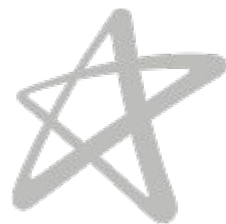


Programa de transformação digital

Capacitações e talks



Cruzeiro do Sul
Educatonal

Porque estamos aqui?



Política da Boa Vizinhança



Manter o foco aumenta a produtividade.



Se você estiver remoto, por gentileza ligue a câmera. Queremos ver você!

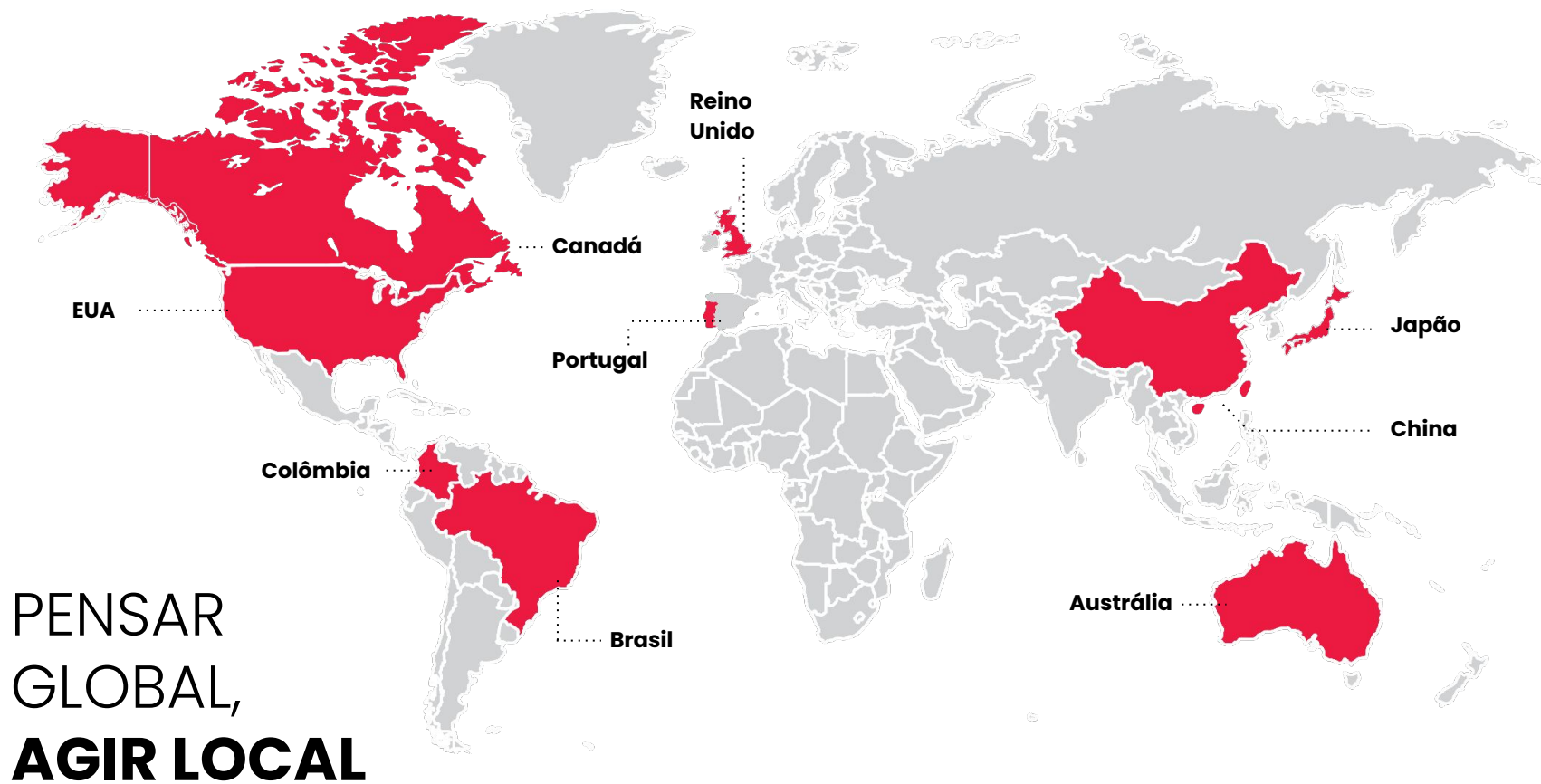


O tempo da dinâmica é importante para captarmos o que é prioritário.



