

ATINGIR O CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL COM UM PORTFÓLIO DE INOVAÇÃO DE NEGÓCIOS

O ponto de vista da administração

CAPÍTULO 1:
DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOS ENFRENTAM
ATUALMENTE

CAPÍTULO 2:
MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS

CAPÍTULO 3:
USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS

CAPÍTULO 4:
CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS

CAPÍTULO 5:
OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR

CAPÍTULO 6:
PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO

CAPÍTULO 1:

DESAFIOS COMERCIAIS QUE CEOS ENFRENTAM ATUALMENTE

Organizações do mundo inteiro estão presenciando novos níveis de mudança e disrupção. Consequentemente, os CEOs estão enfrentando vários desafios comerciais importantes, incluindo:

Suportar a volatilidade e as interrupções do mercado

Mudanças rápidas nas condições econômicas e de mercado, gargalos na cadeia de suprimentos, escassez de mão de obra e recursos, mudanças nos requisitos normativos e aumento de custos continuam a desafiar os planos mais bem estabelecidos de muitos executivos.

Atrair e reter talentos

Contratar e manter o talento certo é a chave para o sucesso dos negócios. A recente “grande demissão” tornou a atração e a retenção dos melhores talentos ainda mais desafiadoras. A oferta de pacotes competitivos não é mais suficiente. Os funcionários também estão procurando flexibilidade no local de trabalho, transparência na tomada de decisões, equilíbrio entre trabalho e vida pessoal e resultados impactantes, entre outras coisas.

Atender às necessidades e expectativas dos clientes que mudam rapidamente

Um dos maiores desafios enfrentados pela liderança é prever os desejos e as necessidades dos clientes na era da experiência. Os clientes querem produtos, serviços e experiências mais inovadores oferecidos a um preço mais baixo, de forma rápida e sustentável. As organizações que operam com sistemas e processos diferentes têm muita dificuldade para acomodar mudanças de preferências e demandas dos consumidores, possivelmente perdendo os clientes para a concorrência. A sustentabilidade está se tornando uma parte cada vez mais importante da proposta de valor do produto e dos critérios de escolha do cliente. Ajustar-se às necessidades de mercado em rápida mudança é essencial para o crescimento e a manutenção de uma base de clientes fiéis.



O risco de ficar para trás

A tecnologia pode ajudar a resolver muitos problemas do setor. No entanto, para muitas empresas, a transformação digital não está acontecendo rápido o suficiente. A maioria das empresas ainda está lidando com ferramentas desconectadas e informações díspares. Os departamentos trabalham em silos e gastam muito tempo em comunicações desconexas e outras tarefas sem valor agregado.

A colaboração ruim tem um custo comercial

Dos 155 fabricantes pesquisados:

- **93%** relatam que precisam melhorar a colaboração
- **61%** relatam atraso no tempo de lançamento no mercado
- **60%** tiveram custos de desenvolvimento mais altos
- **56%** relatam custos mais altos dos produtos
- **49%** tiveram problemas de qualidade
- **34%** não atenderam aos requisitos de mercado

[Estudo da Tech-Clarity](#)

CAPÍTULO 1:
DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOS ENFRENTAM
ATUALMENTE

CAPÍTULO 2:
MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS

CAPÍTULO 3:
USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS

CAPÍTULO 4:
CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS

CAPÍTULO 5:
OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR

CAPÍTULO 6:
PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO

CAPÍTULO 2:

MAXIMIZE O DESEMPENHO COM UM PORTFÓLIO DE INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS

Garantir o sucesso de um produto requer a capacidade de articular e adaptar rapidamente o design por meio do processo de fabricação às mudanças no mercado e nas condições econômicas. A tecnologia pode ajudar as organizações a serem mais ágeis de várias maneiras:

- Identificando oportunidades e fornecendo novo valor ao cliente
- Capacitando talentos
- Expandindo recursos de negócios
- Criando novos modelos de lucros

Um exemplo dessa tecnologia é um portfólio de inovação dos negócios da empresa que promove a agilidade e a resiliência dos negócios. Isso é feito consolidando e conectando ferramentas, pessoas e dados na nuvem, fornecendo visibilidade em tempo real dos dados de desenvolvimento de negócios e produtos, melhorando a tomada de decisões, aumentando a eficiência e acelerando a inovação e o tempo de lançamento no mercado.

