14/06/2017 - TOTVS vive sua Transformação Digital e incentiva as empresas a fazerem o mesmo

Jornada de quatro anos da companhia foi dividida em três pilares: cultura e ambiente; processo e atendimento e oferta e portfólio

A tecnologia está ditando uma nova maneira de se fazer negócios, desbancando indústrias antigas e mudando setores inteiros de mercado. É a transformação digital, que atinge todas as empresas e de todos os setores. Para o CEO da TOTVS, Laércio Cosentino, o que motivou essa revolução, impulsionada pela tecnologia, foi antes de tudo o desejo das pessoas de compartilharem informações de forma colaborativa e conectada.

“A sociedade decidiu se conectar e esse comportamento mudou como as pessoas passaram a consumir serviços e produtos, com a possibilidade de fazer isso de qualquer lugar, em qualquer hora. Esse movimento foi o gatilho para o mercado corporativo, que, agora, precisa se adaptar e não pode mais focar só no seu core business, mas também na decisão sobre qual tecnologia vai entregar o seu produto ou serviço”, destaca Cosentino.

Certa do caminho a seguir, a TOTVS entrou no jogo e atua como seu próprio protótipo de inovação. A companhia vive um novo momento estratégico em sua história, impulsionada pelas mudanças de comportamento da sociedade, e estruturou a sua transformação digital em uma jornada de quatro anos, iniciada em 2015, dividida em três pilares:

Cultura e Ambiente: o colaborador no centro da inovação - Para que o colaborador ajude a construir uma nova empresa, ele precisa viver a inovação internamente. Para isso, a TOTVS investiu fortemente em cultura e ambiente. Sua nova sede, com mais de 65 mil m², na Zona Norte de São Paulo, foi inspirada em modernas companhias do Vale do Silício. A ideia foi criar um novo layout e priorizar a tendência de open spaces, com grandes áreas de trabalho, sem divisórias, para promover a livre circulação de pessoas, compartilhamento de ideias e a produção de conhecimentos.

Em um ambiente inspirador, a cultura da companhia ganhou um forte impulso, com maior integração entre as pessoas. Fato que facilita e estimula o trabalho criativo e colaborativo entre os profissionais, além de atrair novos talentos que buscam ambientes dinâmicos e estimulantes.

Processo e Atendimento: + rápido + simples - Oferecer um atendimento mais rápido e simples aos clientes é outro ponto priorizado pela companhia em seu processo de transformação. Alinhada ao modelo de negócios disruptivos, sem intermediações e com possibilidade de escalonar, a TOTVS oferece uma nova plataforma digital, que vai além de ser um e-commerce. É um novo jeito de desenvolver e entregar softwares de gestão (ERP), 100% na nuvem e demais serviços agregados.

Com a criação do novo portal, o cliente pode escolher, comprar, pagar e fechar seu projeto de

implementação do ERP direto do site da companhia. O grande diferencial é que, além da venda dos softwares de gestão tradicionais da empresa, o cliente poderá personalizá-los por aquisições de aplicativos com módulos ou funções complementares, que estarão na loja virtual. Em breve, todo o portfólio da companhia estará disponível online, proporcionando conveniência, preços mais baixos e garantia de retorno de investimento mais rápido aos clientes.

A nova plataforma foi criada pensando na experiência das pessoas ao acessar. O portal reconhece quem está navegando e faz sugestões de configurações e conteúdos. Há áreas livres e logadas, com ofertas de pacotes de serviços personalizados e condições especiais para clientes adotarem novas funcionalidades, módulos ou serviços complementares. Para permitir um atendimento único, o portal contará com uma área chamada de Cockpit, criada para cada cliente, que será acompanhado por um profissional TOTVS, o Copiloto. É ele também o responsável por orientar quem acessa ao painel sobre as melhores práticas para aproveitar todas as funcionalidades do software adquirido e sugerir, quando preciso, os apps adequados para uma necessidade específica, tudo 100% digital.

Oferta e Portfólio: inovação no DNA - “Não dá para mudar isso tudo e continuar vendendo os mesmos produtos. Precisamos inovar e oferecer soluções aderentes às necessidades dos nossos clientes, que precisam atender, também, aos novos comportamentos dos seus próprios clientes”, reforça Laércio Cosentino.

Para atender a essas novas demandas, a companhia tem investido, cada vez mais, em soluções mobile, cloud, cognitivas e baseadas em inteligência artificial. O foco é oferecer uma maior conveniência aos clientes para que eles possam ter acesso a tecnologias cada vez mais leves, de forma simples e rápida.

“Somos uma eterna startup e estamos sempre em transformação. Conhecemos o mercado brasileiro, sabemos a realidade do país e as necessidades das empresas, sejam elas micro ou grandes. A TOTVS está preparada para ajudar cada uma a trilhar essa mudança digital para que se tornem mais competitivas e duradouras no mercado em que atuam”, conclui Laércio Cosentino.

Sobre a TOTVS - Provedora de soluções de negócios para empresas de todos os portes, atua com softwares de gestão, plataformas de produtividade e colaboração, hardware e consultoria, com liderança absoluta no mercado SMB na América Latina. Com mais de 50% de marketshare no Brasil, ocupa a 20ª posição de marca mais valiosa do país no ranking da Interbrand. A TOTVS está presente em 41 países com uma receita líquida de mais de R$ 2 bilhões. No Brasil, conta com 15 filiais, 52 franquias, 5 mil canais de distribuição e 10 centros de desenvolvimento. No exterior, conta com mais 7 filiais e 5 centros de desenvolvimento (Estados Unidos, México, China e Taiwan).

RMA Comunicação