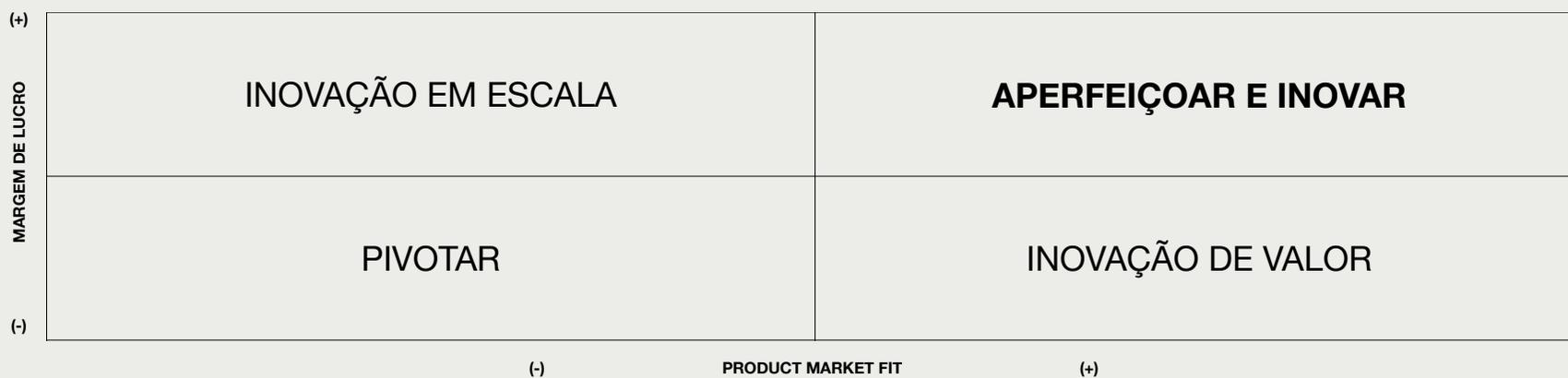


**TOCAR O NEGÓCIO
DE MODO
ÁGIL E EFETIVO**



**MUDO O NEGÓCIO
PARA CAPITALIZAR
OPORTUNIDADES**

PORTFÓLIO DE PRODUTOS



**ORGANIZAÇÃO
AMBIDESTRA**

DESIGN | INOVAÇÃO | PRIORIZAÇÃO



GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

1

**CONECTIVIDADE
COM OS
CLIENTES**

2

**PORTFÓLIO DE
PRODUTOS**

3

**OPERAÇÃO
ÁGIL**

4

**COMUNICAÇÃO
E
RELACIONAMENTO
COM OS CLIENTES**

GESTÃO POR CONTEXTO

DESIGN | INOVAÇÃO | APRENDIZAGEM



**“É um modelo de gestão que se concentra em
fornecer às equipes um contexto claro e detalhado sobre a estratégia, princípios e capacidades
para ajudá-las a se engajar, tomar decisões alinhadas e
agir de forma autônoma, sempre gerando valor
para os Clientes e para a Organização”**

Carmello

O FUNIL DO GERENCIAMENTO



DAS 08 HORAS DE TRABALHO...

**Alinhamento
Estratégico**

Inovação

PND Clientes

Apagar incêndio

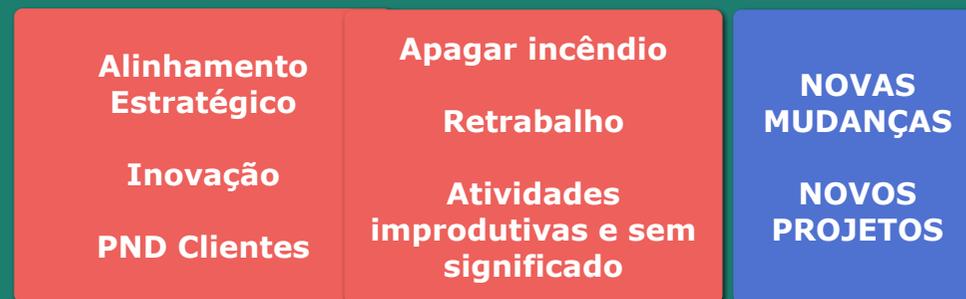
Retrabalho

**Atividades
improdutivas e sem
significado**



Fonte: João Alberto Arantes do Amaral

DAS 08 HORAS DE TRABALHO...