Conquiste agilidade e resiliência nos negócios

Um portfólio de inovação dos negócios com dados de desenvolvimento de produtos em seu núcleo permite maior agilidade, unindo uma organização inteira a um único ecossistema. Conectar idealização, projeto, simulação, fabricação, marketing, vendas e serviços durante todo o ciclo de vida do produto permitem que as empresas desenvolvam produtos e experiências mais rapidamente, acelerando o tempo de lançamento no mercado.

Um portfólio de inovação dos negócios cria uma fonte única da verdade para todos os projetos, em cada fase, eliminando erros, trabalho agitado, retrabalho, atrasos e custos inesperados. Os dados em tempo real permitem que os líderes tomem decisões melhores, forneçam produtos e experiências mais atraentes e obtenham maior eficiência. Isso ajuda as organizações a simplificar o desenvolvimento de produtos, aumentar a produtividade, estimular o crescimento e atender aos desafios do mercado de fabricação acelerado de hoje.



Crescimento sustentável de longo prazo

Um portfólio de inovação empresarial acelera fluxos de trabalho de desenvolvimento de produtos, o tempo de lançamento no mercado e a agilidade, além de permitir o crescimento orientado por produtos em mercados competitivos. Um portfólio de inovação dos negócios permite que uma organização ofereça inovação contínua, garantindo novas oportunidades, maior lucratividade e uma perspectiva de longo prazo da empresa.

CAPÍTULO 1:
**DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOs ENFRENTAM
ATUALMENTE**

CAPÍTULO 2:
**MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 3:
**USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 4:
**CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS**

CAPÍTULO 5:
**OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR**

CAPÍTULO 6:
**PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS**

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO

CAPÍTULO 3:

USE DADOS PARA TOMAR MELHORES DECISÕES DE NEGÓCIOS

Um portfólio de inovação dos negócios substitui ferramentas desconexas e une digitalmente todos os aspectos de um negócio. Vários aplicativos de desenvolvimento de negócios e produtos consomem e produzem um único conjunto de dados para serem aproveitados diretamente em toda a empresa, eliminando erros e fornecendo ao gerenciamento percepções e informações valiosas e imediatas para tomar decisões comerciais importantes.

A visibilidade de dados em tempo real ajuda líderes corporativos a:

- Mensurar o desempenho
- Avaliar e gerenciar riscos
- Gerenciar custos
- Identificar novas oportunidades
- Reduzir o desperdício e a repetição
- Adaptar-se e responder de forma rápida e precisa às mudanças no mercado, à demanda do consumidor e às regulamentações
- Permitir que toda a organização participe de resultados de negócios mais sólidos

Painéis abrangentes ajudam os executivos a economizar tempo na pesquisa e na tentativa de dar sentido ao big data trazendo informações e insights oportunos. Informações em tempo real, como prontidão do produto ou atividade da concorrência, podem ser agregadas e compartilhadas para fazer ajustes nos negócios em resposta às mudanças rápidas nas condições do mercado. A visibilidade total em todo o ciclo de vida do produto ajuda os líderes a aumentar a vantagem competitiva de sua organização e a trabalhar de forma mais ágil.



CAPÍTULO 1:
**DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOS ENFRENTAM
ATUALMENTE**

CAPÍTULO 2:
**MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 3:
**USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 4:
**CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS**

CAPÍTULO 5:
**OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR**

CAPÍTULO 6:
**PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS**

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

**EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO**

CAPACITE A LIDERANÇA E OS TALENTOS

As grandes ideias podem vir de muitos lugares, e a liderança precisa reunir as melhores pessoas para garantir uma colaboração inclusiva, permitindo que todos na empresa contribuam, independentemente de suas funções ou localização. Isso é obtido com uma abordagem de plataforma baseada em nuvem que suporta formas flexíveis de trabalho, mesmo para equipes remotas e geograficamente dispersas. As equipes podem visualizar, compartilhar e contribuir para uma única fonte da verdade, melhorando a colaboração, o gerenciamento de projetos e o controle, aumentando a eficiência e eliminando erros e retrabalho.

Os loops e fluxos de trabalho de inovação contínua permitem que todos os funcionários façam uma contribuição positiva, capturando e reutilizando com eficiência seus conhecimentos e know-how, compartilhando-os facilmente com o restante da organização. A inteligência de projeto pode ser reaproveitada, criando relacionamentos entre projetos para fornecer inovações rapidamente. Ao registrar conhecimento e know-how, a empresa é capaz de captar novos talentos mais rapidamente.

As empresas não só precisam manter e motivar seus funcionários atuais, como também devem otimizar a alocação de funcionários para vários projetos e associar as atribuições ao nível de habilidade certo. A tecnologia também pode ajudar nesse ponto, com ferramentas de gerenciamento de projetos e painéis de brainstorming sucintos que se integram totalmente aos fluxos de trabalho de desenvolvimento de produtos.



CAPÍTULO 1:
**DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOS ENFRENTAM
ATUALMENTE**

CAPÍTULO 2:
**MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 3:
**USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 4:
**CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS**

CAPÍTULO 5:
**OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR**

CAPÍTULO 6:
**PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS**

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

**EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO**



CAPÍTULO 5: **OFEREÇA CRESCIMENTO PARA O CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR**

Um portfólio de inovação de negócios ajuda as organizações a oferecer novos níveis de valor ao cliente com os produtos, experiências e serviços mais inovadores que atendem e excedem as necessidades do cliente, aumentando a capacidade de:

- Entregar produtos inovadores mais rápido
- Estimar tempos de entrega precisos
- Cumprir os prazos de entrega ao cliente
- Entregar produtos de qualidade
- Estabelecer a fidelidade do cliente
- Identificar novas oportunidades
- Descobrir novos mercados
- Aumentar a participação no mercado

Uma abordagem de plataforma permite um loop de feedback contínuo e capacita sua equipe de desenvolvimento de produtos a incorporar rapidamente o feedback dos clientes e as necessidades dinâmicas do mercado. Incorporar o feedback no início do processo do projeto fornece produtos e serviços mais personalizados com mais rapidez, aumentando a lucratividade e a satisfação do cliente.

Esse nível de feedback também ajuda a explorar os dados dos clientes para identificar novas oportunidades de mercado, fornecendo insights sobre como os clientes estão usando os produtos e serviços e os tipos de produtos e serviços que eles estão pedindo.

CAPÍTULO 1:
**DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOS ENFRENTAM
ATUALMENTE**

CAPÍTULO 2:
**MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 3:
**USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 4:
**CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS**

CAPÍTULO 5:
**OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR**

CAPÍTULO 6:
**PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS**

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

**EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO**

PREPARE SUA EMPRESA PARA O FUTURO COM O 3DEXPERIENCE WORKS

Um dos portfólios de inovação dos negócios disponíveis no mercado atualmente é o portfólio do **3DEXPERIENCE® Works**, que ajuda os líderes a expandir os recursos prontos para o futuro conectando organizações inteiras – pessoas, aplicativos e dados em tempo real – em uma única plataforma, para acelerar o tempo de lançamento no mercado, reduzir custos, aumentar a qualidade e melhorar as margens de lucro. O **3DEXPERIENCE Works** é um portfólio completo desenvolvido especificamente para a inovação que aproveita a plataforma **3DEXPERIENCE** baseada em nuvem, o **SOLIDWORKS® CAD 3D** e outras ferramentas líderes do setor da Dassault Systèmes para projeto, simulação, fabricação e marketing. Um ambiente unificado e colaborativo permite que todos os envolvidos no desenvolvimento de produto contribuam para o processo de inovação. Quando cada parte interessada tem acesso em tempo real às ferramentas e informações certas, as empresas podem melhorar a produtividade, acelerar a inovação e responder rapidamente às mudanças nas demandas do mercado.

Os CEOs bem-sucedidos de hoje estão preparando suas organizações para o futuro, digitalizando e conectando todas as áreas da empresa. Isso permite que a liderança modernize a forma como inova, trabalha e agrega valor aos clientes. O objetivo é transformar o ecossistema da empresa em um terreno de criação de grandes ideias, e isso significa que todos, desde funcionários até participantes da cadeia de valores, podem colaborar efetivamente para concretizar a visão da empresa com o **3DEXPERIENCE Works**.



