



MOVIMENTO PARA A INOVAÇÃO EM COMÉRCIO E SERVIÇOS MOVIN 2018

Realização: De 8 a 9 de maio de 2018
Local: CNC Brasília (DF)





Movimento para a Inovação em Comércio e Serviços – MovIN 2018

Presidente: Antonio Oliveira Santos

Chefe de Gabinete: Lenoura Schmidt

Coordenação CNC: Wany Pasquarelli

Coordenação Sebrae Nacional: Ana Clévia Guerreiro

Redação técnica: Cristiane de S. Soares

Fonte e edição: Ascom

Projeto gráfico: Marcelo Vital (Ascom/CNC)

Revisão: Alessandra Volkert

BRASÍLIA

SBN Qd. 01 - Bloco "B" nº 14 - 15º ao 18º andar

Edifício Confederação Nacional do Comércio

CEP: 70040-000 – Brasília – DF

PABX: (61) 3329-9500 | 3329-9501

cncdf@cnc.org.br

agr@cnc.org.br

RIO DE JANEIRO

Avenida General Justo, 307

CEP: 20021-130 – Rio de Janeiro – RJ

PABX: (21) 3804-9200

cncrj@cnc.org.br

SUMÁRIO

A proposta	4
Valor	6
<i>Participação</i>	7
Destques	9
MovIN 2018 em números	13
<i>Inovação, tecnologia e sustentabilidade</i>	14
<i>Visibilidade</i>	15





A proposta

A CNC e o Sebrae abriram espaço para discutir sobre a incorporação da inovação e da tecnologia nos negócios do comércio de bens, serviços e turismo como meio de aprimorar a gestão e ganhar a competitividade diante dos novos rumos da economia e do comportamento do consumidor brasileiro. Foi uma grande oportunidade para conhecer as tendências, os conceitos, as oportunidades e as boas práticas dos setores do comércio e de serviços na era da economia digital.





Valor

O Movimento para a Inovação em Comércio e Serviços (MovIN) 2018 foi realizado entre os dias 8 e 9 de maio, no auditório da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), em Brasília (DF). Hoje, os setores representados pela entidade respondem por 23% do Produto Interno Bruto (PIB) do País e por cerca de 25 milhões de empregos diretos e formais.

A perspectiva é de crescimento a partir da redução do desemprego e da melhoria das taxas de juros. Comércio e serviços, porém, ainda enfrentam desafios estruturais, principalmente no emprego de tecnologia, o que influencia na produtividade dos negócios.

O MovIN 2018 é resultado de um contexto de transformação e de evolução tecnológica, observando os impactos das mudanças nas atividades do comércio e dos serviços. O evento apresentou a lojistas, empreendedores e entidades dos setores tendências e boas práticas relacionadas à inovação, para que possam adequar processos e modelos de negócios, conjugando o aprimoramento da gestão à geração de ganhos de competitividade.

Os painéis foram apresentados por especialistas como Facundo Guerra, empresário do ramo do entretenimento, que instigou a plateia com a provocação “Sua empresa está preparada para o novo mundo?”. A seguir, houve a palestra “A revolução dos pequenos negócios”, apresentada pelo consultor Edmour Saiani, que serviu de moldura para a o painel sobre “O contexto do empreendedorismo feminino”. O primeiro dia do evento foi encerrado com a palestra do arquiteto Júlio Takano, apresentando o “Pensamento 360° para melhorar o desempenho do varejo”.

No dia 9, os participantes assistiram a mais dois painéis: “Empreendedorismo e inovação para o desenvolvimento de pequenos negócios”, apresentado pelo coaching e especialista em varejo Claudio Forner; e, encerrando o evento, a palestra sobre “Tecnologias disruptivas e os novos modelos de negócios em comércio e serviços”, pelo consultor de inteligência de mercado Eduardo Yamashita.