Quais as causas dos ladrões de tempo?



**Alinhamento
Estratégico**

Inovação

PND Clientes

Apagar incêndio

Retrabalho

**Atividades
improdutivas e sem
significado**

Sobrecarregado

Muitas barreiras

Pouco alinhado e priorizado

Pouca Sinergia



EFETIVIDADE

OPERACIONAL ÁGIL

FAZER DA ESTRATÉGIA UM PROCESSO VIVO E DE ALTO IMPACTO

**CLAREZA E FOCO
COM AS PRIORIDADES ESTRATÉGICAS**

**CONFIANÇA E COLABORAÇÃO ENTRE AS
EQUIPES PARA EXECUTAR A ESTRATÉGIA**

**RESPONSABILIDADE PARA GERAR
ENTREGAS "WOW"**

INDICADORES

**PRIORIDADES
+
BACKLOG**

**AUMENTA A
DENSIDADE DE TALENTOS
PARA O
MINDSET ESTRATÉGICO

AÇÃO E REFLEXÃO CONTÍNUA**

**CULTURA QUE FOMENTA
APRENDIZAGEM E INOVAÇÃO
NA AGENDA
SEMANAL**

**REALIZAÇÃO
E REVISÃO
DA ESTRATÉGIA
BY SPRINT**

**ENTREGAS
ANTECIPADAS E
CONTÍNUAS DE VALOR**

ENGAJAMENTO

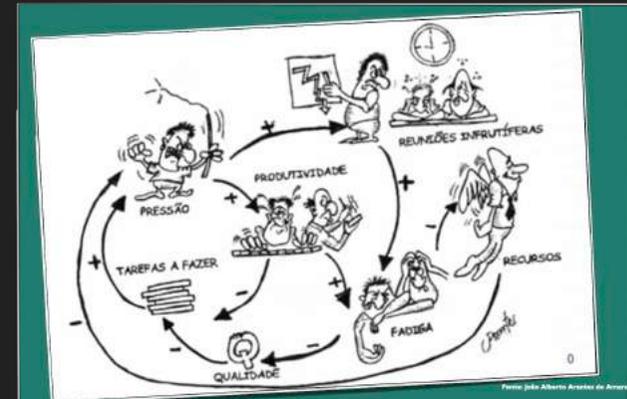
RESILIÊNCIA ESTRATÉGICA

ACCOUNTABILITY

OPERACIONAL ÁGIL

FAZER DA ESTRATÉGIA UM PROCESSO VIVO E DE ALTO IMPACTO

- 1 - Se bem desenhado, temos clareza de decisão frente às interferências e obstáculos**
- 2 - Favorece a curadoria e a blindagem de novas demandas que não são relevantes**
- 3. Paramos para investigar e retirar distrações, desperdícios e desfuncionalidade!**
- 4 - Na falta desse bom design, haverá muita inércia, inépcia e entropia**



RESSIGNIFIQUE PRODUTIVIDADE

PRODUTIVIDADE

COM QUE EFICÁCIA
ESTAMOS FAZENDO
O MÁXIMO DE TRABALHO
(RELEVANTE OU NÃO)
NO MÍNIMO TEMPO POSSÍVEL?



PRODUTIVIDADE INOVATIVA

"COM QUE RAPIDEZ
PROPORCIONAMOS
INOVAÇÃO E
VALOR SINGULAR
AOS NOSSOS CLIENTES?"



