

iMonitor IT

Julho de 2024

Dagoberto Hajjar

dagoberto.hajjar@advanceconsulting.com.br

Estudo trimestral sobre o
mercado Brasileiro de TI

Carta do Dagoberto Hajjar

Voltamos a crescer!!!

Na última pesquisa eu estava apreensivo.

O mercado de TI teve resultados fracos no último trimestre de 2023 e no primeiro trimestre de 2024. Eu não sabia se estávamos diante de um "soluço" ou se havia acontecido alguma coisa que teria alterado a curva prevista de crescimento do mercado de TI.

Felizmente o segundo trimestre de 2024 foi BOM, com crescimento de 22% sobre o mesmo período do ano anterior. Infelizmente não foi o suficiente para manter a previsão de crescimento de 23%. Neste momento acreditamos que 2024 apresentará um crescimento de 21,6% - o que é fantástico se pensarmos em toda insegurança que temos no mercado nacional e internacional.

A Inteligência Artificial começa a mostrar seus primeiros resultados positivos. Não são projetos tipo "NASA", mas são pequenos botões aqui e ali que conseguem melhorar a produtividade dos colaboradores e das empresas. IA deixou de ser "chat" e se aliou com RPA, low-code e muitas outras tecnologias associadas a produtividade.

Os empresários de TI colocam "VENDAS" como grande desafio para 2024. 10% das empresas de TI devem fechar 2024 com crescimento acima de 50%. Algumas empresas se preocupam também com margem de lucro, olhando eficiência de vendas, eficiência operacional e, principalmente, o que está sendo vendido. Agregar serviços é uma alternativa interessante, desde que você consiga fazer isto com margem de lucro.

Estamos diante de uma grande oportunidade de mercado e, talvez, você seja o seu pior inimigo.

Agradecimentos especiais:

Esta é a 66ª edição da pesquisa trimestral que fazemos no mercado de TI e agradecemos todos os profissionais que dedicam tempo para responder o questionário. Acreditamos que as informações são valiosas para que os executivos de TI tomem melhores decisões.



Agenda



Sobre a ADVANCE e esta pesquisa

Sumário executivo

Perfil das empresas e dos entrevistados

Expectativas para 2024 e 2025

Tendências...

Balizadores de receita, margem e investimento

Minhas conclusões

Sobre a ADVANCE e esta pesquisa

Sumário executivo

Perfil das empresas e dos entrevistados

Expectativas para 2024 e 2025

Tendências...

Balizadores de receita, margem e investimento

Minhas conclusões

Dagoberto Hajjar

Mais de 40 anos de experiência nas áreas de negócios e TI

Entre 1980 e 90, trabalhou no **Citibank** em diversas funções de tecnologia e de negócios. Foi um dos primeiros funcionários, no Brasil, a serem premiados por "Excelência em Serviços"

Em 90 foi convidado pelo **ABN-Amro** para o desafio de implementar um sistema de automação de agências baseado em tecnologia client-server, então, completamente inovador para a época

Trabalhou, durante 10 anos, na **Microsoft** contando com grandes realizações e muito sucesso exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia. Recebeu, do próprio Bill Gates, o prêmio de melhor funcionário da Microsoft - sendo a primeira vez que este prêmio fora concedido para um "não-americano"

Em **2002** fundou a **ADVANCE** que conta, hoje, com mais de **2.500 clientes**, mais de **500 projetos de consultoria**, mais de **20.000 profissionais treinados**, mais de **50 pesquisas** realizadas no mercado Brasileiro, **6 livros publicados**, **8 ebooks** e participação como palestrante em mais de **150 palestras**

Formado em Matemática e Física Nuclear pela USP



ADVANCE Consulting

Com mais de 2.500 clientes, 500 projetos de consultoria e 20.000 profissionais treinados, a ADVANCE é uma empresa de consultoria e treinamento em **VENDA\$**

Temos orgulho de atender desde grandes empresas até start-ups, incluindo



Nossos clientes dizem que somos excelentes em resolver situações complexas e aumentar as vendas

Nosso objetivo é ajudar nossos clientes a VENDER MAIS E MELHOR, para isto atuamos em 3 vetores de crescimento empresarial

VETOR DE VENDAS

Implementação de **processos de vendas, com treinamento e capacitação da equipe e gestores** para garantir que todas as oportunidades geradas sejam aproveitadas, aumentando as vendas



Aumento de receita recorrente

VETOR DE MARKETING

Criação de **engenhos de geração de demanda e de oportunidades**, e ações para cada etapa do funil de vendas, encurtando o ciclo de vendas e aumentando as taxas de conversão



Aumento de margem de lucro

VETOR ESTRATÉGICO

Desenvolvimento da **estratégia da empresa**, para garantir os direcionadores e a integração entre marketing e vendas



ADVANCE Research Center

A ADVANCE faz, **trimestralmente**, uma pesquisa no mercado de TI para analisar a **percepção dos empresários com o momento de mercado**

Fazemos esta pesquisa desde 2008 e os **dados históricos** nos permitem estabelecer **algoritmos de tendências**, ajudando a estabelecer **previsões**

Nosso **objetivo** é **ajudar os empresários de TI com fatos e dados** para que eles possam tomar **melhores decisões**

Está é a edição 66 da pesquisa



Sobre a ADVANCE e esta pesquisa

Sumário executivo

Perfil das empresas e dos entrevistados

Expectativas para 2024 e 2025

Tendências...

Balizadores de receita, margem e investimento

Minhas conclusões

Sumário executivo - sobre 2023 e 2024

▪ Sobre 2023

- Começamos o ano com uma onda de demissões nas empresas de TI americanas e europeias, gerando pedido de cortes de headcount (pessoas) no Brasil independentemente do resultado local. Na virada do semestre tivemos mais uma grande "dança de cadeiras"
- O primeiro trimestre de 2023 apresentou uma **SURPRESA EXCELENTE** com 20% de crescimento
- O segundo trimestre é, historicamente, o mais fraco do ano. Em 2023 o segundo trimestre teve "congelamento" de investimentos deixando várias empresas preocupadas. Naquele momento as empresas sinalizaram que o "freeze" não seria corte de orçamento e que o quarto trimestre de 2023 seria bastante agitado para vendas de TI
- O terceiro trimestre foi excelente com 25% de crescimento e deixando o mercado otimista
- O quarto trimestre foi uma **SURPRESA RUIM** com 23% de crescimento
- 2023 encerrou com apenas 21% de crescimento contra os 23% originalmente previstos

▪ Sobre o primeiro trimestre de 2024

- O resultado do primeiro trimestre ficou abaixo das expectativas, representando apenas 16% de crescimento
- Uma série de fatores, juntos, contribuíram para um "soluço" no mercado de TI
- Tivemos uma "lentidão" maior das empresas em comprar tecnologia e uma "lentidão" ou incapacidade dos vendedores em mostrar a urgência e importância da compra de TI
- O segundo ano de mandato presidencial é um ano diferente. É o ano em que, tipicamente, são tomadas ações impopulares causando muita insegurança no mercado e, com isto, travando compras e investimentos de TI. É um ano, também, onde governos estaduais e municipais querem mostrar "bom serviço" e conseguir eleger seus candidatos. Tudo isto é conhecido e deveria estar no planejamento das empresas, mas infelizmente alguns clientes usaram a insegurança para adiar seus projetos de TI

▪ Sobre o segundo trimestre de 2024

- Felizmente tivemos um resultado BOM no segundo trimestre de 2024 representando 22% de crescimento sobre o mesmo período do ano anterior. O "soluço" foi só um "soluço" e parece que o mercado acordou e voltou para a normalidade de compras e vendas de TI
- Infelizmente os resultados do segundo trimestre não foram suficientes para mantermos a expectativa de crescimento para 2024 que era de 23% e caiu para 21,6%

Sumário executivo - sobre 2023 e 2024

- **O que estava bom em 2023 e que continuará bom em 2024**
 - **Venda de tecnologia para SMB (pequenas e médias empresas)** - este é um mercado enorme e que passou a consumir tecnologia, de maneira mais intensa, durante pandemia. Aprenderam que a tecnologia é essencial para a sobrevivência e para o crescimento
 - A venda de NUVEM e de Cybeseurança para SMB estava com projeções altas
 - Os mercados de Saúde, Educação e Indústria estavam fazendo bons planos de investimento em tecnologia
 - **Os empresários de TI estavam redesenhando suas empresas para aumentar receita recorrente e margem**
 - Para aumentar a receita recorrente os empresários estão repensando suas ofertas, empacotamento e formas de comercialização
 - Para aumentar a margem estão repensando como ganhar escala em vendas e operações, como produtizar serviços, como aumentar o desempenho do time
 - Os empresários, que normalmente estavam focados em poucos e grandes clientes, começaram a pensar formas de atender clientes menores
- **O que não estava bom em 2023 mas já estava no planejamento**
 - Insegurança política, fiscal e tributária gerada por movimentos do governo e segundo ano eleitoral - já passamos por isto antes...
 - Falta de mão de obra, gerando aumento dos custos de contratação - já tivemos em situação muito pior do que está agora...
 - Insegurança de guerra na Ucrânia, Oriente Médio e baixo desempenho da China - já tivemos piores nestas situações
- **Por que sumiu o "solução"????**
 - A calamidade das enchentes no Rio Grande do Sul criou um senso de urgência e muitos clientes tiraram os projetos "da gaveta"
 - Os ataques de hackers e a preocupação com Cybersegurança aumentou, gerando consumo de produtos e serviços em segurança
 - Inteligência Artificial deixou de representar uma "ameaça de revolução" e passou a ser um agente evolutivo com casos de uso mais "pé no chão"
 - RPA e IA passaram a andar de "mãos juntas" com protótipos, pilotos e projetos bem interessantes para automatizar processos e minimizar a necessidade de mão-de-obra
 - Low-code e IA também passaram por integração e deve gerar uma nova curva de crescimento. Existe uma quantidade absurda de código que precisa ser modernizado, reescrito ou re-arquitetado. Será impossível fazer isto sem as ferramentas adequadas
 - O baixo desempenho do primeiro trimestre fez com que empresários e gestores de equipe de vendas tivessem atuação muito mais forte em planejamento e execução
 - Nuvem passou do estágio de oferta básica (poder computacional e armazenamento) para incluir serviços de valor agregado