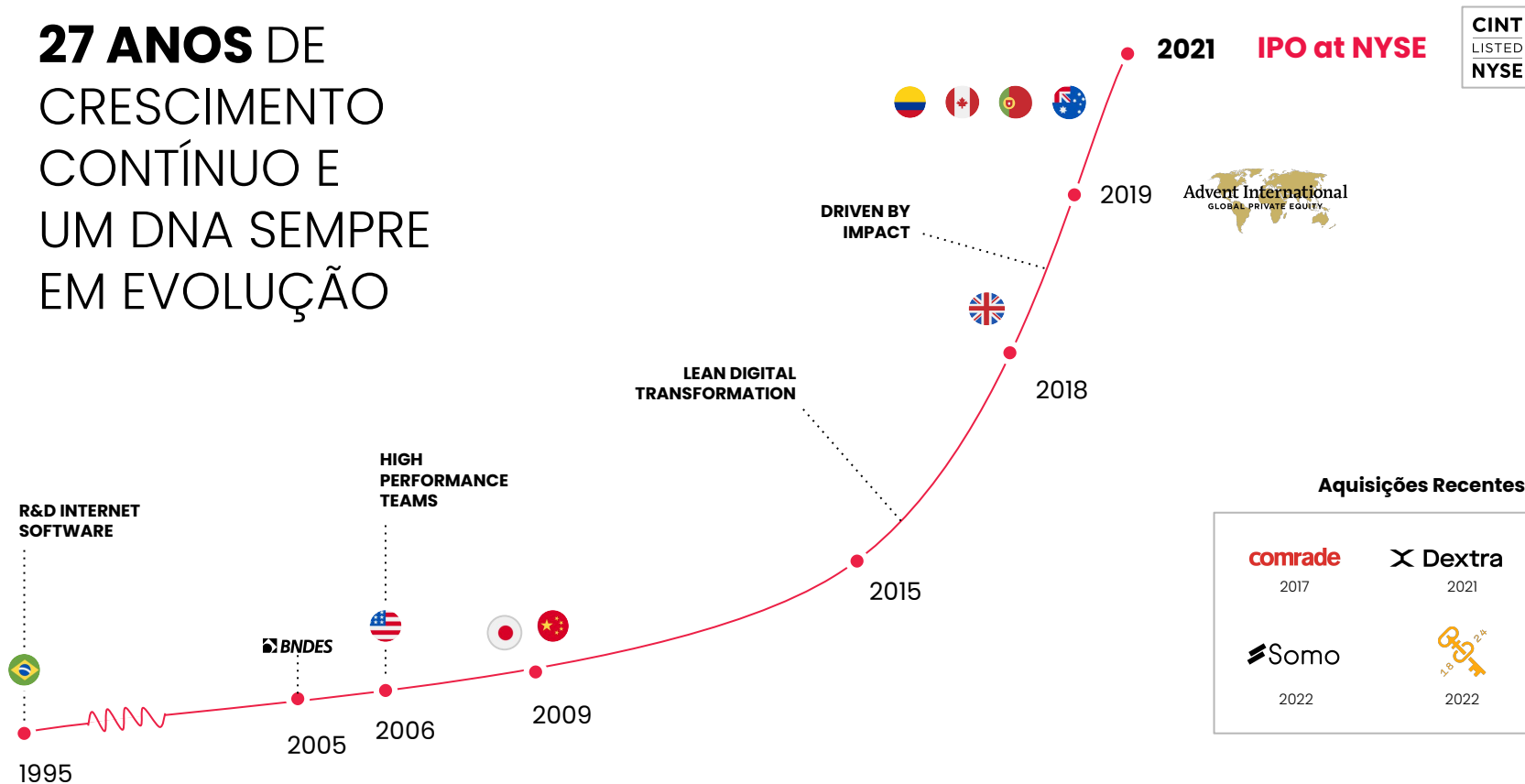
Deixe seu celular de lado, por favor! Teremos tempo para verificar emails e mensagens.

Quem é a CI&T



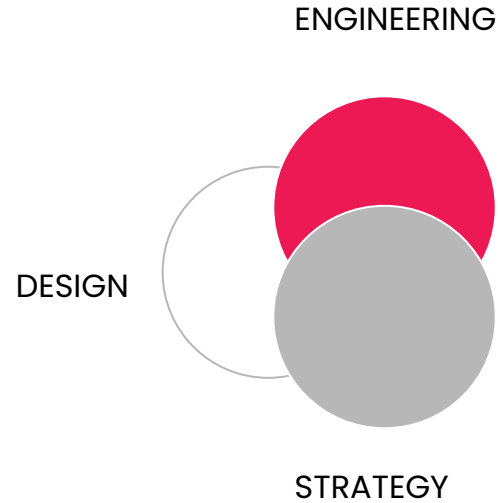
PENSAR
GLOBAL,
AGIR LOCAL

27 ANOS DE CRESCIMENTO CONTÍNUO E UM DNA SEMPRE EM EVOLUÇÃO



CINT
LISTED
NYSE

**CI&T DELIVERS
BUSINESS IMPACT**
COMBINING THREE
MAIN CAPABILITIES

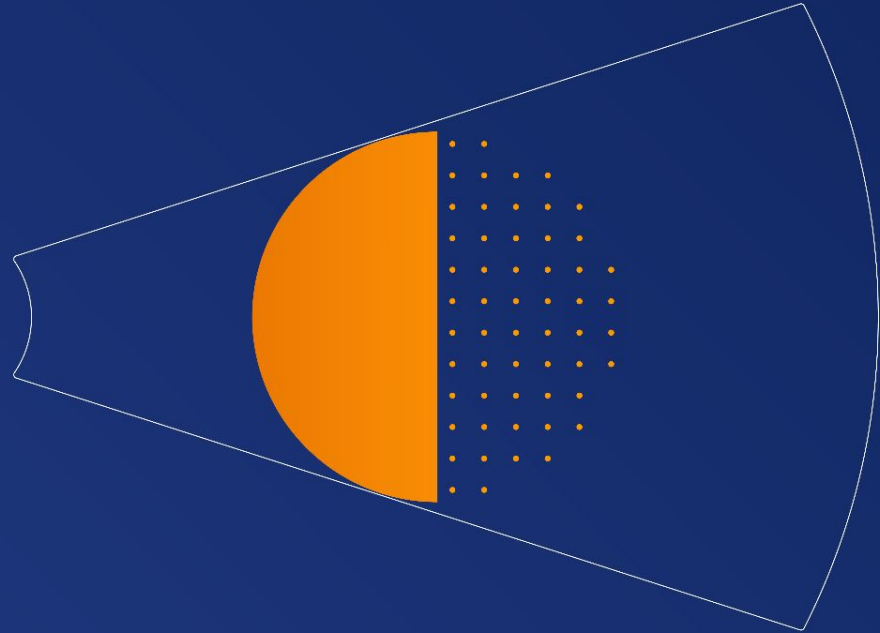


Helder Maximo

- Senior Transformation Manager
- Viajar, cervejas e cozinhar
- Dev por formação

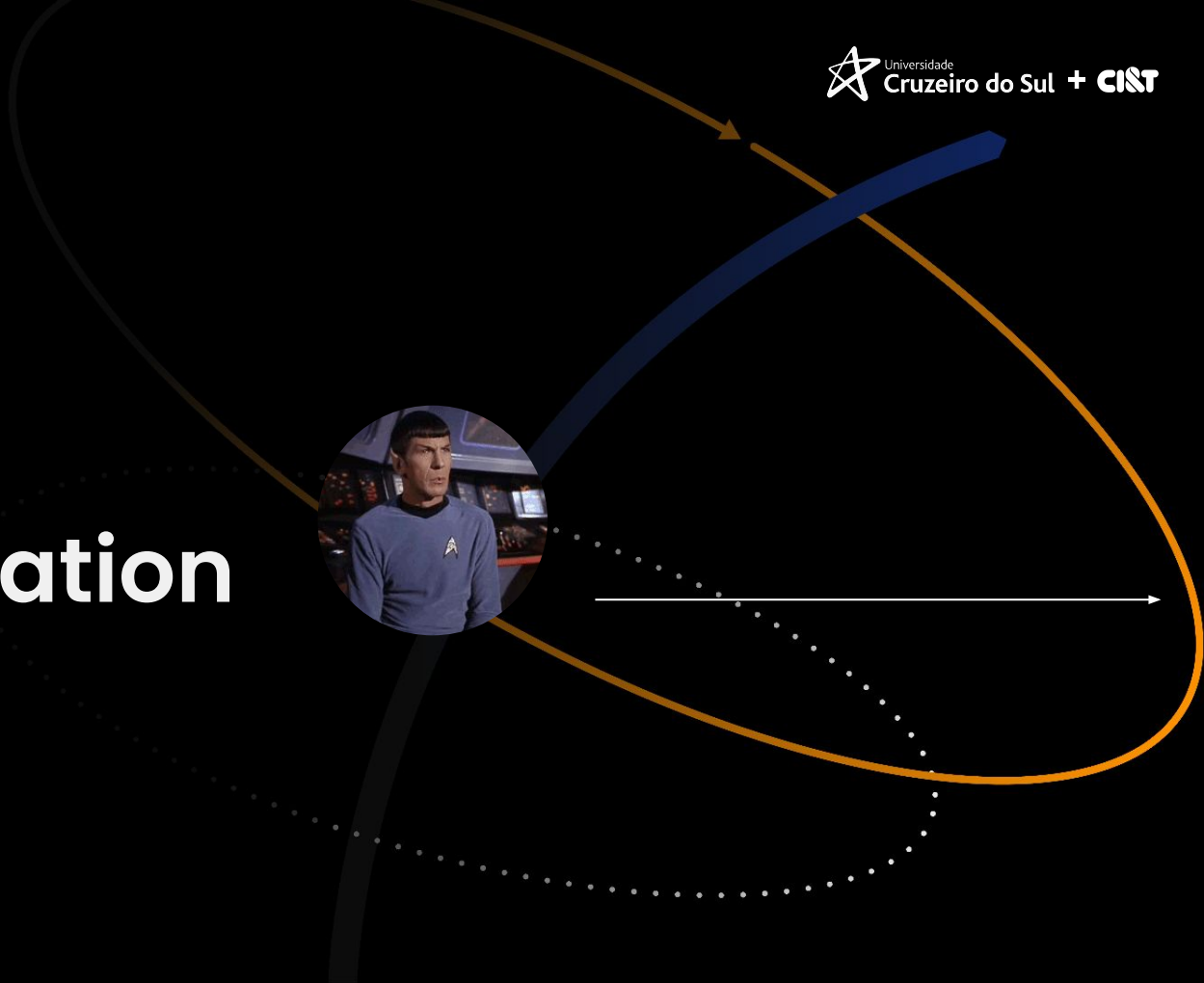


Déjà-vu



Digital *transformation*

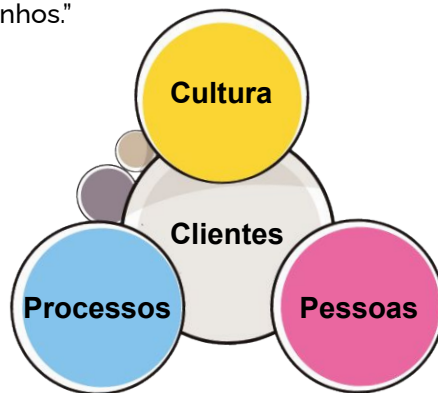
Que frase linda!