O NOVO DIFERENTE
@eduardocarmello

GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

1

**CONECTIVIDADE
COM OS
CLIENTES**

2

**PORTFÓLIO DE
PRODUTOS**

3

**OPERAÇÃO
ÁGIL**

4

**COMUNICAÇÃO
E
RELACIONAMENTO
COM OS CLIENTES**

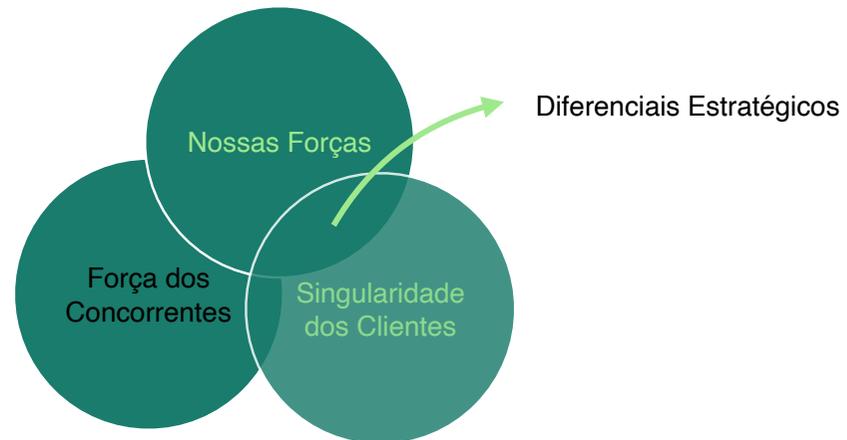
GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

IDENTIDADE ABRANGENTE

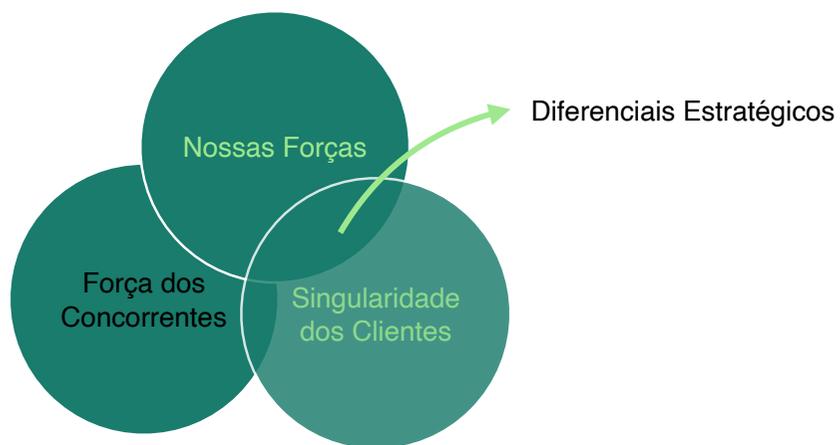
O QUE VOCÊ PODE FAZER PELO CLIENTE ALÉM DA OFERTA DE SEUS PRODUTOS?

1	2	3	4	5
<p>Olá, compre o meu produto.</p> <p>Que quantidade precisa?</p>	<p>Como realmente meu produto promove um diferencial?</p> <p>Como poder ser mais efetivo estrategicamente?</p>	<p>Como meu produto ajuda a construir mudanças e inovações em sistemas, processos, capacidades e cultura?</p>	<p>Quais outras questões/preocupações sistêmicas posso resolver na cadeia produtiva do cliente</p>	<p>Como ajudar meu cliente a conquistar mais clientes e mercado, atuando de forma inovadora?</p>
 Transacional	 Empatia	 Resolutividade	 Eficácia E Efetividade	 Crescimento

GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS



GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS



GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

CLIENTES	MÉTRICAS DE SUCESSO	PND's	NECESSIDADES CONTEXTUAIS	POSSÍVEIS SOLUÇÕES

GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

O GRANDE EQUÍVOCO DA **ALTA PERFORMANCE NO BRASIL**
É QUE ELA ESTÁ ASSOCIADA A TENSÃO, SOBRECARGA E RESULTADO A QUALQUER CUSTO.

TUDO ISSO É GESTÃO DE MÉDIA E BAIXA PERFORMANCE

ALTA PERFORMANCE TEM CLAREZA, ÉTICA, REFLEXÃO, EXECUÇÃO EXEMPLAR E TEMPO PARA INOVAÇÃO

E É TUDO ISSO QUE GERA RESULTADOS SUSTENTÁVEIS





GESTÃO EFICAZ E INOVADORA DE NEGÓCIOS

EDUARDO CARMELLO

eduardo@enthusiasmos.com.br

www.enthusiasmos.com.br



DESIGN THINKING PARA NEGÓCIOS, PRODUTOS E SERVIÇOS