Sumário executivo - sobre 2023 e 2024

- **Vender e consumir NUVEM com valor agregado**
 - Muitas revendas e integradores estão vendendo serviços básicos de nuvem (instâncias e armazenamento) com margem bruta de 4% a 7%. Isto que a empresa coloca os custos administrativos, financeiros, marketing, vendas, RH e operações, e fica com um EBITDA de ZERO, e um risco alto do cliente sofrer invasão e sobrar uma conta altíssima para pagar. Muitas revendas e integradores fecharam a contabilidade de 2023 e tomaram um susto grande. A solução é começar a agregar serviços como gestão de governança e segurança, gestão de custos, monitoramento e observabilidade, planejamento, arquitetura, desenho, sustentação e, quem sabe, oferecer soluções de terceiros ou mesmo criar sua própria propriedade intelectual
 - Muitas revendas e integradores estão agregando Cybersegurança - que é de vital importância para os clientes e mercado. O número de ataques aumenta a cada dia. Cybersegurança é como seguro de carro - não dá para não ter...
 - IA (Inteligência Artificial) passou a gerar projetos interessantes na área de Cybersegurança e na área de DADOS
- **O solução do lucro com a venda de serviço**
 - Na pesquisa passada falamos que vender serviço é uma ciência que tem que ser criteriosamente trabalhada. Vimos algumas empresas com EBITDA próximo de zero em serviços. Algumas causas mais frequentes:
 - A empresa começa a oferecer terceirização de mão de obra commoditizada, ou seja, todo mundo oferece e a empresa não consegue criar um diferencial competitivo. Então pratica margem bruta de 10% o que vai levar o EBITDA para próximo de zero, e com o risco do cliente cancelar o contrato a qualquer momento deixando a empresa com a folha de pagamento "na mão"
 - A gestão dos projetos não é bem feita, criando "picos e vales" de uso de profissionais, ou seja, reduzindo drasticamente a margem de lucro
 - A empresa é "boazinha" e faz tudo o que o cliente pede, esquecendo de negociar ou cobrar as horas adicionais
 - O vendedor trabalha de maneira reativa e cada hora traz uma demanda diferente - o que significam projetos de baixa replicabilidade, ou seja, menor lucro
 - O vendedor não faz bem o trabalho de qualificação e gera um custo enorme de pré-vendas em cima de uma oportunidade que não ia fechar
 - Nesta pesquisa já começamos a ver empresas buscando alternativas, entre elas:
 - Gestão de projetos mais eficientes
 - Implementar processos e procedimentos que possam ser automatizados, robotizados ou com IA aplicada
 - Usar ferramentas low-code para aumentar a produtividade de desenvolvimento
 - Criar "pacotes de serviços" que possam ser vendidos e implementados de maneira mais rápida e, com isto, maior margem

Histórico: sobre 2022

- **2022 foi um ano com 3 eventos marcantes**
 - **A guerra da Ucrânia.** Em Fevereiro houve uma grande preocupação com o embarque de mercadorias para o Ocidente, e os impactos no aumento global da inflação por conta do preço de gás e petróleo. O impacto acabou sendo muito menor do que originalmente previsto
 - **Eleições presidenciais.** No começo do ano a expectativa era que o impacto nas vendas de TI seria baixo, mas depois do primeiro turno a insegurança gerada travou as vendas até o final do ano
 - **Copa do mundo.** Teve um impacto maior do que originalmente previsto, fazendo muitas negociações escorregarem para as duas últimas semanas do ano
- **Fechamos 2022 com 22,9% de crescimento sobre o ano anterior, confirmando que estamos em um novo platô de crescimento em TI justificado por:**
 - 5G alterando completamente a tecnologia e a forma como as empresas falam com seus consumidores
 - Déficit de tecnologia reduzindo investimentos de TI em educação, saúde e varejo
 - Aumento de consumo de TI:
 - Em empresas de menor porte (SMB - small and medium business)
 - Ferramentas de análise e produtos satélites ao sistema de gestão empresarial (ERP)
 - Ofertas de IaaS (Infraestrutura como serviço), nuvem e cybersegurança
 - Fábrica de software e alocação de desenvolvedores
- **Sobre o mercado de TI**
 - A falta de produtos fez muitas revendas de hardware repensarem seu modelo de negócios, agregando ofertas de nuvem e cybersegurança
 - Tivemos o recorde histórico de 11% das empresas com taxa de crescimento acima de 50%. A maioria delas são:
 - Empresas de serviço e desenvolvimento de software que conseguiram aumentar a escala com uso intenso de processos e automação de processos
 - Empresas de infraestrutura e consultoria em nuvem
 - Houve uma onda de demissões em empresas startups ou "candidatas a unicórnios", mas nada com impacto relevante no mercado total
 - As empresas de TI começaram a priorizar receita recorrente e margem

Histórico: sobre 2020 e 2021

- **2020 foi um ano muito bom, apesar de toda a insegurança**
 - Tivemos um crescimento de 7,5% no primeiro trimestre (comparado com o mesmo período do ano anterior)
 - A crise começou em 24 de Março. O segundo trimestre apontou crescimento de 5,1%. Historicamente o segundo trimestre é o mais fraco do ano, portanto, a crise bateu no mercado de TI em um trimestre menos relevante
 - O terceiro trimestre registrou 10,3% de crescimento
 - O quarto trimestre registrou **13,1% de crescimento**, superando todas as expectativas e sinalizando que 2021 seria um ano exuberante para TI
 - **Encerramos 2020 com 10,4% de crescimento sobre 2019**
- **Impacto da crise em 2020**
 - Empresas com faturamento anual menor de R\$ 16 milhões cresceram, em média, 10,2% e empresas com faturamento maior de R\$ 16 milhões cresceram 12,9%, portanto, empresas menores sofreram MAIS do que as empresas maiores
 - As empresas maiores já tinham experiência, processos e ferramentas para trabalhar em home-office, e tipicamente, vendem para empresas maiores - e todas passaram a se falar muito bem através de home-office. As empresas menores tiveram que aprender a trabalhar de maneira remota, e vendem para clientes menores - que não estavam facilmente acessíveis
 - A demanda por tecnologia foi intensa. Infelizmente muitas empresas não conseguiram atender a demanda por falta de mão de obra
- **2021 foi um ano de muitas mudanças**
 - De um lado tivemos **crescimento** recorde de **23% no ano**
 - De outro lado tivemos **inflação de 10,1%** - o que não acontecia desde 2015
 - De um lado tivemos um número cada vez maior de empresas startups trazendo novas tecnologias para o mercado
 - De outro lado tivemos um número grande de empresas entrando em "zona de preocupação financeira"
 - Ao lado disto tudo, tivemos recorde de empresas de TI sendo investidas ou adquiridas

Polarização e investimentos

▪ Polarização das empresas de TI

- Desde o início da crise percebemos uma polarização das empresas, ou seja, empresas indo muito bem e empresas indo muito mal. Este efeito foi brando até 2014, médio em 2015 e drástico em 2016, fazendo com que o dinheiro mudasse, rapidamente, de mãos
- Em **2017** a polarização foi reduzindo, trimestre-a-trimestre
- Finalizamos **2018** com o menor índice de empresas retraindo desde Janeiro de 2014
- Em **2019** tivemos um crescimento fraco do mercado de TI, e conseqüentemente, aumentou a polarização, ou seja, o dinheiro mudando de mãos e indo das empresas que tiveram forte retração para as empresas com forte crescimento
- Em **2020** tivemos a crise do COVID. 17% das empresas tiveram resultados menores do que em 2019; 76% tiveram resultados maiores do que em 2019; 13% com crescimento acima de 30%
- Em **2021** tivemos um número insignificante de empresas com retração - é a primeira vez que isto aconteceu desde que estamos fazendo as pesquisas. Tivemos 29% das empresas com crescimento entre 15 a 29%; 23% das empresas com crescimento maior de 30%
- Em **2022** batemos o recorde de 25% das empresas com crescimento acima de 30% no ano e **11% com crescimento acima de 50% no ano**
- **Para 2023 tivemos 6% das empresas com mais de 50% de crescimento no ano; 10% das empresas com mais de 40% de crescimento**
- **Para 2024 teremos 10% das empresas com crescimento maior de 50%**

▪ Investimentos feitos em contratações

- No segundo trimestre de 2015, a crise começou a "bater" nas empresas de TI, 34% das empresas reduziram o quadro de colaboradores, chegando muito perto do percentual de 37% de empresas contratando
- Em **2016** chegamos a ter 44% das empresas demitindo contra apenas 30% contratando
- Em **2017** a situação reverteu e tivemos 28% das empresas demitindo contra 42% contratando
- Em **2018** tivemos 23% demitindo contra 50% contratando
- Em **2019** tivemos 20% demitindo contra 56% contratando (*)
- Em **2020** tivemos 22% das empresas demitindo contra 47% contratando (*)
- Em **2021** tivemos 5% das empresas demitindo contra 72% contratando
- Em **2022** tivemos 9% das empresas demitindo contra 61% contratando
- Em **2023** tivemos 17% das empresas demitindo contra 60% contratando (*)
- Em **2024** a previsão é ter 3% das empresas demitindo contra 66% contratando

(*) As empresas que demitiram neste ano tiveram muita dificuldade de crescimento e recontrações no ano seguinte