Promova o crescimento sustentável em toda a sua organização com o 3DEXPERIENCE Works para:

- Navegar na volatilidade e interrupções do mercado
- Atrair e reter talentos
- Atender às necessidades e expectativas dos clientes que mudam rapidamente
- Agregar novo valor aos clientes
- Modernizar a forma como você inova e trabalha
- Identificar oportunidades de receita novas e futuras
- Expandir recursos prontos para o futuro
- Conquistar agilidade e resiliência nos negócios

CAPÍTULO 1:
DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOS ENFRENTAM
ATUALMENTE

CAPÍTULO 2:
MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS

CAPÍTULO 3:
USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS

CAPÍTULO 4:
CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS

CAPÍTULO 5:
OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR

CAPÍTULO 6:
PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO

... UM CASO EM DESTAQUE

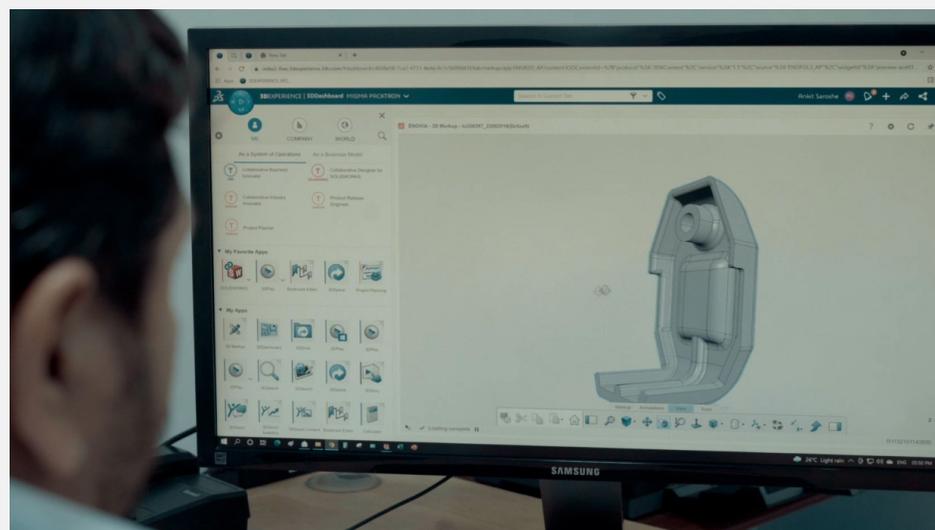
MIGMA PACKTRON ECONOMIZA TEMPO, REDUZ CUSTOS E ACELERA O TEMPO DE LANÇAMENTO NO MERCADO

Desde a adoção das soluções **3DEXPERIENCE Works**, a Migma Packtron, grande fabricante indiana de painéis de instrumentos para veículos comerciais e componentes internos automotivos, já conseguiu o seguinte

- Fluxos de trabalho formalizados
- Reduziu os ciclos de projeto em 30%
- Reduziu o tempo de lançamento no mercado em 20%
- Custos de infraestrutura, de TI e manutenção de software reduzidos
- Conectou os recursos mais vitais da organização: pessoas, ferramentas de software e dados

Como explica Nitin Raut, diretor da Migma Packtron, a combinação do software de projeto SOLIDWORKS com a plataforma **3DEXPERIENCE** permite que nossas equipes planejem, executem e monitorem o status do projeto em tempo real.

O **3DEXPERIENCE** ajudou a Migma Packtron a simplificar os processos de desenvolvimento e fabricação e facilitar a colaboração entre todos os departamentos, não apenas para melhorar a qualidade do produto, os controles de revisão, a segurança dos dados e o acesso a informações e dados, mas também facilitar os processos de lançamento, o gerenciamento de alterações e a padronização em toda a organização. A empresa também reduziu os custos de infraestrutura, TI e manutenção de software.



LEIA A HISTÓRIA COMPLETA

Para ler a matéria completa sobre a Migma Packtron, [clique aqui](#).