Pilares de sustentação da transformação digital

Mudança na forma de pensar.
Colaboração, transparência, desenvolvimento organizacional.

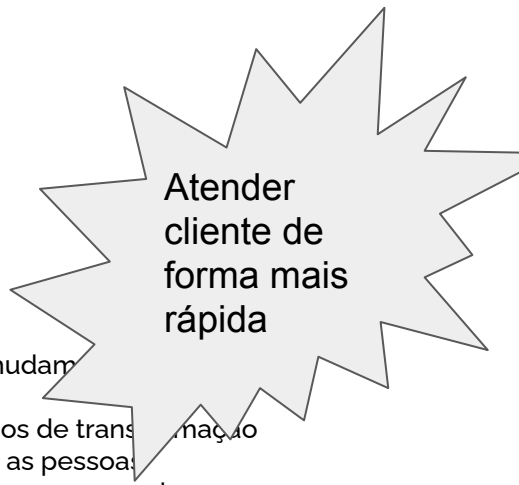
“Se a transformação digital for contra a cultura da empresa, apenas atritos são criados, não teremos ganhos.”



Processos e organizações estruturais claras que garantam a padronização, organização e eficiência da companhia.

Apenas pessoas mudam

“Qualquer processos de transformação só tem sucesso se as pessoas envolvidas souberem seu papel e jogarem o novo jogo”



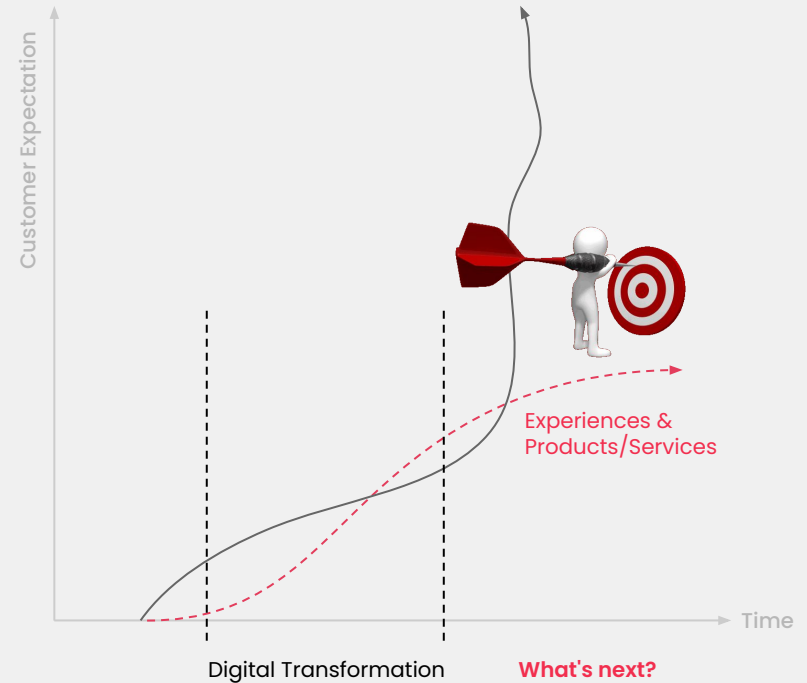
Tecnologia

Tecnologia como habilitador.

“Tecnologia muda apenas o **patamar** em que o jogo está sendo jogado.”

“

No momento em que **seus colaboradores entenderem que são os vetores da transformação digital**, considere sua **transformação completa**.



Léo Chaves

Tipos de Organizações Incumbentes

	Ocupado demais para parar	Ocupado demais para pensar	Ocupado demais para agir	Ocupado demais para planejar	Ocupado demais para executar	Campeão de mudança
Compreensão	-	-	+	+	+	+
Planejamento	-	+	-	-	+	+
Implementação	+	+	-	+	-	+