Sumário executivo - Cloud e crescimento

- **Mudança no modelo de negócios - indo para CLOUD**
 - Desde 2016 vemos dois movimentos de mudanças de modelos de negócios no mercado de TI:
 - Empresas de Software indo para SaaS
 - Empresas de hardware indo para serviços incluindo ofertas CLOUD. A partir de 2018 houve uma grande aceleração na migração deste grupo
 - O mantra passou a ser "**busca de receita recorrente e propriedade intelectual**"
 - Em **2019, 2020, 2021 e 2022** as empresas que mais cresceram foram IaaS (infraestrutura) e SaaS (Software) - consolidando o mercado de CLOUD
 - Para 2023 e 2024 o mercado crescerá, em média, 21% com as empresas de IaaS (Infraestrutura como Serviço) e SaaS (Software como Serviço) crescendo acima de 30%, com destaque para ofertas de cybersegurança
- **Empresas com alta taxa de crescimento**
 - Cada vez que temos uma crise no mercado observamos a polarização e o dinheiro mudando de mãos
 - Existem características bem definidas que mostram quais são as empresas que terão alta taxa de crescimento em época de crise
 - Na crise de **2008/2009** (sub-prime) as empresas com alta taxa de crescimento tinham "**maturidade empresarial**", ou seja, eram empresas que analisavam o mercado (oportunidades e ameaças), desenhavam ou redesenhavam um **modelo de negócios** para atenderem a demanda de maneira diferenciada, escolhiam corretamente uma **carteira de ofertas**, estabeleciam um **plano com estratégias e ações**, estruturavam as áreas de marketing e vendas, e tinham **GRANDE disciplina** na execução do plano
 - Na crise de **2015/2016** (Dilma) as empresas com alta taxa de crescimento tinham "**maturidade empresarial**" e **INOVAÇÃO**, ou seja, buscavam novos produtos e serviços, novas modalidades comerciais ou novas formas de atendimento ao cliente
 - Na crise de **2020** (Covid) as empresas com alta taxa de crescimento tinham "**maturidade empresarial**", inovação e **VELOCIDADE**, ou seja, desenhavam um plano de curto prazo, executavam rapidamente, aprendiam com os erros, ajustavam o plano e partiam para nova execução
 - Em **2021** aprendemos que atração e retenção de talentos era parte da cultura organizacional e não somente uma atividade de RH
 - Em **2022** aprendemos que é necessário repensar o modelo de negócios com Modernization & Monetization (M&M)
 - Para **2023** as empresas tiveram que aprender a chegar e vender para SMB (pequenas e médias empresas), o que exige estratégias diferentes de marketing e vendas
 - Para 2024 as empresas com alta taxa de crescimento serão: empresas de TI com eficiência em marketing, vendas e operações (processos, procedimentos, automação, robotização); empresas com uso de AI e GenAI para uso interno e como componente de oferta para seus clientes; e empresas com escolha correta da carteira de produtos e clientes, ou seja, FOCO

Modernization & Monetization

- **M&M (modernization & monetization)** será o tema mais discutido nos próximos 3 anos
- **Hardware modernization** é migrar para a nuvem com segurança e uma estrutura de custo eficiente
- **Software modernization** é migrar seu software on-premises para nuvem de maneira eficiente
 - Em média uma empresa de desenvolvimento de software (ISV) investirá o equivalente a 1 ano de faturamento para fazer o "full redesign" de sua aplicação para nuvem, e com isto, ter as vantagens de escalabilidade, desempenho e custos menores
 - 36% das empresas ainda estão com a maioria das suas soluções on-premises
 - 30% das empresas oferecem a versão nuvem via terminal services, ou seja, continuam com arquitetura monolítica e cara
 - Das empresas que foram para a nuvem, 67% ainda não usam containers ou micro-serviços
- **Software monetization** é repensar seu software para ganhar mais dinheiro com produto à medida que ele está sendo modernizado
 - 73% das empresas usam modelos antigos de monetização incluindo taxa de "setup" e 2 ou 3 modalidades comerciais
 - As empresas ainda não pensam em ter funcionalidades adicionais que o cliente poderia ir adquirindo e aumentando o valor do consumo
 - As empresas ainda não pensam em agregar serviços de terceiros e ganhar com isto
- **Integração com outros produtos**
 - Nos últimos 3 anos vimos o surgimento de marketplaces ou "brokers" de APIs. Em alguns deles a empresa de software se conecta ao "broker" e passa a ter acesso integrado a um grande número de soluções de mercado, incluindo serviços financeiros. Isto permite novas formas de "monetização" do software
 - 71% das empresas de software já integram seus produtos via API, e 34% integram com serviços financeiros, ou seja, poderiam ter um modelo de remuneração (monetização) diferenciado (mas ainda não tem...)

Histórico de crescimento trimestre-a-trimestre

Resultados financeiros de 2019

- O primeiro trimestre de 2019 apresentou 2% de crescimento sobre o mesmo período do ano anterior
- O segundo trimestre de 2019 apresentou 8% surpreendendo positivamente
- O terceiro trimestre de 2019 apresentou 10% continuando a surpreender positivamente
- O quarto trimestre de 2019 apresentou 14% superando todas as expectativas
- 2019 terminou com 9,6% de crescimento sobre 2018

Resultados financeiros de 2020

- O primeiro trimestre de 2020 apresentou 8% de crescimento
- O segundo trimestre de 2020 apresentou 5% de crescimento com forte impacto do COVID
- O terceiro trimestre de 2020 apresentou 10% de crescimento sinalizando que tecnologia é essencial para a sobrevivência para a crise
- O quarto trimestre de 2020 apresentou 14% de crescimento surpreendendo todas as expectativas
- 2020 terminou com 10,4% de crescimento sobre 2019

Resultados financeiros de 2021 - tivemos quebra de recorde histórico em todos os trimestres

- O primeiro trimestre de 2021 apresentou 16% de crescimento
- O segundo trimestre de 2021 apresentou 27% de crescimento
- O terceiro trimestre de 2021 apresentou 21% de crescimento
- O quarto trimestre de 2021 apresentou 28% de crescimento
- 2021 terminou com 23,0% de crescimento sobre 2020

Resultados financeiros de 2022

- O primeiro trimestre de 2022 apresentou 21% de crescimento batendo novamente o recorde histórico do trimestre
- O segundo trimestre de 2022 apresentou 22% de crescimento
- O terceiro trimestre de 2022 apresentou 18% de crescimento com muitas transações "escorregando" para o quarto trimestre
- O quarto trimestre de 2022 apresentou 27% de crescimento
- 2022 terminou com 22,9% de crescimento sobre 2021

Resultados financeiros de 2023

- O primeiro trimestre de 2023 apresentou 20% de crescimento e ficou MUITO ACIMA das expectativas
- O segundo trimestre de 2023 apresentou 18% de crescimento com muitas negociações em "congelamento"
- O terceiro trimestre de 2023 foi espetacular e apresentou 25% de crescimento
- O quarto trimestre de 2023 foi bem abaixo do previsto com somente 23%
- 2023 terminou com 21,2% de crescimento sobre 2022

Resultados financeiros de 2024

- O primeiro trimestre de 2024 foi bem abaixo do previsto com apenas 16% de crescimento
- O segundo trimestre de 2024 foi BOM com crescimento de 22%

Sobre a ADVANCE e esta pesquisa

Sumário executivo

Perfil das empresas e dos entrevistados

Expectativas para 2024 e 2025

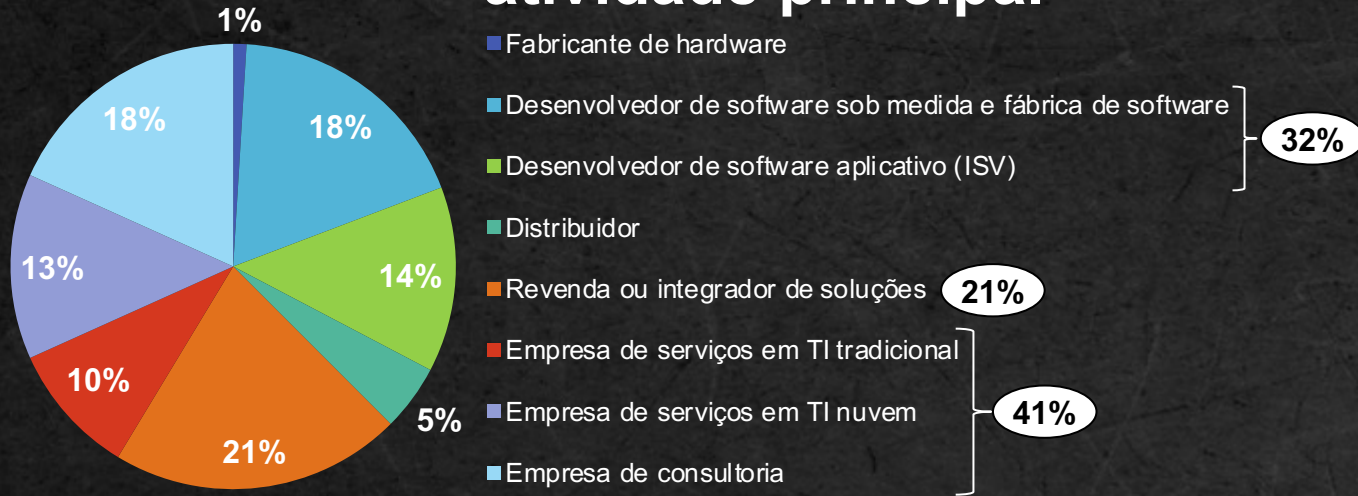
Tendências...

Balizadores de receita, margem e investimento

Minhas conclusões

Perfil das empresas pesquisadas

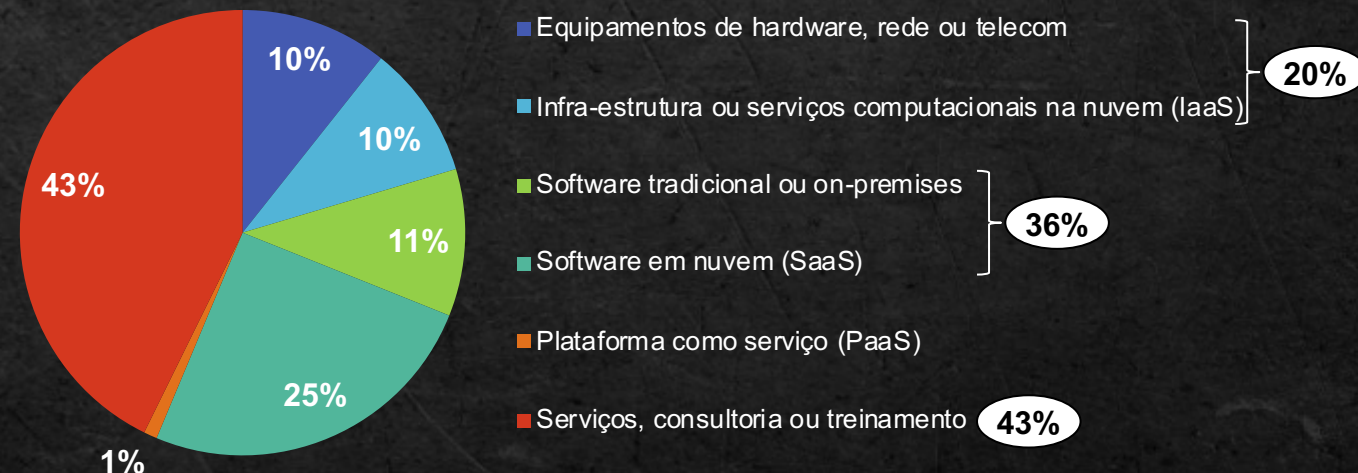
atividade principal



Cerca de 10 anos atrás, tínhamos praticamente 1/3 de empresas de hardware, 1/3 de software e 1/3 de serviços

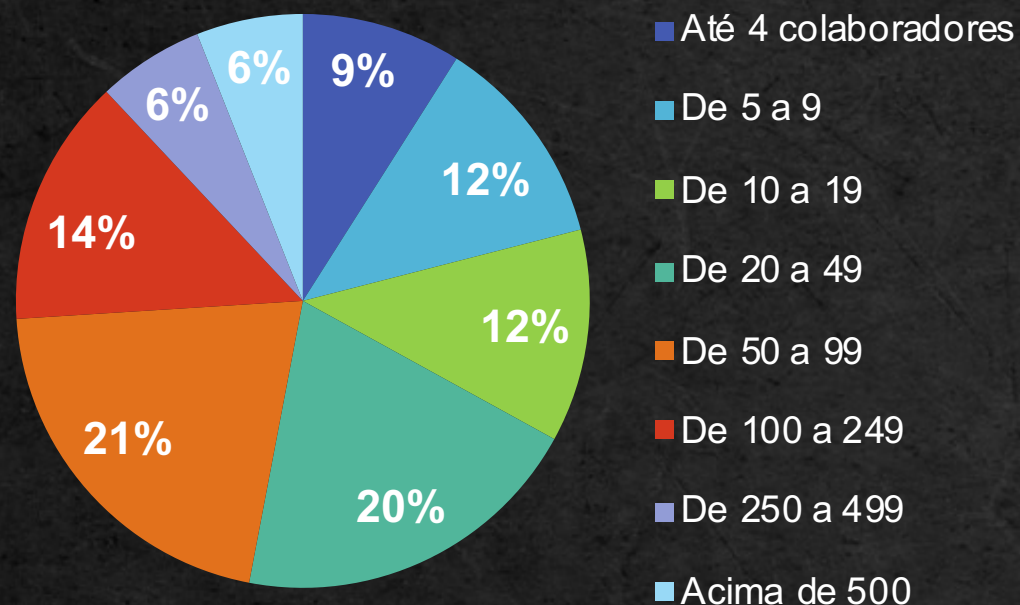
Nos últimos 2 anos tivemos aumento no número de empresas prestando serviços de TI
Quanto mais maduro o mercado, maior o percentual de empresas de serviços

oferta principal



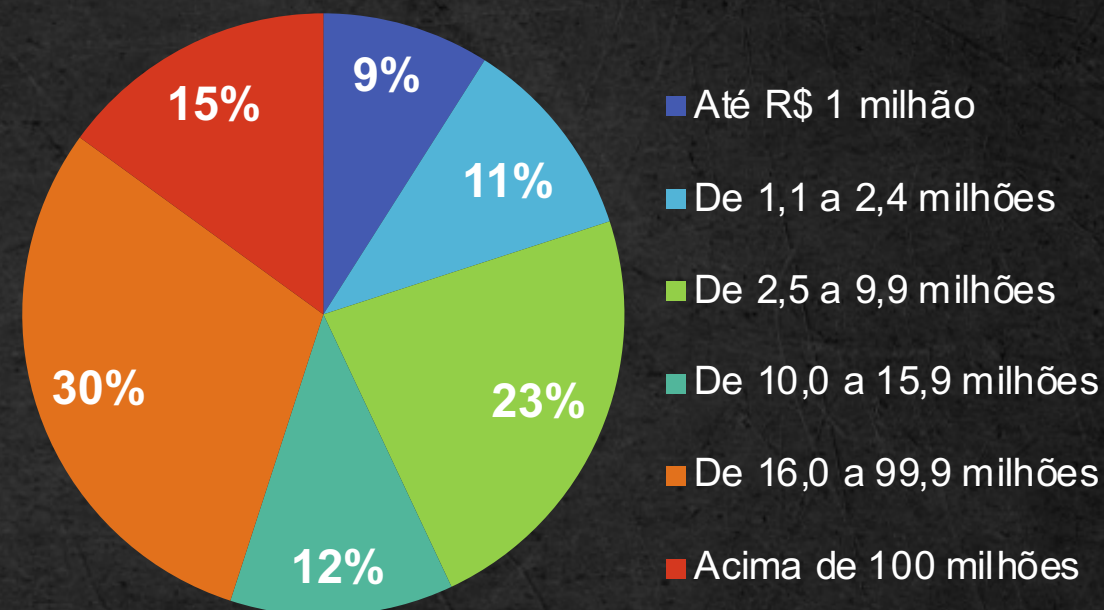
Perfil das empresas pesquisadas

Número de colaboradores no Brasil



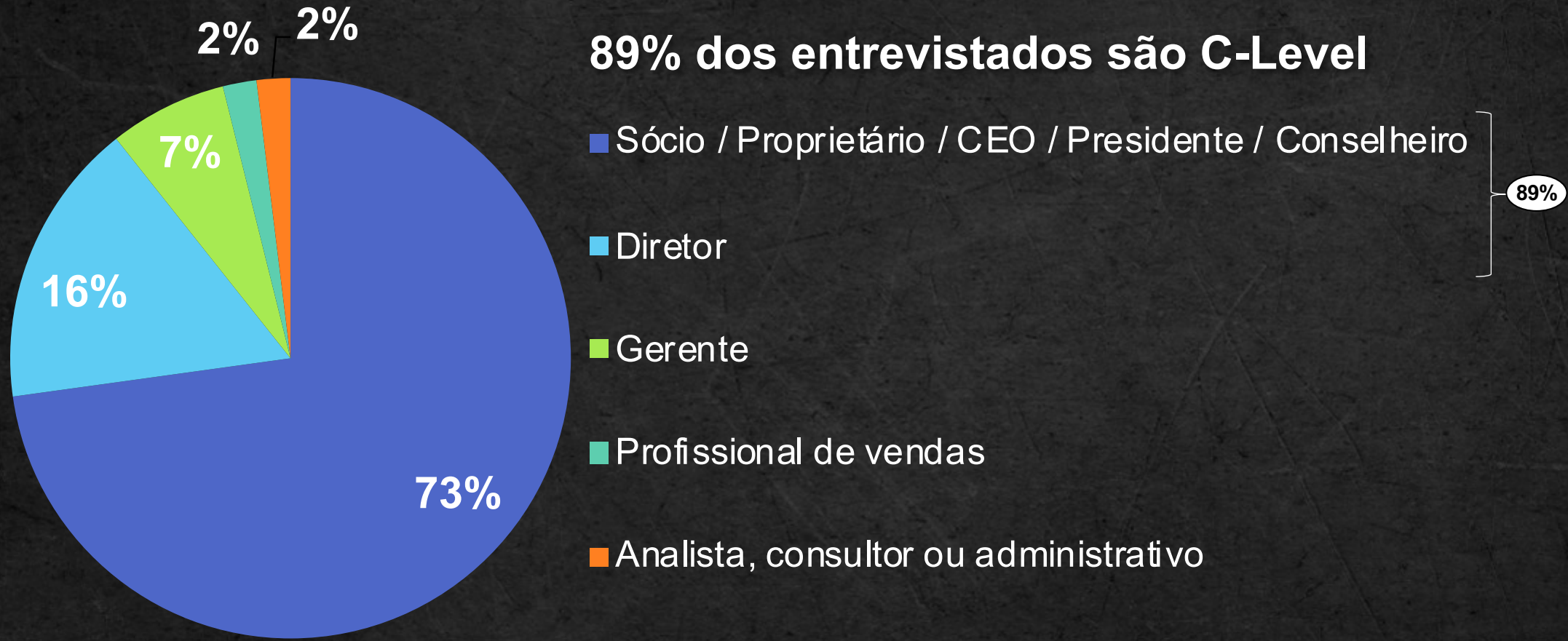
9% com até 4 colaboradores
53% com menos de 50 colaboradores
35% com 50 a 250 colaboradores

Faturamento em 2023 no Brasil



9% com até R\$ 1 milhão
20% com até R\$ 2,4 milhões
43% com até R\$ 10,0 milhões
15% como mais de R\$ 100 milhões

Perfil dos entrevistados



Sobre a ADVANCE e esta pesquisa

Sumário executivo

Perfil das empresas e dos entrevistados

Expectativas para 2024 e 2025

Tendências...

Balizadores de receita, margem e investimento

Minhas conclusões

Expectativa de crescimento da economia

Fatores importantes:

- Brasil é conhecido pelo "voo de galinha"
- Em 2009 tivemos a crise da "marolinha" com -0,2% de crescimento no PIB. Contudo...parece que houve um "represamento" que desaguou em 2010 gerando **7,6% de crescimento** (pico histórico)
- Na sequência tivemos 4 anos muito ruins (2011 a 2014) resultando em uma grande recessão (2015 e 2016). O mesmo efeito de "represamento" aconteceu de 2020 para 2021, com 3 ou 4 anos "menores" pela frente

Crescimento para 2024 e 2025:

- Crescimento de 2,2% em 2024 e 1,9% em 2025 é baixo...