Em painéis, empresários de diferentes estados do Brasil compartilharam suas experiências e resultados positivos com o emprego de tecnologias recentes associadas à renovação das práticas de gestão. O MovIN 2018 foi transmitido on-line no hot site do evento.

PARTICIPAÇÃO

A cerimônia de abertura foi presidida pelo vice-presidente da CNC, José Roberto Tadros. Compondo a mesa de abertura, estiveram o ministro do Trabalho, Helton Yomura, a secretária executiva substituta, Yana Dumaresq Sobral Alves, e a diretora técnica do Sebrae Nacional, Heloísa Menezes.

O evento teve significativa adesão dos empresários, assim como de diretores das unidades regionais do Sebrae, e de integrantes do Sicomércio (Sistema CNC-Sesc-Senac, federações e sindicatos).



“Trabalhamos em conjunto com o Sebrae para incentivar o empreendedorismo que vem sendo desestimulado por uma extorsiva carga de impostos. É necessário estudar novas formas, maneiras e adequação do nosso empresariado para que estejamos preparados para os novos tempos.”



José Roberto Tadros,
Vice-presidente da CNC
e presidente da Fecomércio-AM

“O evento trouxe ideias novas e mostrou as tendências e oportunidades do varejo. A visão abrangente do negócio é o segredo da prosperidade. A visão 360° permite o entendimento das necessidades do cliente, a gestão de estoques e fornecedores. Essa é a necessidade de reinvenção do varejo.”



Marco Aurélio Sprovieri
Diretor da CNC e Vice-presidente
da Fecomércio-SP



Dirigentes da CNC e convidados na sala VIP



Destques



10
DIA

Motivação foi o ponto central da palestra de Facundo Guerra, que abriu o primeiro bloco do MovIN 2018, no painel “Sua empresa está preparada para o novo mundo?”. O empresário falou da sua trajetória profissional investindo na noite paulistana. Destacou que redescobrir a “identidade paulistana” se deu pela retomada de espaços públicos, que permitiam a convivência e novas experiências em São Paulo. O palestrante também criticou a falta de estímulo ao empreendedorismo no País, não apenas por ações governamentais, mas também pela própria formação da sociedade. “Empreendedorismo no Brasil não é estimulado. Somos projetados para procurar desde sempre um bom emprego, que garanta uma casa, estabilidade, um carro, uma família. Essa é uma narrativa que muitos não querem mais, e o empreendedorismo é um caminho para essas novas narrativas”, disse Facundo Guerra.

Outro ponto alto do evento foi o bloco que apresentou o empreendedorismo feminino destacando casos de mulheres de negócio. A primeira história veio de Itacaré, Bahia, Cida Aguilar, dona de pousadas na região, foi a vencedora do prêmio Sebrae/2017 na categoria



Facundo Guerra

“Se você investiga as perguntas certas na sua vida e percorre seu caminho em busca da resposta, você está no rumo certo, se eu estou alinhado com um propósito, um objetivo, se eu sei o que faço, o lucro acontece, eu não o forço a acontecer. Quando o empreendedor começa a entender que o lucro não pode ser o orientador do negócio, outras variáveis começam a existir.”



Cida Aguilar

“Hoje, geramos 80 empregos diretos. Fomos pioneiros na cidade com as parcerias do Senac e Sebrae. Fizemos cursos na área de marketing, atendimento a clientes. Somos a primeira e única pousada no processo de certificação de ISO da região.”



Elizabeth Campos
diretora executiva do
Instituto Fecomércio-DF

“O empreendedorismo feminino é um instrumento de transformação social. Os dois casos apresentados servem como fonte de inspiração para outras mulheres e para os homens. As mulheres estão vivendo uma nova era.”

Pequenos Negócios. Destacou a importância da capacitação e da atualização para alavancar o negócio.

O outro caso de sucesso veio de Campo Grande, Mato Grosso do Sul, que foi apresentado pela empresária Daiana Doraci, Loja Nice. Ela contou que, em 2006, juntamente com o marido, assumiu o negócio da família, que passava por dificuldades. Hoje, a loja é a campeã de vendas da capital, com a circulação média de 25 mil peças/mês.

20
DIA

O presidente do Porto Digital e coordenador da Câmara Brasileira de Tecnologia da Informação (CBTI) da CNC, Francisco Saboya, mediou uma mesa de debates sobre a importância da diferenciação no mercado. Além de Claudio Forner, diretor da Forner Consulting e líder do Empretec, participaram da mesa Fábio Túlio, sócio fundador da consultoria Jiva, e Roberto Salomon, arquiteto de Soluções da Oracle.

Para Túlio, a diferenciação é importante, mas saber como se destacar talvez seja o principal desafio. “Uma das saídas está em colocar o ser humano como o centro do negócio. Levar as pessoas a terem experiências. Existe uma série de espaços fora da tecnologia eletrônica que podem ser explorados.”

Salomon destacou a importância de testar novos modelos de negócio antes de implementá-los. “Nunca foi tão fácil e tão barato falhar. A internet trouxe a possibilidade de se testar modelos, lançar um produto ou serviço on-line, ver se eles funcionam, e, caso dê errado, abandonar o projeto e pensar em outro rapida-



Francisco Saboya
Presidente do Porto Digital e coordenador da Câmara Brasileira de Tecnologia da Informação (CBTI) da CNC

“Estamos vivendo uma transformação tecnológica tremenda e os impactos não são triviais nas empresas. O cenário atual é de pulverização nos pequenos negócios e é preciso agir para que eles consigam manter a sua sobrevivência.”



mente. Escutamos muito isso no mundo das startups e precisamos trazer esse pensamento também para o varejo”, finalizou Salomon.

Eduardo Yamashita, diretor de Inteligência de Mercado da GS&MD Gouvêa de Souza, abriu o último painel do evento com o tema “Tecnologias disruptivas e os novos modelos de negócios em comércio e serviços”. Segundo ele, no momento, está acontecendo o Big Bang do varejo. “Aquela velha definição de loja, clara e muito bem definida, na qual o varejista oferecia a mercadoria e o consumidor ia comprar, simplesmente explodiu”, disse Yamashita, explicando a nova definição de uma loja.

No âmbito das tecnologias disruptivas e dos novos modelos de negócios em comércio e serviços, Aldo Gonçalves, diretor da CNC e presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro (CDL-Rio), moderou o tema considerando o surgimento dos novos negócios.

Fábio Túlio,
Francisco Saboya,
Roberto Salomon e
Claudio Forner



Eduardo Yamashita

“Ela deve ser customizada, personalizada e ter curadoria, administração. Deve ser atraente, engajadora e tecnológica, entre outras coisas.”

Vanderlei Kichel, CEO da SetaDigital, idealizador da loja virtual de calçados Sapati, falou da experiência da construção de um laboratório de calçados, instruindo o empresário do segmento a treinar os atendentes para serem consultores, deixando assim o cliente à vontade para fazer sua compra sozinho ou, se quiser, solicitar ajuda. “Sentir na pele a forma como o cliente deseja realizar sua compra, a importância de fazer uso da tecnologia para realizar esse tipo de atividade, como atrair novos clientes, entre outros, é fundamental”, disse Vanderlei.

Também integraram o painel, Márcio Milan, superintendente da Associação Brasileira de Supermercados (Abras), e Paulo Pianez, diretor de Sustentabilidade e Responsabilidade Social do Grupo Carrefour Brasil. Milan apresentou um panorama geral sobre a evolução tecnológica no setor supermercadista indicando que esse caminho tem uma forte tendência mesmo nas empresas de pequeno e médio portes.

