

# Reinvenção para ganhar relevância

Conecte todas as partes de sua empresa para impulsionar crescimento – rapidamente



Life Centricity



## Uma crise de relevância

**95%** dos executivos dizem que os clientes mudam mais rápido do que eles conseguem acompanhar

A solução:

## Life centricity

Empresas **centradas na vida** compreendem as pessoas completamente e se adaptam às necessidades evolutivas. Para fazer isso, elas:

### 01. Veem

clientes como indivíduos complexos e multidimensionais

### 02. Resolvem

por meio do deslocamento de cenários ao ampliarem o escopo

### 03. Simplificam

com experiências que entregam valor de novas formas

### 04. Escalam

com a construção de uma operação fluida, totalmente conectada

## Os benefícios

**3x**

mais propensas a superar seus pares na agilidade do lançamento de novos produtos

**5x**

mais propensas a superar o valor do ciclo de vida dos clientes

**+9%**

à frente de seus pares na taxa de crescimento

## Nossa abordagem

A Accenture Song projeta conexões life-centric entre todas as partes de uma empresa – ao impulsionar o crescimento por meio da relevância no processo. Veja como:

Growth & Product Innovation

### A vantagem do crescimento generativo

Velocidade agora é a abreviação de relevância: mova-se mais rápido, aumente a qualidade, conecte-se melhor e veja resultados mais sólidos. Empresas de crescimento generativo conectam humanos, máquinas e sistemas para impulsionar uma nova velocidade organizacional.

**1,6x**

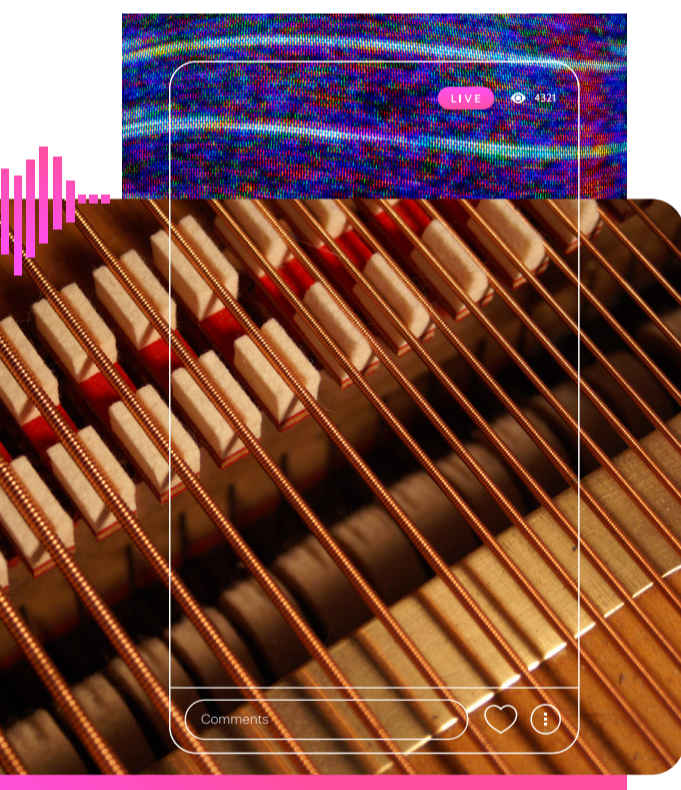
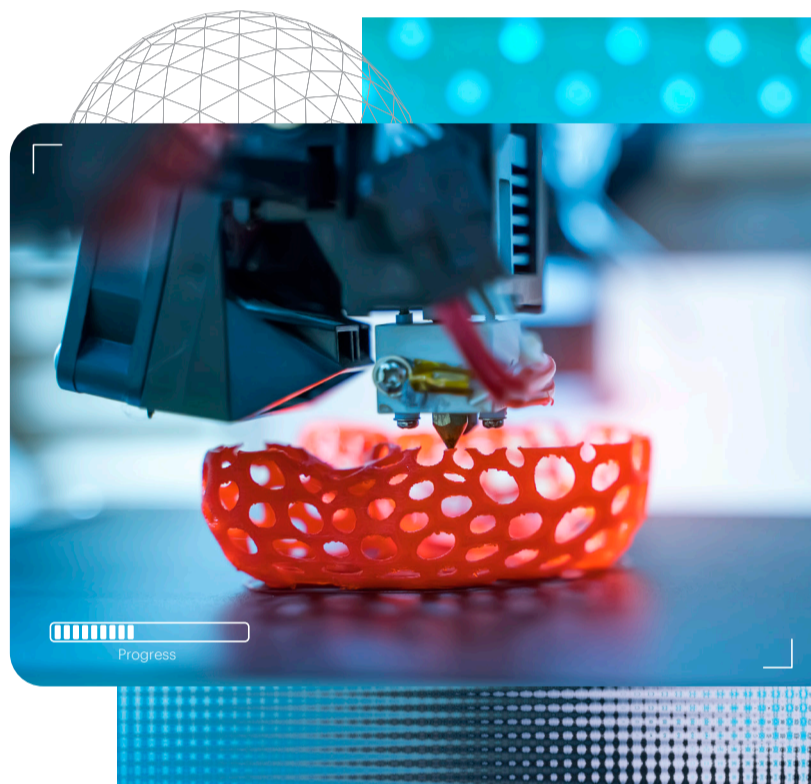
receitas mais altas dos novos esforços de inovação que continuamente validam a relevância

**19%**

maior propensão a fazer crescer rapidamente receitas novas e orgânicas decorrentes da adaptação de seus produtos no prazo de um ano

**17%**

aumento de receitas novas e orgânicas derivadas do reequilíbrio dos portfólios de crescimento



Marketing

### Marketing: o modo Maestro

Pare de ver o marketing como um desempenho solo e comece a conduzi-lo como uma sinfonia da empresa inteira. O modo Maestro derruba silos, estimula a inovação e deixa os gestores de marketing dirigir um esforço estratégico mais amplo – para resultados melhores.

**Com o modo Maestro, as companhias performam melhor que seus pares:**

**1,6x**

em valor do ciclo de vida do cliente

**1,4x**

em metas ambientais, sociais e de governança (ESG)

**1,8x**

em velocidade de lançamento de novos produtos

Commerce

### Comércio sem compromisso

As companhias investem em comércio, porém a complexidade multiplicadora chega com custos altos. Somente **20%** são classificadas como campeãs, que corajosamente abraçam fundamentos de comércio em experiência, inovação tecnológica, excelência operacional e talento e organização para elevar a rentabilidade.

**As campeãs superam seus pares:**

**85%**

maior crescimento de receitas

**31%**

mais rentabilidade



Sales and Service

### Redes de valor: Construa conexões para crescer

Companhias que usam insights de clientes e vantagens de parcerias têm porcentagens de rentabilidade de crescimento mais altas (EBIT) — com custo mínimo e benefícios máximos. Veja como construir redes de valor life-centric que turbinam crescimento e relevância.

**73%**

dos executivos dizem que um concorrente tem uma vantagem de insights de clientes que influencia os resultados de crescimento

**+10,8**

de rentabilidade do crescimento sem custos significativos

Acelere a reinvenção com uma abordagem de crescimento life-centric:

