

# ***INOVAÇÃO NO MERCADO IMOBILIÁRIO***



# DOIS ANOS ATRÁS

FALAVA EM EXECUÇÃO,  
MAS, NÃO TINHA EXECUÇÃO

EXTREMAMENTE  
BUROCRÁTICA E  
VERTICALIZADA

TINHA MUITA  
DIFICULDADE NA  
CONTRATAÇÃO DESTA  
NOVA GERAÇÃO





**ENTENDENDO OS  
IMPACTOS DA  
TRANSFORMAÇÃO  
DIGITAL**

TODOS ESTUDANDO  
COM MUITAS DÚVIDAS  
E MEDOS



**APROVEITANDO E  
ALAVANCANDO AS  
OPORTUNIDADES**

IMPLEMENTANDO  
PEQUENOS TESTES,  
COMEMORANDO OS  
PEQUENOS  
PROGRESSOS E  
APRENDENDO COM OS  
PEQUENOS FRACASSOS



**APROXIMAÇÃO AO  
ECOSSISTEMA**

TODOS FOCADOS EM  
ACELERAR O MODELO  
E ESCALAR  
NACIONALMENTE.



*E DURANTE ESTA JORNADA, MUITO APRENDIZADO*





## DIGITAL EXPERIENCE

INTERFACES, TARGETING, SEGMENTOS

**A REAL  
TRANSFORMAÇÃO  
VAI ALÉM DAS  
EXPERIÊNCIAS**

## DIGITAL OPERATIONS

MODELO DE NEGÓCIOS, PROCESSOS,  
SISTEMAS INTEGRADOS, SERVIÇOS  
REUTILIZÁVEIS, VISÃO 360°



RUPTURA NAS RESTRIÇÕES



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL





CLIENTES



COMPETIÇÃO



DADOS



INOVAÇÃO



VALOR





*Quebra dos elos existentes entre as atividades do consumidor que eram tradicionalmente oferecidas em conjunto*

**The Decoupling Effect of Digital Disruptors**

**Forças do decoupling no setor bancário**

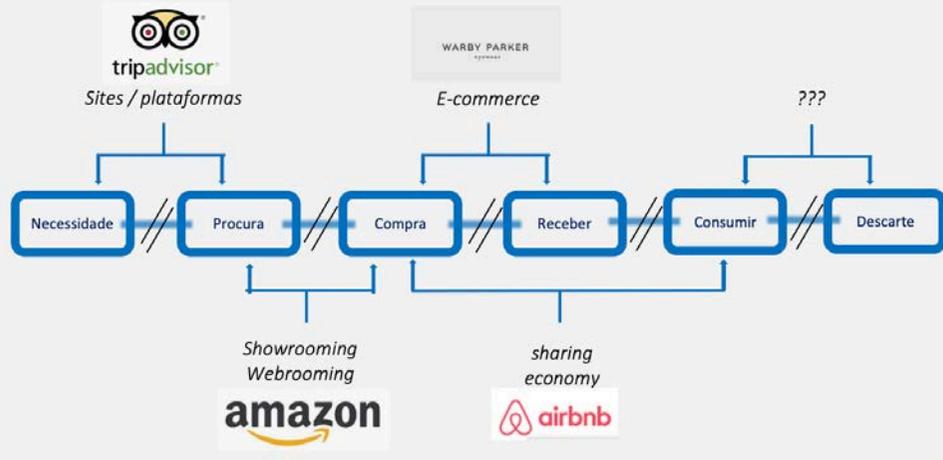


Fácil de pagar online

Fácil de visualizar varias contas

Fácil de investir e pegar emprestado

E que o decoupling pode ser aplicado em varias frentes



**O "método" para o decoupling**

1) Identifique a cadeia de valor do cliente



2) Identifique o tipo de valor:

- Criação de valor*
- Destruição de valor*
- Captura valor*

3) Identifique o elo mais fraco



4) Foque na especialização: Redução dos custos monetários, de tempo e esforços dedicados

5) Antecipe as respostas aos concorrentes



MUDANÇA DE MIND-SET

"Failure is an opportunity to grow"

## GROWTH MINDSET

"I can learn to do anything I want"

"Challenges help me to grow"

"My effort and attitude determine my abilities"

"Feedback is constructive"

"I am inspired by the success of others"

"I like to try new things"

"Failure is the limit of my abilities"

## FIXED MINDSET

"I'm either good at it or I'm not"

"My abilities are unchanging"

"I don't like to be challenged"

"I can either do it, or I can't"

"My potential is predetermined"

"When I'm frustrated, I give up"

"Feedback and criticism are personal"

"I stick to what I know"



Gestão ágil

Design Organizacional

Cliente no centro

Parceiros

Pensamento de Investidor

Mate seu negócio



## Design Organizacional:

**Modelo predominante:** estruturas rígidas, forte hierarquia e pouco questionamento

**Modelo necessário:** trabalhar como pequenas startups, conectadas entre si pela liderança e pela cultura.

## Gestão ágil:

**Modelo predominante:** projetos que duram meses

**Modelo necessário:** errar rápido e barato, focando na simplicidade para atingir os resultados.

## Centrado no cliente

**Modelo predominante:** muito discurso, pouca prática.

**Modelo necessário:** Escutar o cliente: processos e sistemas que demonstrem esta premissa claramente.



Pensamento de investidor:

**Modelo predominante:** poucas apostas esperando equivocadamente, grandes acertos

**Modelo necessário:** muitas apostas, pois, teremos poucos acertos.

Mate seu negócio:

**Modelo predominante:** megulhado nos processos internos para promover um turnaround.

**Modelo necessário:** promover um processo fora da estrutura tradicional que antecipe e crie a solução que poderia matar a sua empresa

Parceiros

**Modelo predominante:** consultoria, prestadores de serviços e afins;

**Modelo necessário:** Startups, ecossistemas de inovação, empreendedores ou grandes empresas focadas em inovação, em suma, qualquer um que possa dar mais velocidade e que promova ganhos mútuos.



# **BUSCAR ALTERNATIVAS PARA OS PRÓXIMOS ANOS DA BROGNOLI**





DESENHO DO MODELO  
DE INOVAÇÃO



BENCHMARKS



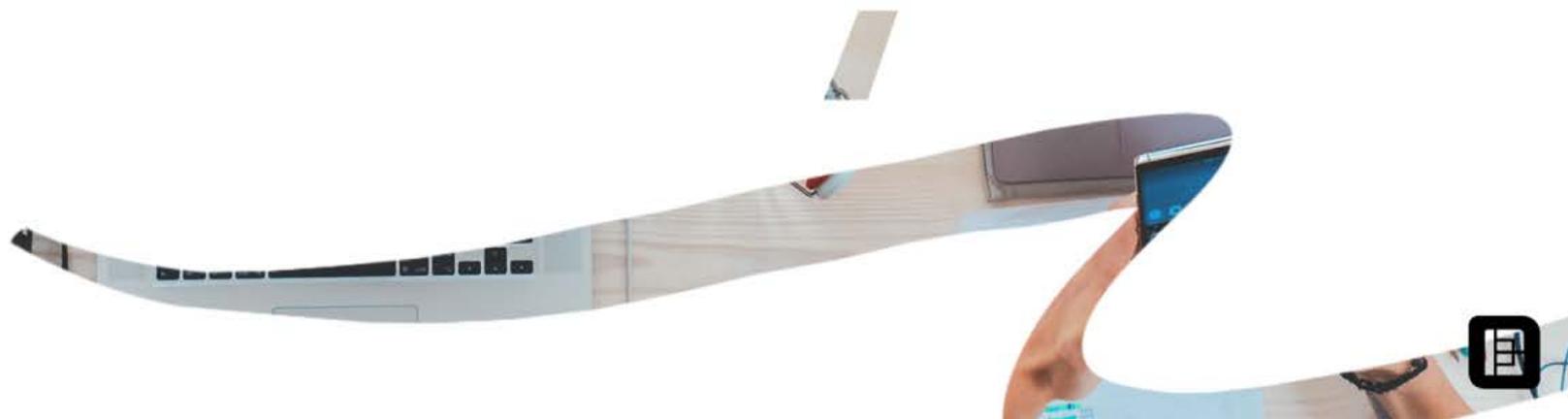
APROXIMAÇÃO DO ECOSISTEMA  
DE INOVAÇÃO

## APROXIMAÇÃO DOS PRINCIPAIS PLAYERS DO ECOSISTEMA DE STARTUPS

LIGA VENTURES | WTC | ACATE | CUBO | INOVABRA | STARTSE | ENTRE OUTROS



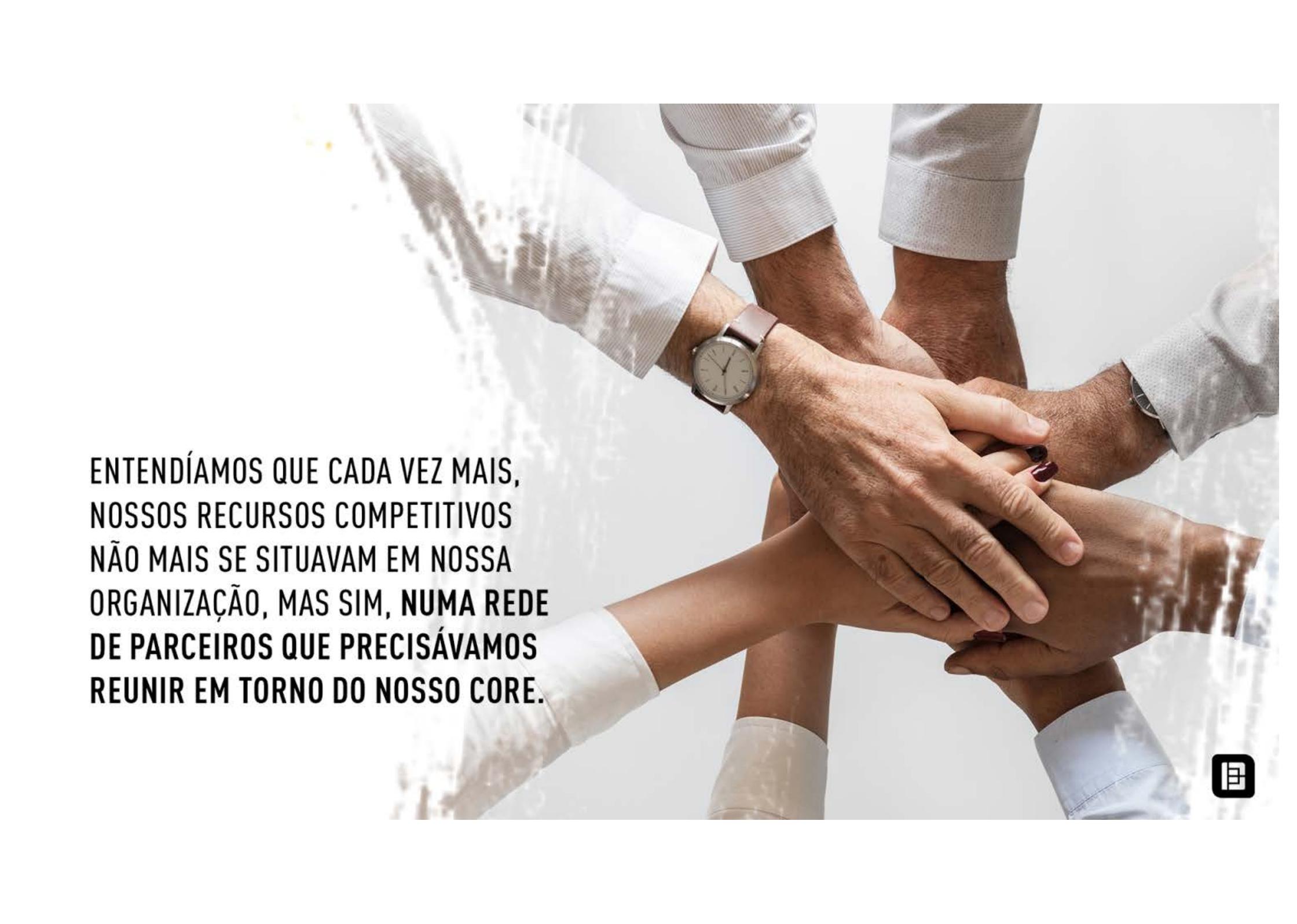
EXECUÇÃO





**MONTAMOS UMA EQUIPE DE INOVAÇÃO, MAPEAMOS TODOS OS MERCADOS, APROFUNDAMOS O ENTENDIMENTO QUANTO AS PRINCIPAIS DORES DE NOSSOS CLIENTES E COMEÇAMOS A BUSCAR STARTUPS**





**ENTENDÍAMOS QUE CADA VEZ MAIS,  
NOSSOS RECURSOS COMPETITIVOS  
NÃO MAIS SE SITUAVAM EM NOSSA  
ORGANIZAÇÃO, MAS SIM, NUMA REDE  
DE PARCEIROS QUE PRECISÁVAMOS  
REUNIR EM TORNO DO NOSSO CORE.**

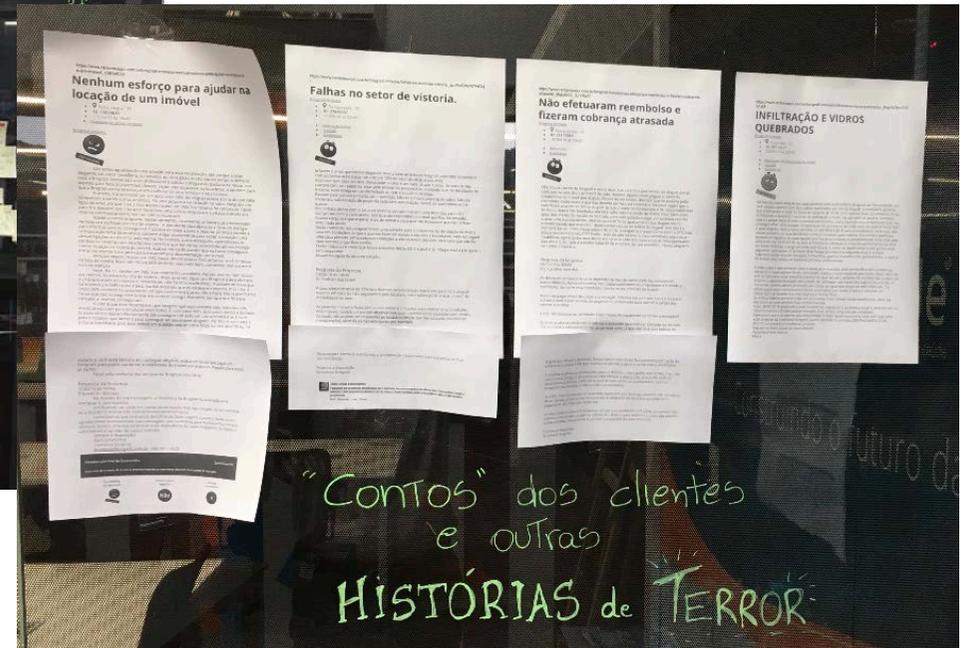




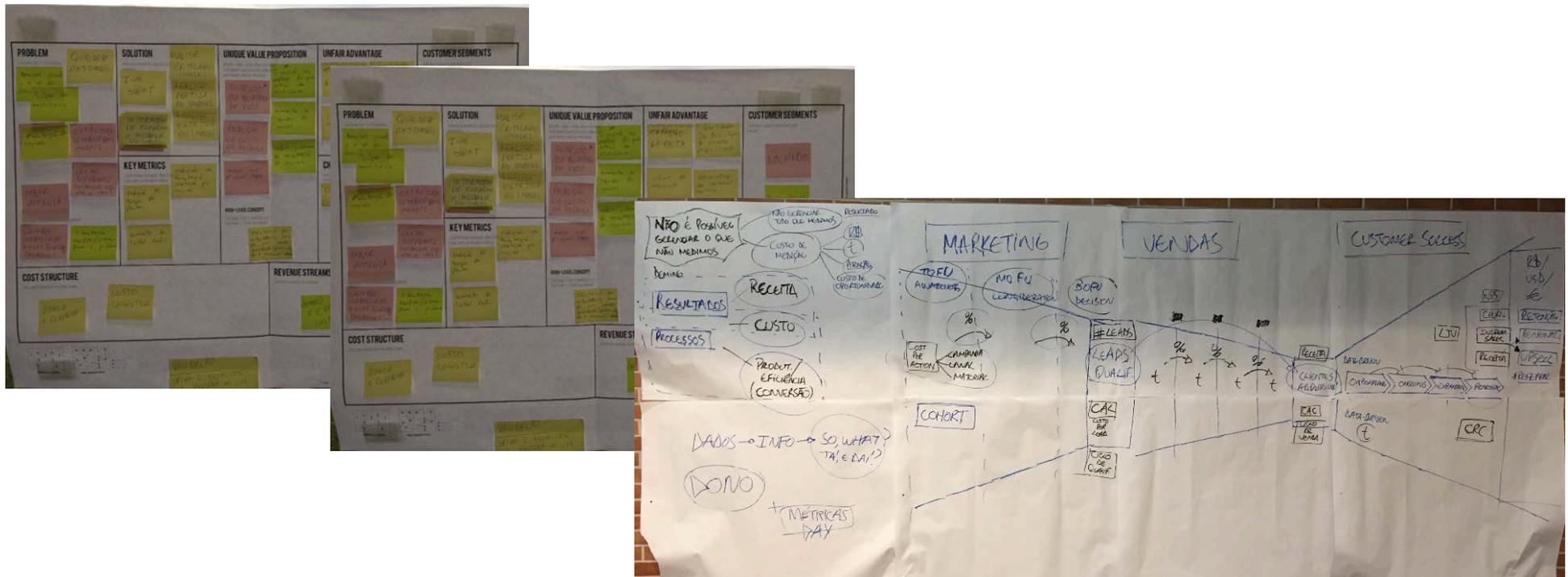
*MONTAMOS UM LABORATORIO DE INOVAÇÃO  
NO LINK LAB, QUE FICA DENTRO DE UM  
CENTRO DE INOVAÇÃO*



*MAPEAMOS A JORNADA DE NOSSOS CLIENTES  
#  
MAPEAMENTO DE PROCESSOS*



*MERGULHAMOS EM TODAS AS DORES*



ESTABECEMOS VARIAS FRENTES DE OPORTUNIDADES E COLOCAMOS NOSSOS SQUADS EM AÇÃO

# Monitoramento Demanda de Imóveis

Demanda mensal de **Apartamentos** e **Salas Comerciais** por imobiliária



# Decisões baseadas em dados

## Monitoramento Valor Aluguel Imóveis por m<sup>2</sup>



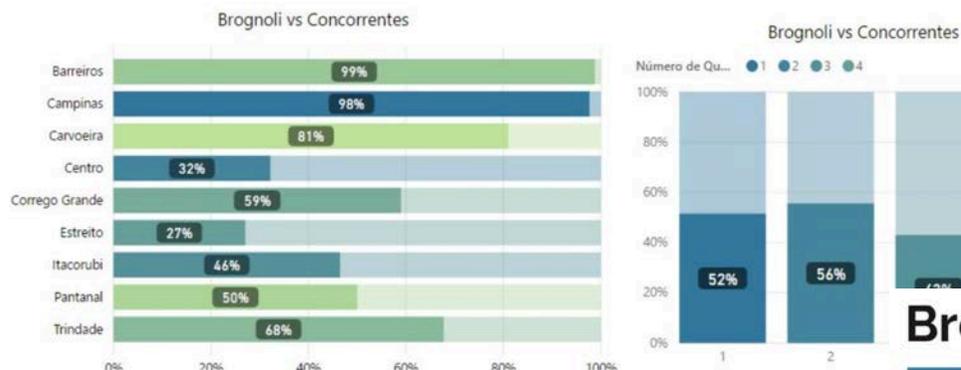
**Observação:** aluguel por m<sup>2</sup> considerando apenas apartamentos e salas comerciais