Pianez destacou que montar um plano de transformação do Carrefour foi identificado como uma necessidade estratégica para o Grupo e que se encontra em andamento um plano de profunda reformulação, o “Carrefour 2022”. A intenção é investir € 2,8 bilhões em cinco anos na área digital no mundo, seis vezes a soma atual – dentro de um orçamento anual de € 2 bilhões a partir de 2018.




Vanderlei Kichel, Márcio Milan, Aldo Gonçalves, Paulo Pianez e Eduardo Yamashita



“Varejo é gente. Hoje, o comércio não se trata apenas de compra e venda, mas de uma experiência de compras”, ressaltou Aldo. Ele frisou que o uso de interfaces como Facebook, WhatsApp, Instagram e outras mídias sociais são formas de ajudar a alavancar o trabalho das empresas de varejo.

Aldo Gonçalves
Diretor da CNC e presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro (CDL-Rio)

“Estão sendo pensadas novas formas de acesso ao cliente e, para isso, estão sendo integradas novas tecnologias. No mundo digital, tudo muda muito rapidamente”, disse o diretor do Carrefour.



Paulo Pianez

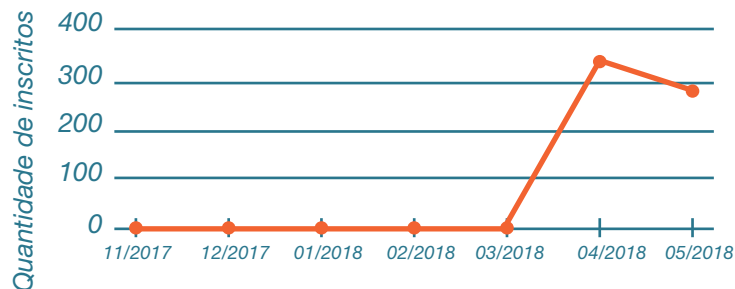


MovIN 2018 em números

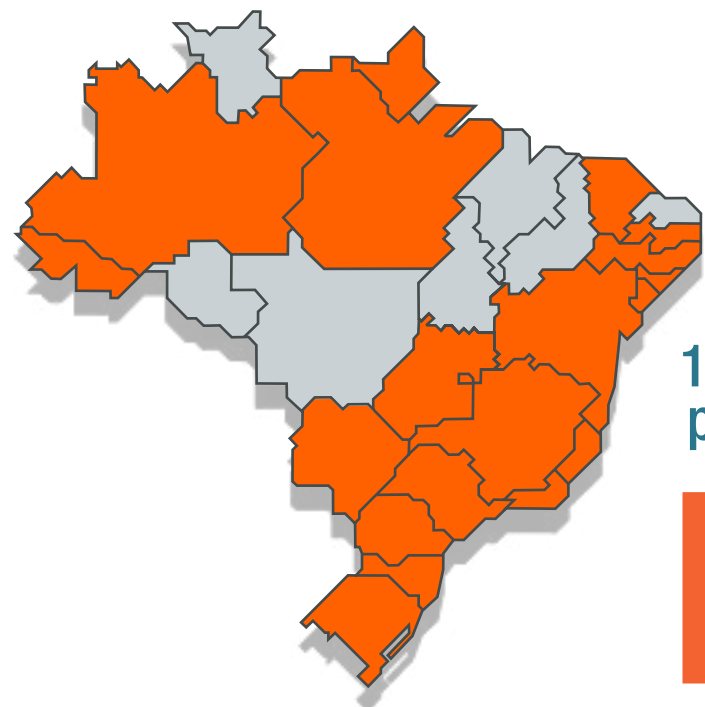




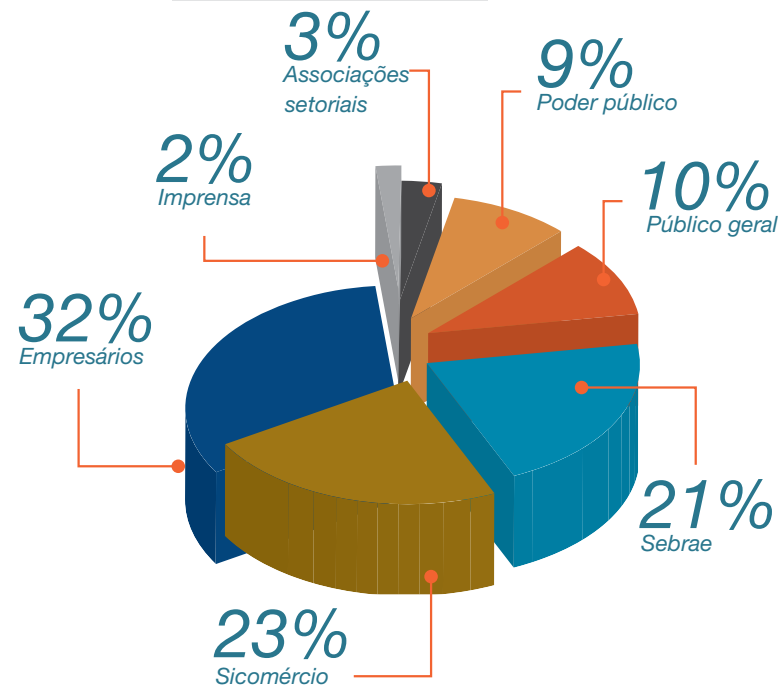
O evento teve 631 inscrições em pouco mais de duas semanas, tendo sido credenciadas 314 pessoas nos dois dias do evento.



▼ **648** visualizações
 ▼ **314** participantes
 ▼ **631** inscritos
 ▼ **5** palestrantes
 ▼ **18** painelistas



19 UFs
presentes



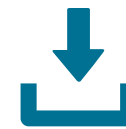
O público presencial foi composto em sua maioria por empresários, 32%; integrantes do Sicomércio (Sistema CNC-Sesc-Senac, federações filiadas e sindicatos), 23%; e funcionários do Sebrae, 21%. Na transmissão on-line, participaram cerca de 230 internautas, totalizando 544 participantes.