CAPÍTULO 1:
DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOS ENFRENTAM
ATUALMENTE

CAPÍTULO 2:
MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS

CAPÍTULO 3:
USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS

CAPÍTULO 4:
CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS

CAPÍTULO 5:
OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR

CAPÍTULO 6:
PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO

EXPANDA RECURSOS PRONTOS PARA O FUTURO

O portfólio do **3DEXPERIENCE Works** oferece uma única fonte da verdade disponível a qualquer hora, em qualquer lugar. Os líderes podem analisar o horizonte em busca de oportunidades e desafios potenciais com o conhecimento mais preciso e completo disponível.

Decisões do passado podem ser capitalizadas e transformadas em novos insights. Dados de previsões e tendências são explicáveis, rastreáveis e acionáveis. As decisões permanecem conectadas às fontes de dados e ao contexto, bem como às ações e atribuições associadas.

Isso permite que CEOs e outros líderes seniores tomem decisões de negócios mais bem informadas e reajam às mudanças rapidamente e em tempo hábil. Com o **3DEXPERIENCE Works**, você tem agilidade e resiliência para imaginar um futuro maior e continuar à frente da concorrência. Essa é a segurança que o **3DEXPERIENCE Works** pode oferecer aos executivos.



Para saber mais sobre o **3DEXPERIENCE Works**,
visite www.3dexperienceworks.com ou entre em contato com sua revenda local SOLIDWORKS.

Nossa plataforma **3DEXPERIENCE®**, que oferece um amplo portfólio de soluções, é a base da nossa linha de aplicativos presentes em 11 setores do mercado.

A Dassault Systèmes, a empresa **3DEXPERIENCE**, é uma catalisadora do progresso humano. Fornecemos ambientes virtuais colaborativos às empresas e aos profissionais para que possam idealizar inovações sustentáveis. Ao criar "experiências virtuais idênticas" às experiências do mundo real com a plataforma e os aplicativos **3DEXPERIENCE**, nossos clientes ultrapassam os limites da inovação, aprendizagem e produção.

Os 20 mil funcionários da Dassault Systèmes estão agregando valor a mais de 270 mil clientes de todos os portes, em todos os setores e em mais de 140 países. Para obter mais informações, acesse www.3ds.com/pt-br.



3DEXPERIENCE®

Europa/Oriente Médio/África

Dassault Systèmes
10, rue Marcel Dassault
CS 40501
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex
França

Ásia-Pacífico

Dassault Systèmes K.K.
ThinkPark Tower,
2-1-1 Osaki, Shinagawa-ku,
Tokyo 141-6020
Japão

Américas

Dassault Systèmes
175 Wyman Street
Waltham, MA 02451
EUA

CAPÍTULO 1:
**DESAFIOS COMERCIAIS
QUE CEOS ENFRENTAM
ATUALMENTE**

CAPÍTULO 2:
**MAXIMIZE O DESEMPENHO
COM UM PORTFÓLIO DE
INOVAÇÃO DOS NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 3:
**USE DADOS PARA TOMAR
MELHORES DECISÕES
DE NEGÓCIOS**

CAPÍTULO 4:
**CAPACITE A LIDERANÇA E
OS TALENTOS**

CAPÍTULO 5:
**OFEREÇA CRESCIMENTO
PARA O CLIENTE EM
PRIMEIRO LUGAR**

CAPÍTULO 6:
**PREPARE SUA EMPRESA
PARA O FUTURO COM O
3DEXPERIENCE WORKS**

UM CASO EM DESTAQUE:
MIGMA PACKTRON

EXPANDA RECURSOS
PRONTOS PARA O FUTURO

© 2022 Dassault Systèmes. Todos os direitos reservados. 3DEXPERIENCE é uma marca registrada e logo de Dassault Systèmes. 3DSCOUT, SIMULIA, DELMIA e IPVue são marcas comerciais ou marcas registradas da Dassault Systèmes ou de suas subsidiárias. "Experiências virtuais idênticas" é uma marca registrada em Vercennes, França (nº de depósito: 13 322 305 440). Todas as outras marcas registradas pertencem a seus respectivos proprietários. O uso de qualquer marca registrada da Dassault Systèmes ou de suas subsidiárias está sujeito à aprovação expressa por escrito de sua(s) proprietária(s).