## Monitoramento Apartamentos



# Brognoli vs Concorrentes

Participação da **Brognoli** na oferta total de **Apartamentos** por bairro

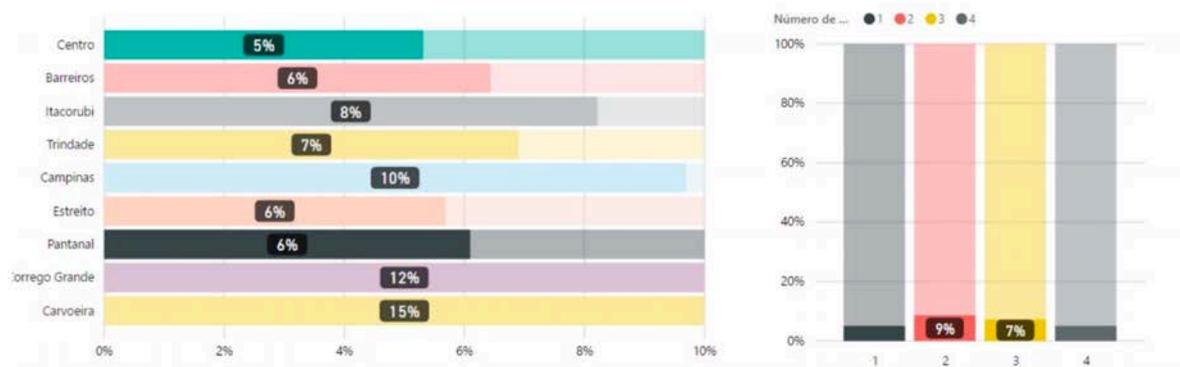


Origem	Barreiros	Campinas	Carvoeira	Centro	Corrego Grande	Estreito	Itacorubi	Pantanal	Trinda
Brognoli	41	44	23	81	28	22	46	15	
Ibagy			8	78	22	58	45	19	
Giacomelli	1	1		73	4	5	19	2	