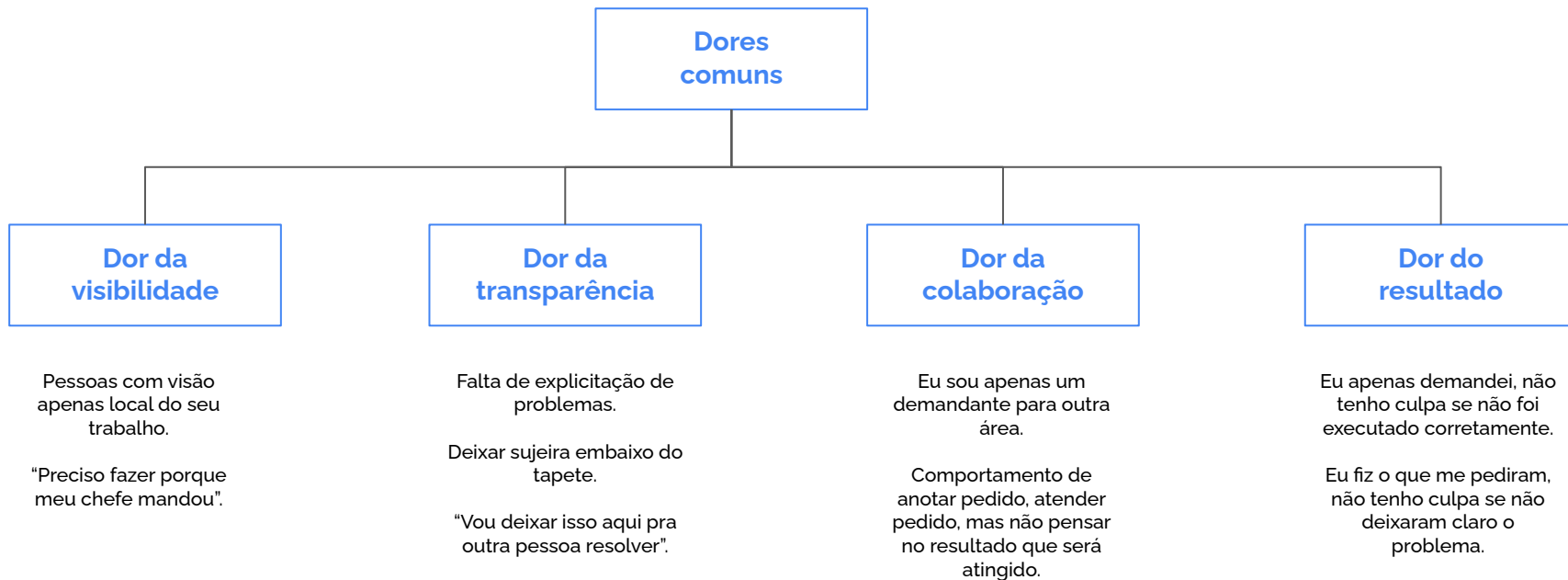
Receita para ter sucesso na transformação

Transformação = Alteração no estado de um sistema.

Para transformar, precisamos **conhecer** nosso estado atual.
Quais dores queremos resolver **primeiro**?

“O **sucesso não é** sobre ter práticas estabelecidas.
O **sucesso é** sobre estabelecer práticas que de fato resolvam
nossos problemas.”

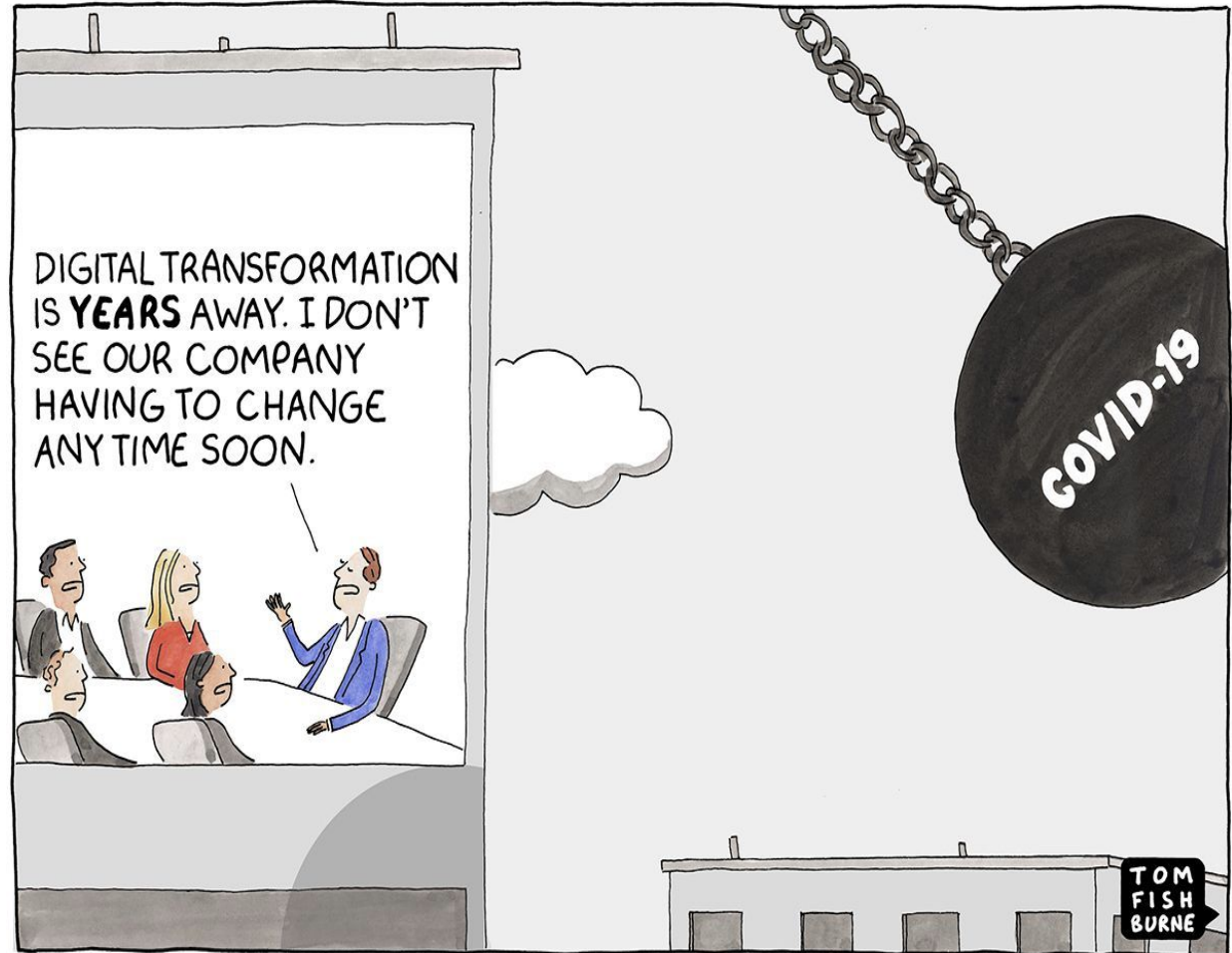
Quais dores queremos resolver **primeiro**?