12h de conteúdo



14 materiais disponibilizados



+700 downloads

3 Blocos Temáticos

- O novo consumidor
- Empresas 360° - A Revolução na Gestão
- Retail Tech: Inovação e Tecnologia no Varejo

INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E SUSTENTABILIDADE

A preocupação com a sustentabilidade foi aliada à tecnologia, procurando fazer uso de o mínimo possível de impressões em papel. As inscrições foram realizadas pelo portal do evento, da mesma forma que, para os debates, se fez uso de aplicativo (app), disponível no Google Play, que permitia a interação dos participantes com os moderadores. A programação também foi disponibilizada por meio do sistema QRCode. O material cenográfico em MDF foi reaproveitado para uso em novos eventos. Todo o conteúdo das palestras foi disponibilizado no site do evento: www.movin2018.com.br.

VISIBILIDADE

O MovIN 2018 alcançou um total de 36 inserções na imprensa. No mês de abril, foram 20 inserções, sendo uma em mídia impressa e 19 on-line; no mês de maio, foram 16 inserções, sendo três em mídia impressa e 13 on-line.

Dentre essas inserções, foi realizado um anúncio de meia página no jornal *Valor Econômico* e notas nas colunas dos jornais *O Globo*, *Correio Braziliense* e *Jornal do Commercio* do Estado do Amazonas, inclusive com chamada na homepage do site de *O Globo* e matéria na revista *Pequenas Empresas & Grandes Negócios* (on-line).

Com relação aos canais geridos pela CNC, foram publicados 11 posts no Facebook, com alcance total de 119.385 usuários. Também foram produzidas 11 matérias para o site da CNC. O evento também foi noticiado por federações do comércio e sindicatos, e teve ampla cobertura pela agência de notícias do Sebrae.



11 Portais /
Impressos de
alcance regional

06 Portais /
Impressos de
alcance nacional