# Decisões baseadas em dados

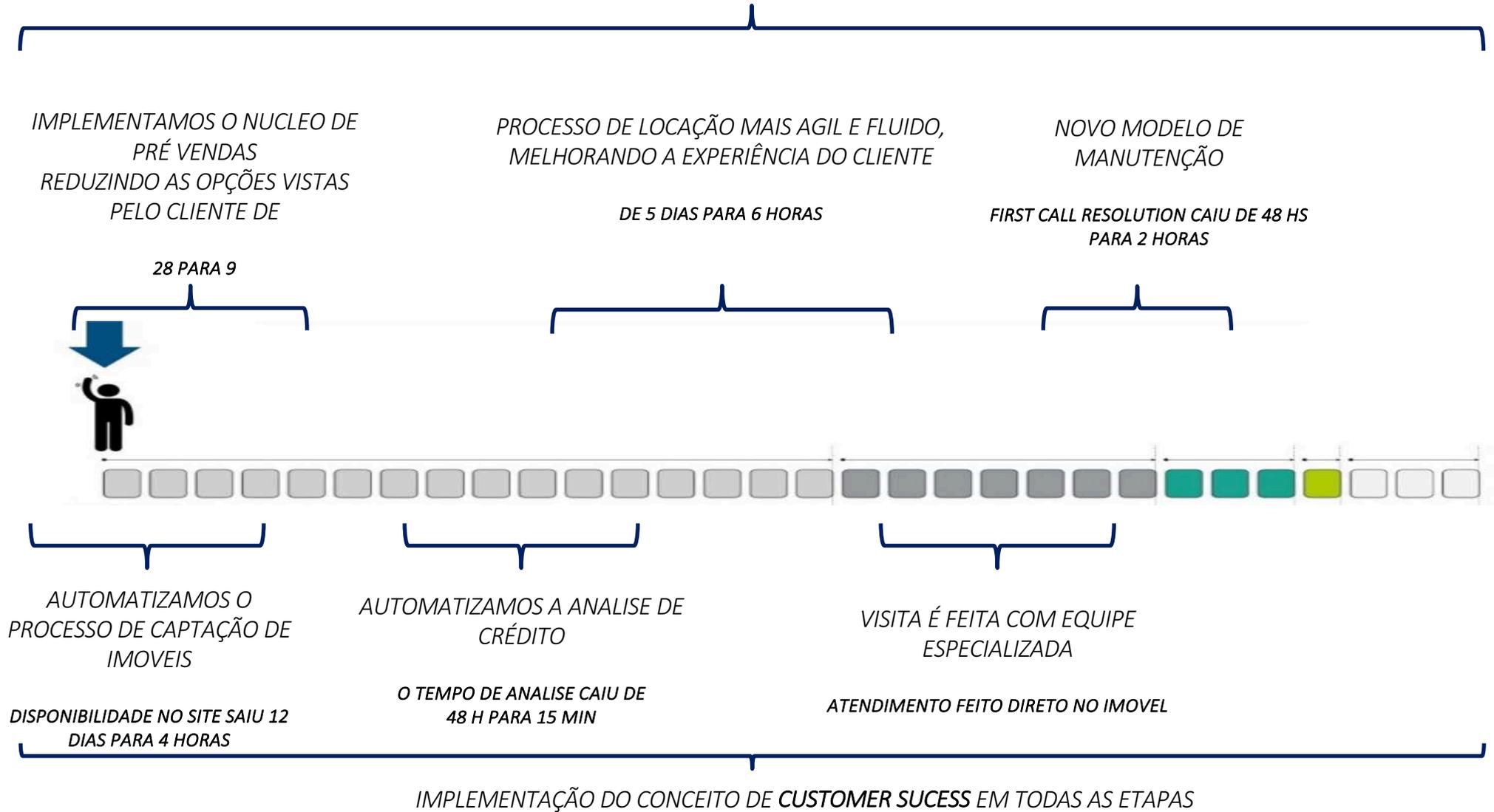
## Brognoli vs Marketplace

Participação da **Brognoli** na oferta total de **Apartamentos** por bairro



Origem	Barreiros	Campinas	Carvoeira	Centro	Corrego Grande	Estreito	Itacorubi	Pantanal	Trindade	Total
Zap Moveis	193	151	46	463	79	153	158	60	86	1389
Viva Real	112	109	70	491	55	132	175	87	153	1384
OLX	243	110		382	53	65	124	72	176	1225
Mercado Livre	48	40	19	107	27	15	57	12	57	382
Brognoli	41	44	23	81	28	22	46	15	35	335

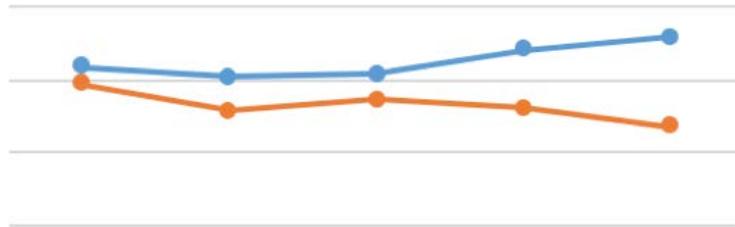
# TODO PROCESSO PODE SER FEITO SEM IR NA LOJA FISICA



A group of people holding hands in a circle, symbolizing unity and teamwork. The image shows several hands of different skin tones and ages, some with dark nail polish, clasped together. The background is a soft, out-of-focus light blue and white. The text is centered over the image.

***EM TODAS AS FRENTES  
EXISTE O ENVOLVIMENTO  
DE UMA STARTUP***

## Evolução Receitas e Despesas



■ Receitas  
■ Despesas

Exec	2015	Exec	2016	Exec	2017	Exec	2018	Exec	2019
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

## Despesas com estrutura



Exec	2015	Exec	2016	Exec	2017	Exec	2018	Exec	2019
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