Vender tecnologia em 2024:

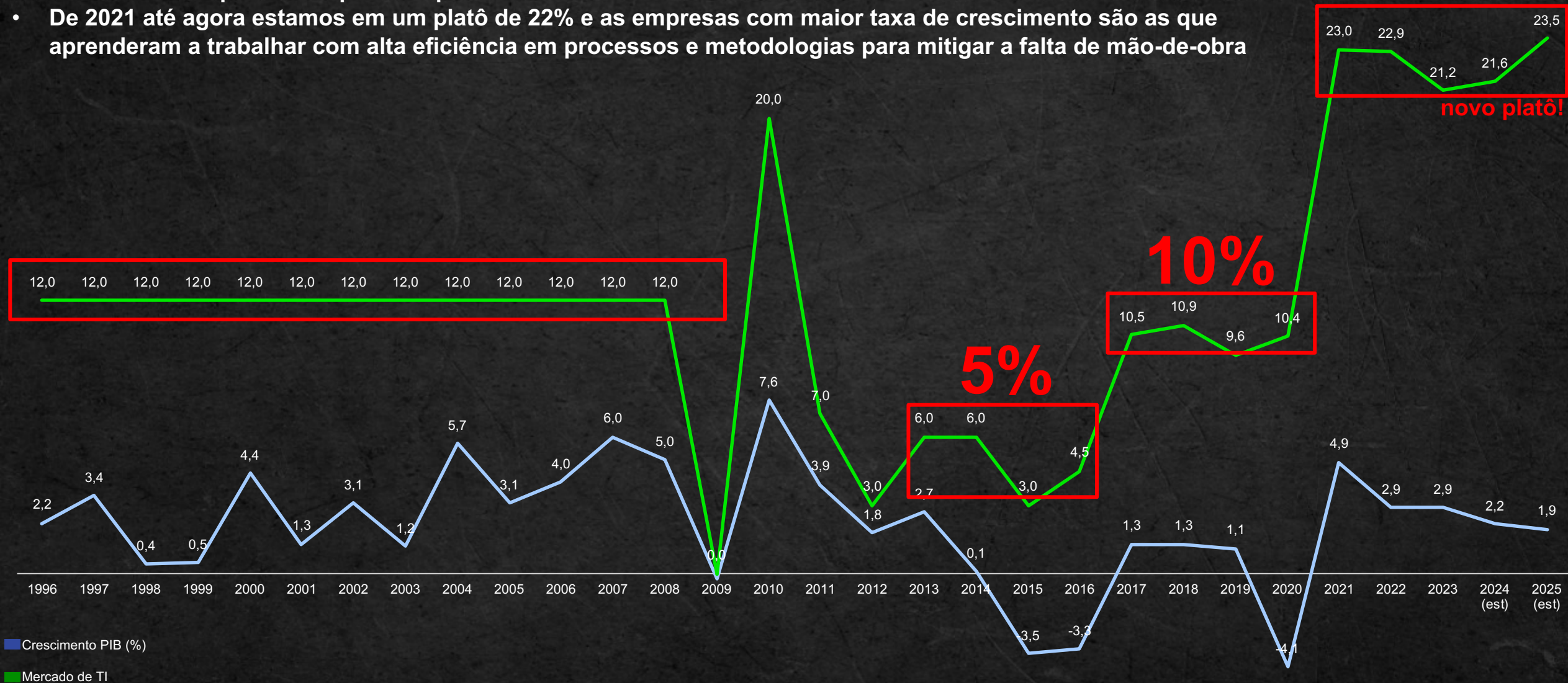
- O segundo ano de mandato presidencial é conhecido como o "ano das maldades" onde são divulgadas todas as ações impopulares, incluindo aumento de carga tributária. Tipicamente o mercado consumidor é mais cauteloso para projetos de alto investimento e longo prazo
- Aparentemente, alguns empresários de TI já sabem disto, já colocaram em seu planejamento, e terão equipes de vendas treinadas



Expectativa de crescimento do mercado de TI

O mercado de TI tem apresentado um crescimento em platôs

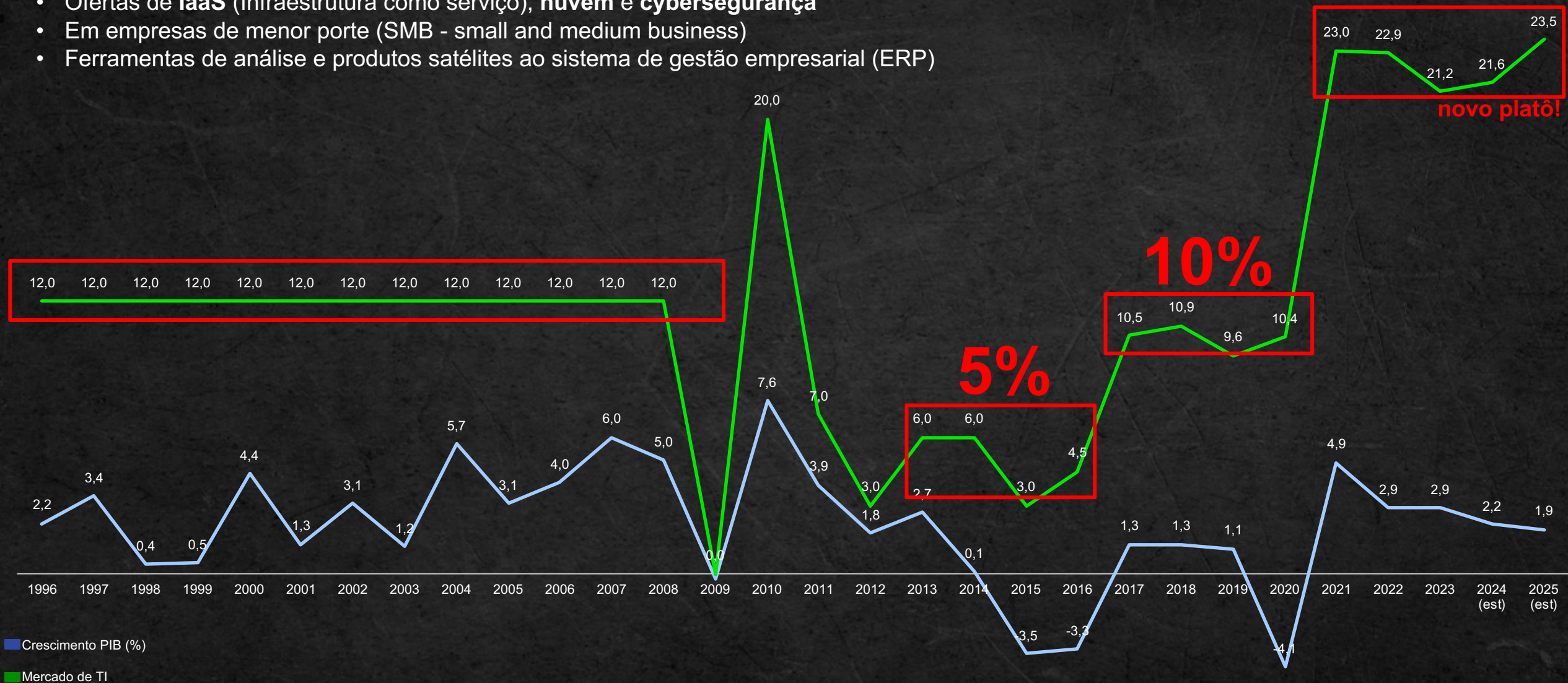
- Até 2008 tivemos os grandes projetos de automação (escritórios, mercado financeiro, indústria, varejo, etc.)
- De 2013 a 2016 crescemos com um platô de 5%
- De 2017 a 2020 passamos para um platô de 10% tornado a mão-de-obra fator crítico de crescimento
- De 2021 até agora estamos em um platô de 22% e as empresas com maior taxa de crescimento são as que aprenderam a trabalhar com alta eficiência em processos e metodologias para mitigar a falta de mão-de-obra



Expectativa de crescimento do mercado de TI

Motivos que justificam o Quarto Platô:

- 5G alterando completamente a forma como as empresas falam com seus clientes e consumidores
- **Aumento de consumo de TI:**
 - Ofertas de **IaaS** (Infraestrutura como serviço), **nuvem** e **cybersegurança**
 - Em empresas de menor porte (SMB - small and medium business)
 - Ferramentas de análise e produtos satélites ao sistema de gestão empresarial (ERP)



Expectativa de crescimento do mercado de TI

Motivos que justificam o Quarto Platô:

- **Déficit de tecnologia**
 - De 2005 a 2020 o Brasil investiu o equivalente a 2,1% do PIB em TI; no mesmo período os USA investiram 3,9%
 - Em 2022 e 2023 o Brasil investiu o equivalente a 2,4% do PIB em TI
 - O investimento vem crescendo ano a ano, mas levará muito tempo para neutralizar os 15 anos de déficit
 - Os mercados com maiores investimentos, proporcionalmente falando, são educação, saúde e varejo
- **O tamanho das oportunidades é maior do que das ameaças 😊**