Why transformation matters to my business

**Waiting for
another COVID?**

**Waiting for your
Competitor be
first?**



“

As ideias são copiadas rapidamente, o que você cria, os chineses podem fazer pela metade do preço e os indianos podem fazer por 1/3 do preço. Existem muitas pessoas inteligentes no mundo e elas estão todas competindo pelo seu negócio.

Então, não existe monopólio para talentos e o ciclo de vida para novos produtos é mais curto.

Nós tínhamos um tempo de 8 anos de ciclo vida do produto, aí se tornou 6 anos, depois desceu para 4 anos, e talvez 2 anos. Como isso aconteceu tão rapidamente?

Então, a inovação precisa ser mais rápida.

<https://experience.hsm.com.br/posts/mudancas-nos-conceitos-da-inovacao>

Mohanbir Sawhney

Management Specialist and
Technology Professor on
Kellogg School of Management

Uma 'comodity' ganhar o coração e a mente dos seus clientes.

Duas formas de se chegar lá



Retrovisor

- Visão **principalmente reativa**;
- Construir **características do produto** orientadas para o cliente;
- Descoberta contínua em campo de **hipóteses de recursos do produto**;
- **Estratégia empresarial** como insumo;
- **Customização do produto**;
- **Incremento dos recursos do produto** com base no aprendizado do cliente.



Binocular

- Enxergar **além do óbvio**;
- **Estruturar negócios e operações** em uma estratégia orientada para o cliente;
- Processo de descoberta em campo **validando incertezas de negócios**;
- Criar hipóteses de **avenidas de crescimento** com base nas dores do cliente que orientarão o desenvolvimento de produtos;
- Relacionamento e aprendizados de **longo prazo**.
- **Customização das necessidades**;
- **Incrementar a estratégia de negócios** com base no aprendizado do cliente.

Retrovisor

Efetiva, baixo-médio risco e focada no produto



Vocês pediram.

A gente foi lá e fez.

Renda Variável agora no App da XP



Binocular

Disruptivo, médio-alto risco e focada na estratégia

Comportamento de Mercado

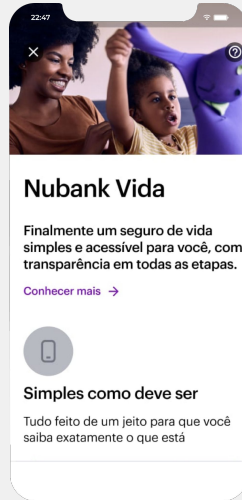
Mercado suscetível a preços ●

Alto atrito na contratação,
altamente burocrático ●

Reclamação de pagamento causa
insegurança (letras miúdas) ●

Pós-venda baseado em processos
antigos e legado tecnológico ●

Participação majoritária
no mercado de **gigantes com
baixa velocidade de reação** ●



Proposta de Valor

Cabe no seu orçamento

Com preço inicial médio de R\$ 9 por mês, você pode ter um seguro de vida sem taxas ocultas e sem ajuste de idade por 5 anos.

Simple de simular

Faça a simulação em segundos, personalize sua cobertura e ative o seguro pelo aplicativo ou telefone.

Cientes em primeiro lugar

Uma equipe preparada e 100% dedicada a realmente te dar suporte caso você precise, 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Contratação sem asteriscos

Você sabe o que está contratando e exatamente o que vai pagar por isso, sem taxas ocultas.

Problema

A importância de olhar
para o ângulo certo



Michelin Disruption

Case Study

Perspectiva do incumbente:

Estudo de caso dos pneus Michelin



Michelin Pax System

- A Michelin apresentou o pneu run flat por volta de 1998
- Esse pneu permitia que motoristas com um pneu furado dirigissem por cerca de 200km



Michelin Disruption

Case Study



80%

Carros que estariam equipados com pneus run flat até 2010

46 milhões

Unidades que seriam vendidas dentro de 10 anos de lançamento

Apenas 200 mil unidades foram vendidas.