# E O RESULTADO FINANCEIRO?

## Ebtida



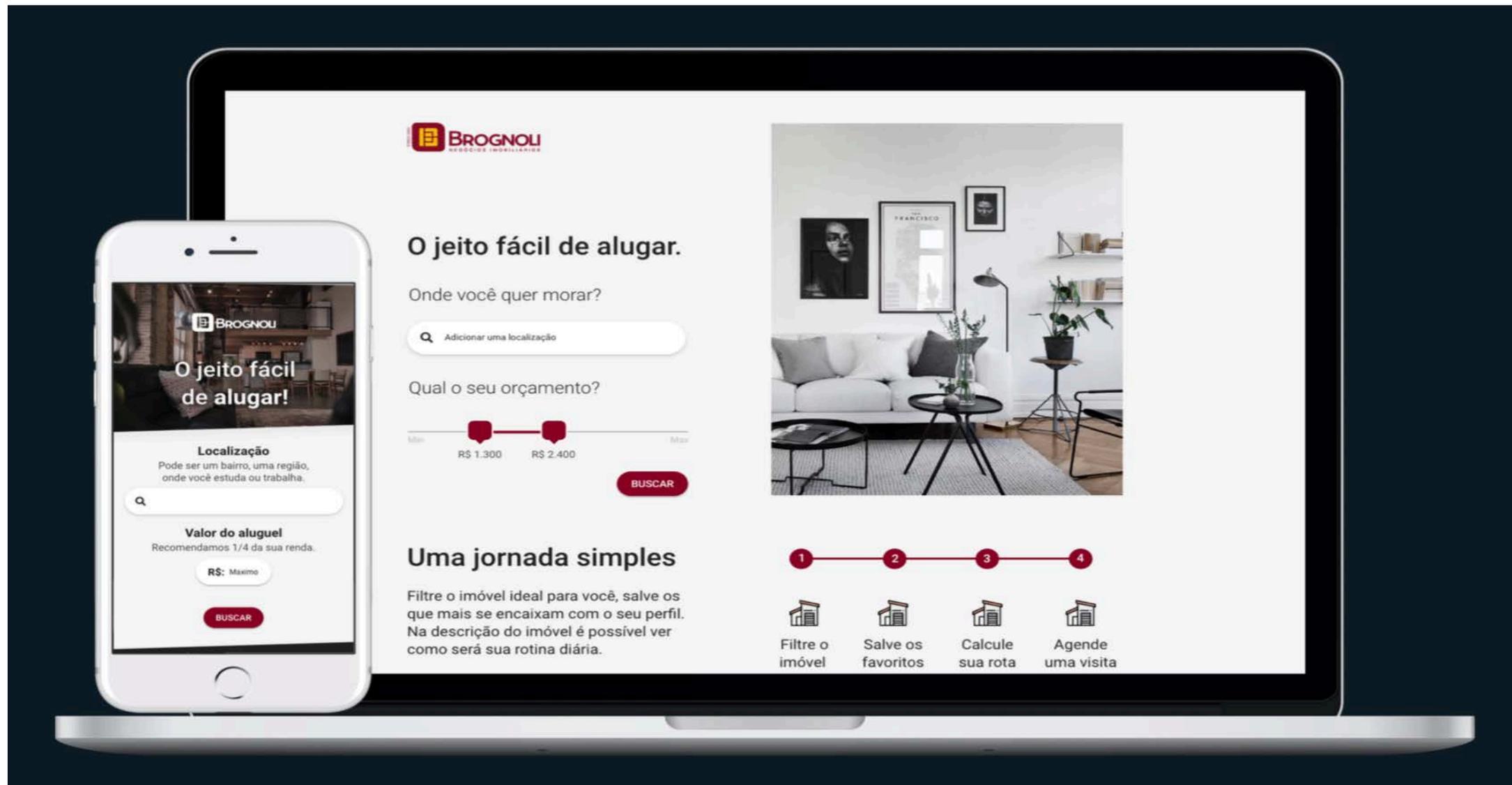
Exec	2015	Exec	2016	Exec	2017	Exec	2018	Exec	2019
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

# HOJE

- ACCELERANDO A MUDANÇA DE MIND SET E CULTURAL COM O PROGRAMA GENTE E GESTÃO E UMA EQUIPE DEDICADA A CULTURA.
- PRÓXIMOS CICLOS DE OKRS
- PLATAFORMA MOBILE CENTRADA NO USUÁRIO
- 12 ESTUDOS FOCADOS EM BLOCKCHAIN PARA DESENVOLVIMENTO EM 2019
- ENTRADA EM OPORTUNIDADES ADJACENTES: COLIVING, ULIVING, ETC...
- IMPLEMENTAÇÃO DA PROSPECÇÃO DATA DRIVEN: CAPTAÇÃO E LOCAÇÃO COMERCIAL



EM 2019 VAMOS LANÇAR UMA PLATAFORMA MOBILE CENTRADA NO USUARIO



//

inovação passa por mudança de mind set, entendimento do comportamento humano e alavancagem da performance através de uma rede de parceiros que giram em torno do core para otimização da experiência do cliente

//





## EDUARDO BARBOSA

CEO - SUPERINTENDENTE DE OPERAÇÕES

*"if you're not having fun with that you are doing  
then you're doing it s wrong"*

***Barbosa@brognoli.com.br***