Expectativa de inflação

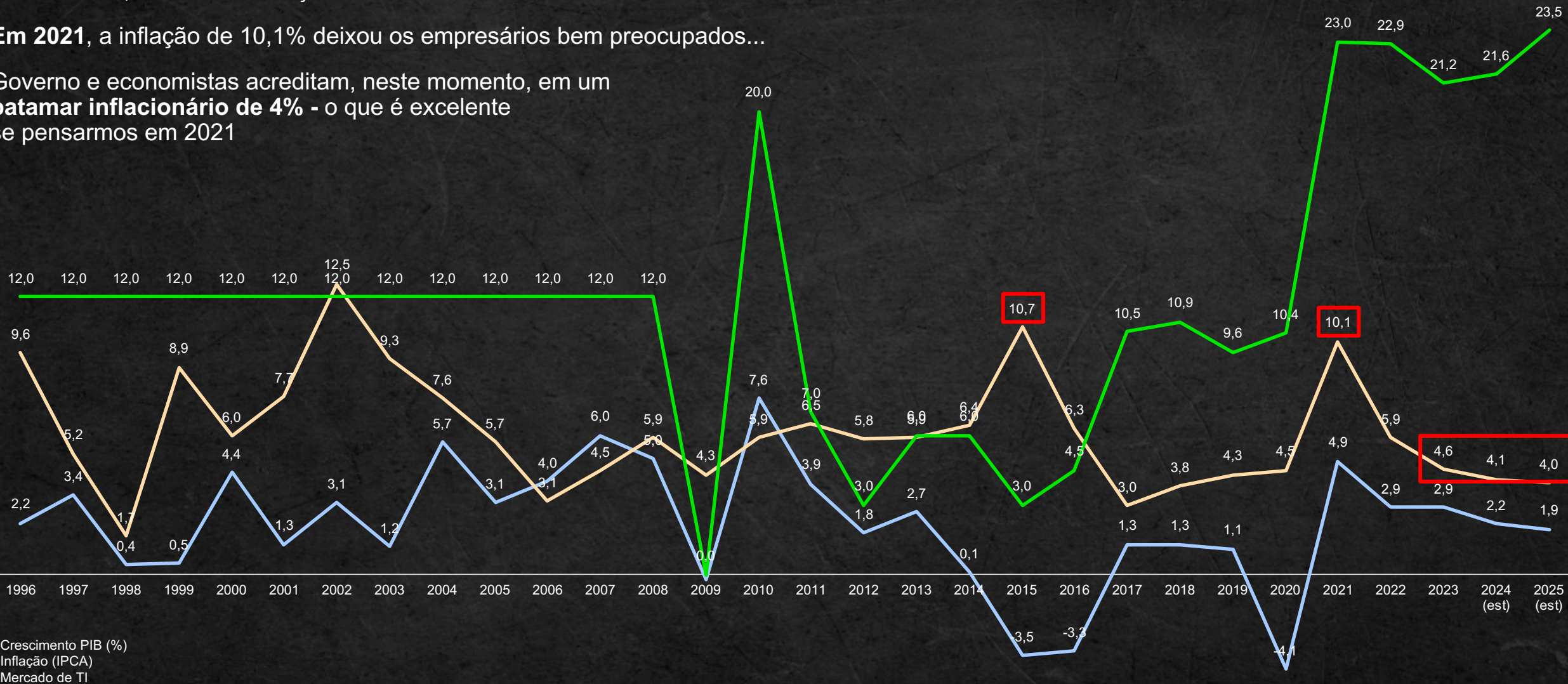
Em 2002 tivemos a mega desvalorização do USD no governo Fernando Henrique

Em 2015 e 2016 a inflação foi "matadora" gerando **crescimento REAL negativo** no mercado de TI

- Em 2015, tivemos uma retração REAL de -7,7%
- Em 2016, tivemos uma retração REAL de -1,8%

Em 2021, a inflação de 10,1% deixou os empresários bem preocupados...

Governo e economistas acreditam, neste momento, em um **patamar inflacionário de 4%** - o que é excelente se pensarmos em 2021



Crescimento trimestre-a-trimestre

Historicamente temos primeiro trimestre bom, segundo trimestre fraco, terceiro e quarto trimestre muito bons

Em 2019 tivemos um primeiro trimestre fraco com o efeito das eleições presidenciais

Em 2020 tivemos o impacto da pandemia no segundo trimestre, mas com rápida recuperação

Em 2021 foi o ano que passamos da barreira de 10% para 23% de crescimento!

Em 2022 foi ano com primeiro e segundo trimestres bons, e as vendas do terceiro trimestre escorregando para o quarto trimestre

Em 2023 tivemos:

- Primeiro trimestre - a expectativa era de ser um trimestre fraco, mas registramos surpreendentes 20% de crescimento
- Segundo trimestre - houve um "congelamento" além do esperado mas, mesmo assim, com resultado muito bom de crescimento
- Terceiro trimestre - espetacular com crescimento de 25%
- Quarto trimestre - o crescimento esperado era de 27%, mas só registramos 23% com queda do resultado do ano para 21,2%

Em 2024 temos:

- Primeiro trimestre - bem abaixo do esperado, gerando incertezas sobre o resultado de 2024
- Segundo trimestre - muito bom, reforçando a tese que o resultado ruim do primeiro trimestre foi um "soluço" mas que afetou o resultado do ano

Trimestre (*)	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	% no ano
Primeiro	10%	8%	10%	2%	8%	16%	21%	20%	16%	25%
Segundo	3%	6%	8%	8%	5%	27%	22%	18%	22%	20%
Terceiro	5%	9%	11%	10%	10%	21%	18%	25%		25%
Quarto	1%	15%	12%	14%	13%	28%	27%	23%		30%
TOTAL ANO	5%	11%	11%	10%	10%	23%	23%	21,2%	21,6%	100%

Polarização das empresas

A polarização é o efeito que temos onde, de um lado temos empresas indo muito bem, e de outro lado empresas não indo bem...

Em **2020** tivemos 18% das empresas tendo resultados piores do que ano anterior, e **74% com crescimento**

Em **2021** tivemos um número insignificante de empresas retraindo, mas inauguramos um patamar de **10% de empresas com crescimento acima de 50% no ano**

Em **2022** batemos o **recorde de 25% das empresas com crescimento acima de 30% no ano e 11% com crescimento acima de 50% no ano**

Em **2023**, mesmo com o "solução" de mercado, tivemos

- 6% com crescimento acima de 50%
- 10% com crescimento acima de 40%
- 24% das empresas com crescimento acima de 30% no ano

Para 2024 as expectativas são melhores com:

- 10% com crescimento acima de 50%
- 19% com crescimento acima de 40%
- 27% das empresas com crescimento acima de 30% no ano

2020 com média de crescimento de 10,4%



2021 com média de crescimento de 23,0%



2022 com média de crescimento de 22,9%



2023 com média de crescimento de 21,2%



2024 com média de crescimento de 21,6%



■ Reduzi mais de 30% ■ Reduzi de 15 a 29% ■ Reduzi de 1 a 14% ■ Mantive o mesmo ■ Aumentei de 1 a 14% ■ Aumentei de 15 a 29% ■ Aumentei de 30% a 39% ■ Aumentei de 40% a 49% ■ Aumentei acima de 50%

Empresas com alta taxa de crescimento

Empresa com alta taxa de crescimento em 2021:

- Empresas que conseguiram transformar a crise da pandemia em oportunidade com plano e ações rápidas
- Empresas de Infraestrutura em nuvem e locação para home-office

Empresa com alta taxa de crescimento em 2022:

- Empresas de serviço e desenvolvimento de software que conseguiram aumentar a escala com uso intenso de processos e automação de processos
- Empresas de infraestrutura e consultoria em nuvem

Empresa com alta taxa de crescimento em 2023:

- Empresas de TI e nuvem que conseguirem atender SMB (PME) de maneira eficiente com estratégia de "**AMPLITUDE**"
- Empresas com ofertas de Inteligência de TI com estratégia de "**PROFUNDIDADE**":
 - Ferramentas de **análise e melhores decisões** para redução de custos e aumento de vendas
 - Ferramentas de **análise para redução do risco operacional** como séries temporais e antifraude

Empresa com alta taxa de crescimento em 2024:

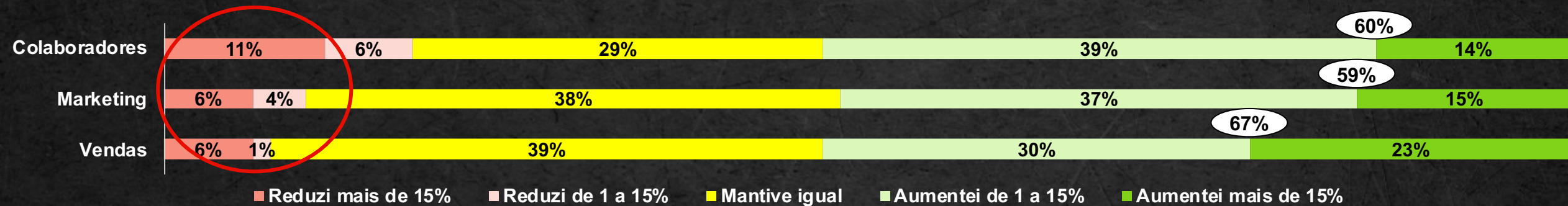
- Empresas de TI com eficiência em marketing, vendas e operações (processos, procedimentos, automação, robotização)
- Empresas com uso de AI e GenAI para uso interno e como componente de oferta para seus clientes
- Empresas com escolha correta da carteira de produtos e clientes, ou seja, **FOCO**

Investimentos realizados em 2023

No segundo trimestre de 2023 tivemos um **FREEZE** (congelamento). Várias empresas consumidoras congelaram seus gastos e investimentos, mas não reduziram seu orçamento anual, ou seja, mantiveram os investimentos jogando as compras para o final do ano

11% das empresas de TI reduziram o quadro de colaboradores, e 6% reduziram os investimentos em marketing e vendas, mas tivemos 60% aumentando o quadro de colaboradores; 59% aumentando os investimentos em marketing; e 67% aumentando os investimentos em vendas