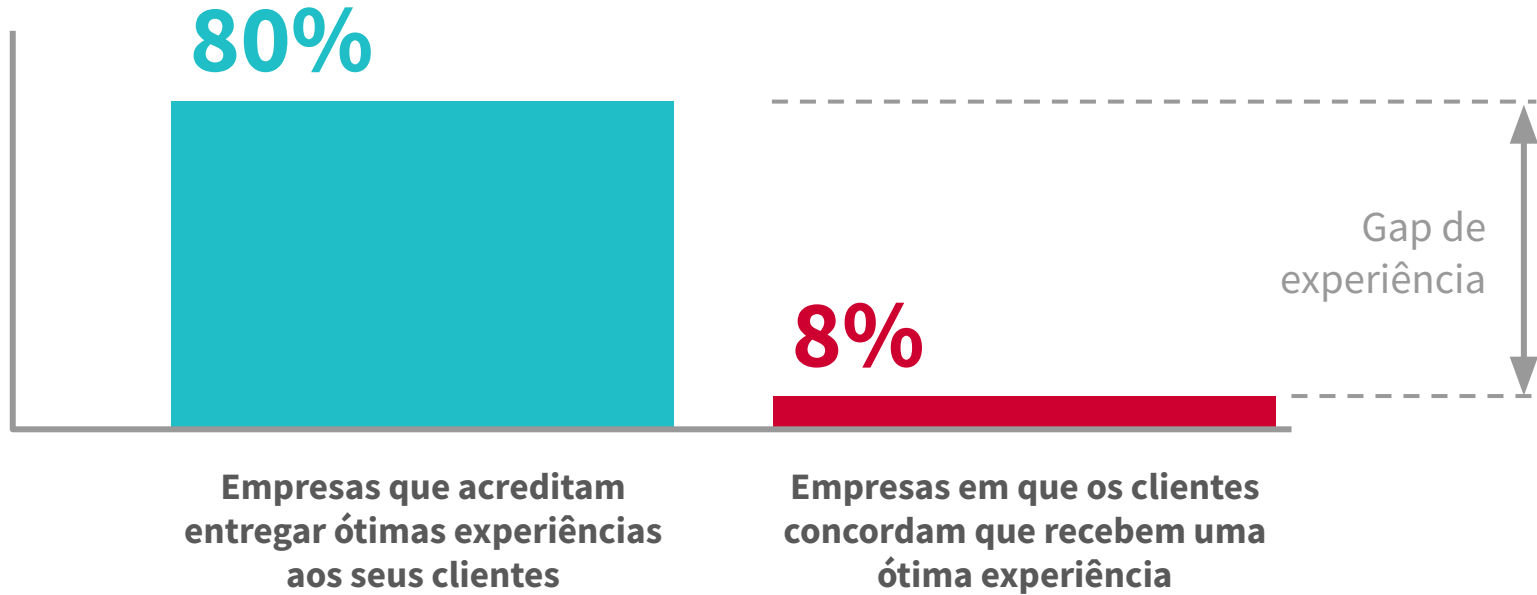
Era possível rodar até 200km antes de trocar o pneu
Apenas em oficinas com os equipamentos necessários

O sucesso dependia de **oficinas** que pudessem reparar o produto.

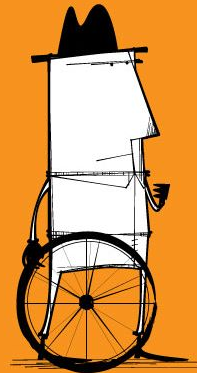


UNIVERSITY OF CAMBRIDGE

O gap de experiência



ERRR...



**CAN'T STOP.
TOO BUSY!!**



Entregando valor ao invés de produto

Agilidade: herói ou vilão?



Ágil é a resposta final?



Agile machine v12.8.1549

#FicaADica




A primeira regra de qualquer tecnologia usada em um negócio é que a automação aplicada a uma operação eficiente aumentará a eficiência.

A segunda é que a automação aplicada a uma operação ineficiente aumentará a ineficiência.

Bill Gates

CEO e fundador da Microsoft



A blue autonomous truck is parked on a street. It has a large, dome-shaped sensor array on its roof. The truck is positioned next to a brick pillar and a metal fence. The background shows a paved road and some greenery.

**Não basta
somente
automatizar
e sistematizar.**

VUCA



BANI

Volatile
Uncertain
Complex
Ambiguous

Volátil
Incerto
Complexo
Ambíguo

Brittle
Anxious
Non-linear
Incomprehensible

Frágil
Ansioso
Não linear
Incompreensível

1980
Após a Guerra Fria



2020
Após a Pandemia

"Situações em que as condições não são simplesmente instáveis, são caóticas; nos quais os resultados não são simplesmente difíceis de prever, e sim completamente imprevisíveis. Ou, para usar a linguagem particular desses frameworks, situações em que o que acontece não é simplesmente ambíguo, é incompreensível."

Jamais Cascio, antropólogo e futurista

*"Agile is the **ability to create and respond to change**. It is a way of dealing with, and ultimately succeeding in, an uncertain and turbulent environment."*

Source: [agilealliance.org](https://www.agilealliance.org)

Digital Way Behavior

Inversions | The Big Shifts

Uma perspectiva diferente
SOBRE PRODUTIVIDADE E QUALIDADE

Produtividade medida pela
quantidade de features.



Produtividade medida pela **velocidade de reação conectada ao negócio.**

Qualidade como uma métrica do de
retrovisor.



Qualidade é código, discutida e implementada de partida.