Investimentos realizados de Janeiro a Dezembro de 2023

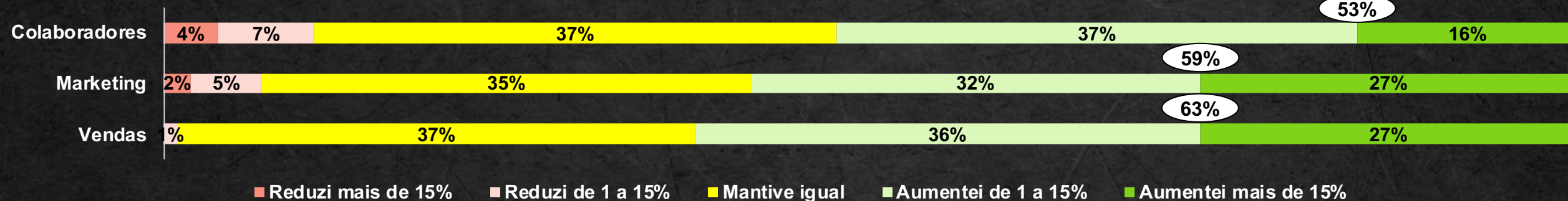


Investimentos para 2024

O baixo resultado do primeiro trimestre assustou os empresários que reagiram com cortes de investimentos em número de colaboradores, marketing e vendas

Mas... os empresários de TI estão otimistas com o segundo SEMESTRE e com 2025 e já retomaram os investimentos

Investimentos feitos de Janeiro a Junho de 2024



Investimentos planejados para 2024



Expectativas para 2024 e 2025

Crescimento comparado com ano anterior	Total Geral	Hardware	Software	Serviços	IaaS	PaaS	SaaS
Crescimento 2019	10%	5%	8%	10%	12%	10%	14%
Crescimento 2020	10%	5%	8%	9%	29%	21%	18%
Crescimento 2021	23%	15%	19%	22%	35%	22%	32%
Crescimento 2022	23%	11%	15%	20%	32%	22%	31%
Crescimento 2023	21,2%	11%	15%	21%	30%	20%	32%
Crescimento 2024	21,6%	11%	13%	23%	31%	19%	31%
Crescimento comparado com a média de mercado							
Margem média do modelo de negócios							

As empresas de **hardware** e **software tradicionais** (on-premises) estão com as 2 turbinas ruins (receita recorrente e margem) além de estarem com baixo nível de combustível, então, o voo pode ser curto...

- Empresas de **hardware tradicional** querem mudar o modelo de negócio, mas encontram dificuldades em "modelo mental", "cultura empresarial", e no sistema de remuneração
- Empresas de **software tradicional** tem que fazer investimentos gigantescos para modernizar suas soluções e para algumas empresas a conta simplesmente não fecha

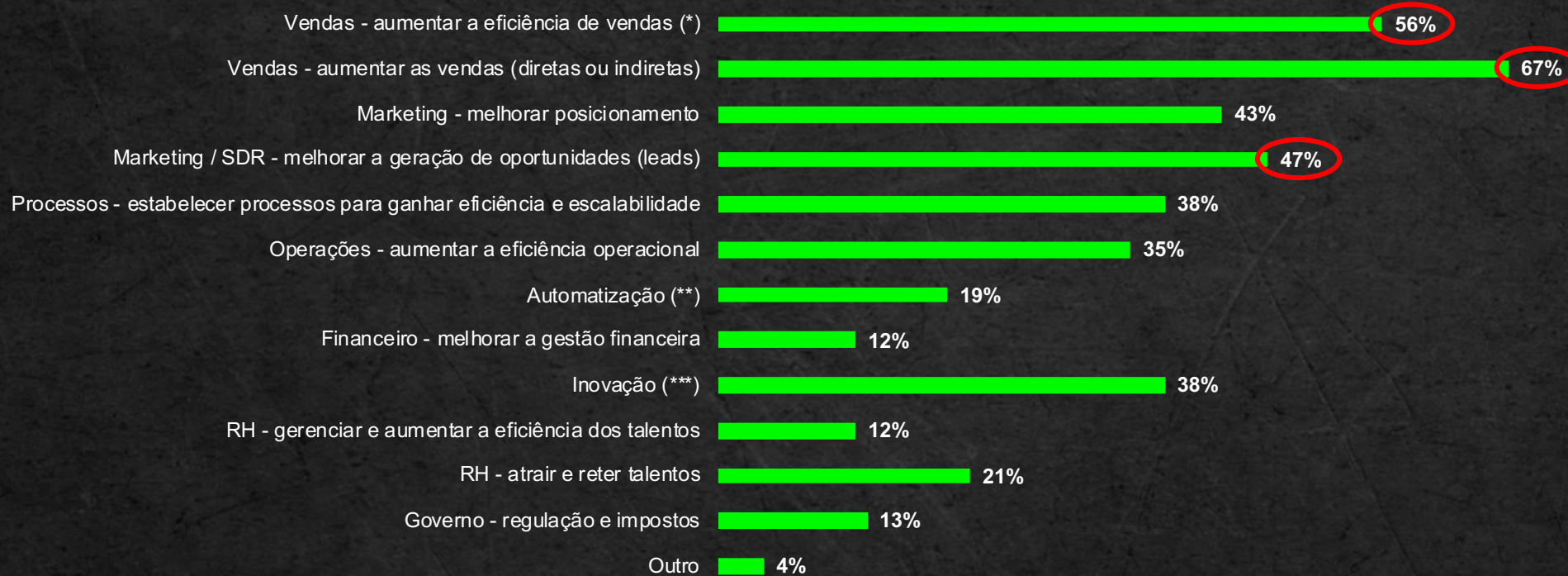
As **empresas de serviços** estão com turbina ruim - alta demanda, e com o crescimento impactado pela falta de mão de obra

As **empresas de NUVEM** (IaaS, PaaS, SaaS) estão com as 2 turbinas boas. Existe uma grande janela de oportunidade em aumento de receita recorrente, mas tem que vigiar DE PERTO a turbina da MARGEM

Desafios dos empresários de TI para 2024

Os 3 maiores desafios dos empresários de TI estão relacionados a VENDAS, incluindo:

- Aumento de vendas
- Planejamento, processo, metodologia, treinamentos e gestão de vendas
- Geração de oportunidades (leads)



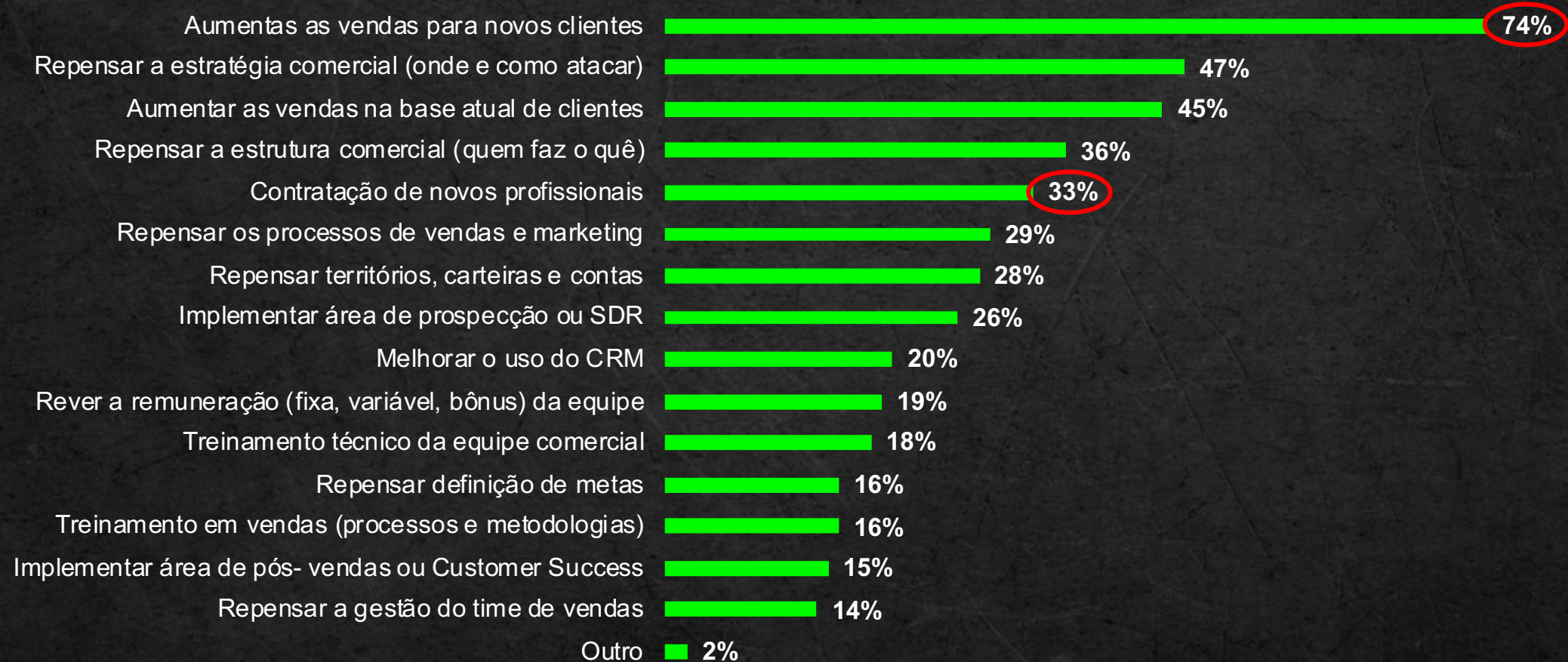
(*) eficiência em vendas = planejamento, processo, metodologia, treinamentos, gestão

(**) automação = automatizar (e robotizar) processos para minimizar impacto de falta de mão de obra

(***) inovação = criar novos produtos, serviços, modalidade comercial ou formas de atendimento

Desafios dos empresários de TI para VENDAS

- O grande desafio de 74% dos empresários é "aumentar as vendas para novos clientes"
- Só 33% mencionaram a "contratação de novos vendedores"
- Portanto, acreditamos que os empresários estejam pensando que há espaço para vender para novos clientes usando a atual força de vendas, mas com uma estratégia comercial eficiente



Sobre a ADVANCE e esta pesquisa

Sumário executivo

Perfil das empresas e dos entrevistados

Expectativas para 2024 e 2025

Tendências...