Foco em quantidade de bugs
analisados/corrigidos e SLAs



O foco está em atuar nos **bugs que mais impactam a jornada e que mudam a percepção** de qualidade na visão do **usuário final**

O valor só é percebido quando se
coloca algo em produção
(bom ou ruim para o cliente e o negócio).



O valor está na **velocidade e na capacidade de mudança** das pessoas, processos e ferramentas.

Quantidade de entregas é a chave
(boas ou ruins para o cliente e negócio)



Readiness é a chave.

Getting Agile Better



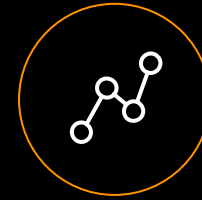
Transformação na Engenharia

- Novas práticas de engenharia
- Automação, *"everything as code"*
 - Built-in Security
- Developer Experience



Estruturas de times enxutos

- Topologias de times orientados ao fluxo de valor
- Otimização da carga cognitiva, com maior autonomia
- *Conway's Law* como chave para o fluxo de comunicação

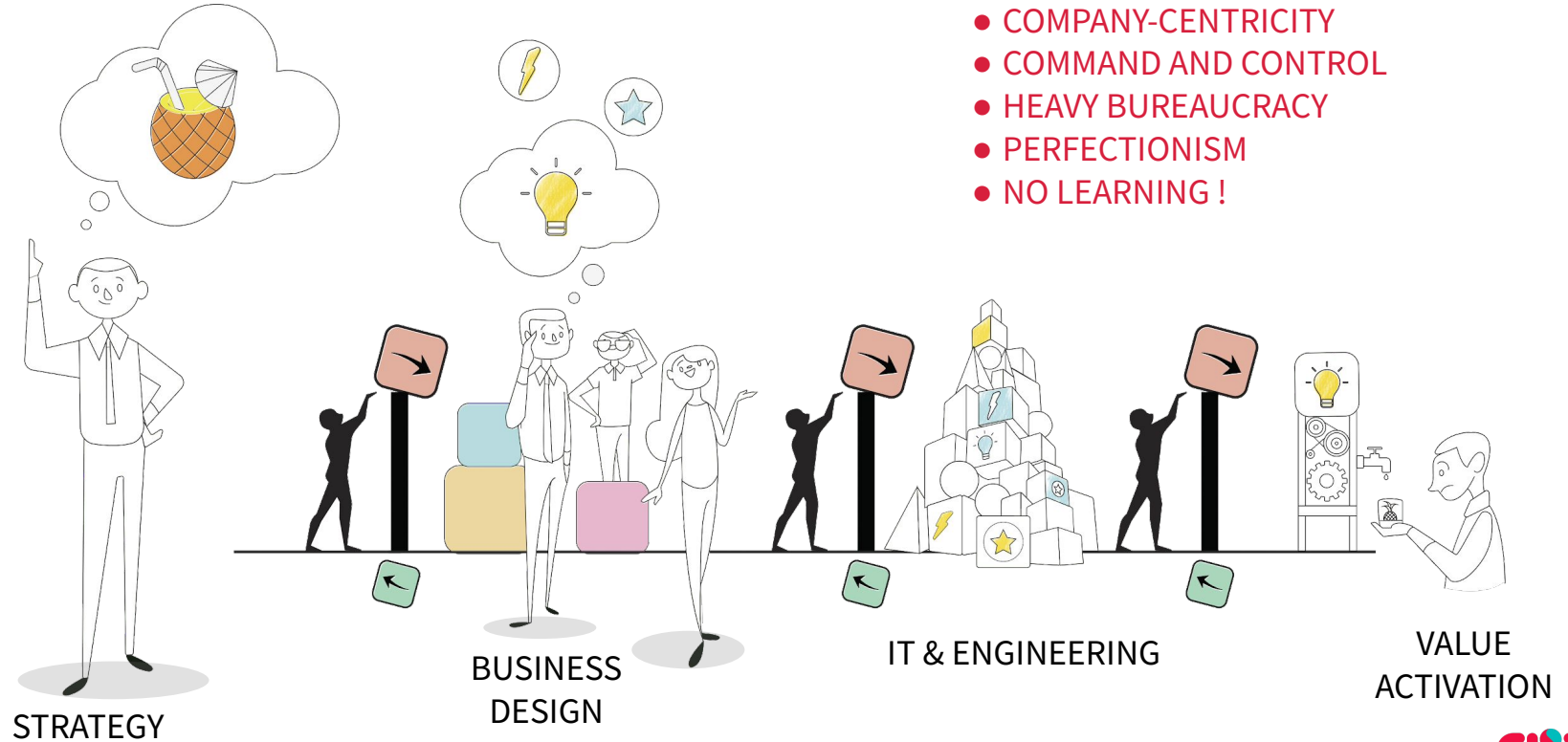


Product Readiness

- Métricas de produto conectadas à estratégia
- Ciclos contínuos de validação de hipóteses (*fail fast*, experimentação)
- Telemetria de produto contínua e transparente

**Why my
transformation is not
working?**

WHY IT HAS NOT BEEN WORKING ?



- SILOS
- MISALIGNED PURPOSE/MISSION
- COMPANY-CENTRICITY
- COMMAND AND CONTROL
- HEAVY BUREAUCRACY
- PERFECTIONISM
- NO LEARNING !

Obrigado!