Balizadores de receita, margem e investimento

Minhas conclusões

Associações mais citadas



Fornecedores mais citados



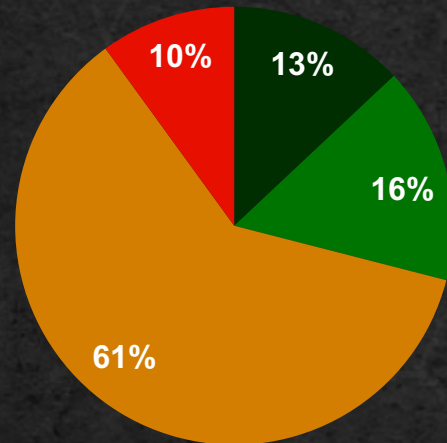
IA nas empresas de TI

A adoção de IA está sendo mais rápida do que prevíamos

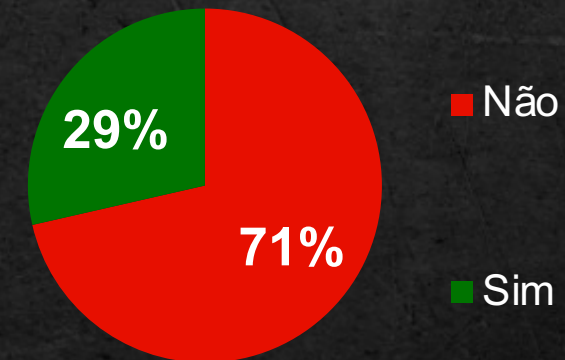
29% das empresas de TI já estão ganhando dinheiro ou economizando com IA

Como IA está afetando sua empresa?

- Estamos utilizando nos nossos produtos e serviços com os clientes
- Estamos utilizando internamente para ganhar eficiência
- Estamos estudando e investindo mas sem resultados concretos
- Não está afetando



Você já está ganhando dinheiro ou economizando com IA?



Sobre a ADVANCE e esta pesquisa

Sumário executivo

Perfil das empresas e dos entrevistados

Expectativas para 2024 e 2025

Tendências...

Balizadores de receita, margem e investimento

Minhas conclusões

Estratégia de venda na base

Venda na base é a estratégia **PREFERENCIAL** dos empresários de TI quando o mercado está difícil

- A venda na base, tipicamente, é mais fácil, rápida e apresenta menor custo de venda

Anos onde a **estratégia de venda na base** foi adotada:

- 2015 e 2016 na crise Dilma, e em 2020 com a incerteza da pandemia

Anos onde a **estratégia de expansão da base** foi adotada:

- 2017 e 2018 onde o mercado estava muito próspero

Para 2023 os empresários de TI adotaram estratégia de EXPANSÃO, contudo reportaram que mais de 80% das vendas foram feitas para a base de clientes

Para 2024, novamente, o foco das empresas de TI será EXPANSÃO, ou seja:

- Venda para novos clientes e novos segmentos de mercado
- Venda para novas geografias de maneira direta ou indireta (usando canais)
- Venda de novos produtos e serviços

Estratégia de vendas	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Venda na base	62%	46%	24%	21%	16%	45%	30%	15%	27%	25%
Expansão	38%	54%	76%	79%	84%	55%	70%	85%	73%	75%

Estratégia de vendas indiretas

Quando o mercado está **DIFÍCIL** vemos dois movimentos nas estratégias de vendas indiretas:

- **As empresas que já trabalham com canais** acabam vendo que o canal está "lento" no momento de crise, e acabam acelerando seu processo de vendas diretas, economizando a margem que pagariam para o intermediário
- **As empresas que ainda não trabalham com canais** olham para a estratégia de vendas indiretas como uma alternativa para enfrentar as dificuldades que estão tendo com as vendas diretas. Implementar um bom sistema de vendas através de canais leva, seguramente, mais de 6 meses

Quando o mercado está **BOM** vemos dois movimentos nas estratégias de vendas indiretas:

- **As empresas que já trabalham com canais** treinam e gerenciam seu canal para que eles trabalhem no máximo potencial
- **As empresas que ainda não trabalham com canais** não olham para canais como alternativa, preferem vender diretamente

Para 2024, não esperamos grandes mudanças em canais. O número de canais deverá se manter. O canal evoluirá agregando nuvem, serviços e software de terceiros, e precisará adotar processos para aumentar vendas e margem de lucro

O "**interesse**" em trabalhar com canais leva de **1 a 2 anos** até o canal estar selecionado, recrutado, treinado e gerando resultados. É uma estratégia de longo prazo e **não deveria** ser mudada a cada ano

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Empresas que já trabalham com canais	42%	48%	53%	48%	48%	52%	45%	45%	45%
Empresas interessadas em trabalhar com canais	28%	25%	13%	21%	28%	25%	21%	21%	21%
Já trabalham + interessadas	70%	73%	66%	69%	76%	75%	66%	55%	55%

Estratégia para internacionalização

De **2008 a 2017** a exportação estava inversamente atrelada com a demanda do mercado doméstico, ou seja, **quando o mercado doméstico melhorava, a exportação caía**

A **partir de 2017** começamos ver o índice de empresas que exportavam crescer muito mais em função das empresas e negócios Start-ups do que em função do mercado doméstico, representando um **AMADURECIMENTO do mercado**

Em **2020** a pandemia obrigou um replanejamento e incentivou as empresas a **focarem nos mercados domésticos**

Em **2021, 2022, 2023 e 2024** o mercado doméstico Brasileiro foi e está altamente promissor, novamente incentivando as empresas a estabelecerem prioridade para o território nacional

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Empresas que já exportam	15%	12%	13%	16%	17%	18%	19%	19%	17%
Empresas interessadas em exportar	35%	30%	30%	31%	30%	25%	22%	19%	15%
Já trabalham + interessadas	50%	42%	43%	47%	47%	43%	41%	38%	32%

Investimentos em marketing e vendas

Lá por volta do ano 2000 os empresários tinham como balizador que as empresas de TI investiam:

- 1% do faturamento em marketing - que era basicamente institucional, fazendo folhetos e eventos
- 10% a 15% do faturamento em vendas - incluindo todas as despesas da equipe de vendas

A Internet começou a mudar a forma como o mercado consumidor de TI buscava informações e articulava suas compras. Em 2011/2012 começamos a falar sobre marketing digital que foi ainda mais importante em uma época onde comprador e vendedor estavam trabalhando em casa

Também em 2011/2012 começamos a falar sobre o papel do SDR (Sales development representative) gerando leads qualificados para a equipe de vendas. Na maioria das empresas de TI, o SDR está na estrutura de marketing

Mudanças percebidas em 2022 e 2023:

- As empresas de TI transferiram investimentos em marketing digital para marketing tradicional, em especial, eventos
- A falta de mão de obra estava inflacionando os salários e aumentando os custos com equipe de vendas

Mudanças planejadas para 2024:

- Ganho de eficiência operacional em marketing e vendas

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 (previsto)
Marketing tradicional (incluindo equipe)	2,5%	2,5%	2,0%	2,5%	2,5%	2,6%	0,9%	1,6%	3,1%	2,9%	3,0%
Marketing digital (incluindo custos de SDR)	0,9%	1,9%	3,0%	3,9%	4,5%	3,8%	4,5%	3,9%	2,9%	3,1%	3,0%
Equipe de vendas (salário, comissão, treinamentos e atividades com clientes)	10,2%	10,0%	10,0%	9,8%	9,6%	9,5%	8,0%	8,0%	7,9%	7,7%	7,0%

Balizadores de investimento em 2023

Os investimentos em marketing e vendas mudam muito conforme o modelo de negócio da empresa de TI

Em especial a pandemia, mudou muito a dinâmica de compra e venda de tecnologia, exigindo marketing digital e vendas através de meios digitais

Muitas empresas de TI ainda estão com estruturas de marketing e vendas antigas, com custos e resultados inadequados...

Percentual do faturamento de 2023, investido ou gasto com atividades da empresa

Atividade principal	Marketing tradicional (incluindo custo da equipe)	Marketing digital (incluindo SDR)	Equipe de vendas (*)	Treinamento e certificação	Custos administrativos	Folha de pagamento	Impostos	TOTAL
Desenvolvedor de software aplicativo (ISV)	2,6	3,2	8,3	5,1	7,3	48,8	13,6	88,9
Desenvolvedor de software sob medida e fábrica de software	2,6	1,8	8,1	3,6	7,1	48,3	16,1	87,6
Distribuidor	5,3	3,5	7,0	0,8	4,0	35,0	16,0	71,6
Empresa de consultoria	2,9	4,1	10,3	5,8	9,4	35,6	15,8	83,9
Empresa de serviços em nuvem	4,7	3,5	5,2	5,5	6,8	31,9	18,8	76,4
Empresa de serviços em TI tradicional	1,8	1,8	7,8	7,5	10,0	42,8	19,9	91,6
Fabricante de hardware	1,8	2,0	5,3	10,0	12,3	38,0	16,7	86,1
Revenda ou integrador de soluções	2,5	4,0	9,7	4,6	5,8	25,2	17,6	69,4
Oferta principal								
Equipamentos de hardware, rede ou telecom	2,8	2,9	9,7	3,4	9,3	22,0	19,4	69,5
Infraestrutura ou serviços computacionais na nuvem (IaaS)	2,0	1,6	6,4	5,8	6,5	26,6	19,7	68,6
Plataforma como serviço	5,3	3,3	8,0	9,0	9,0	22,8	15,3	72,7
Serviços, consultoria ou treinamento	2,0	2,8	10,3	5,6	6,6	41,1	17,9	86,3
Software em nuvem (SaaS)	3,7	4,5	5,2	4,0	8,5	42,0	14,2	82,1
Software tradicional ou on-premises	2,9	1,6	9,6	6,1	7,8	46,5	15,7	90,2
Média	3,1	2,9	7,9	5,5	7,9	36,2	16,9	80,3

(*) incluindo salário, comissão, treinamentos e atividades com clientes

Margem de lucro líquida em 2023



Receita recorrente (% do faturamento)

Atividade principal da empresa	% em 2022	% em 2023
Desenvolvedor de software aplicativo (ISV)	71%	80%
Desenvolvedor de software sob medida e fábrica de software	59%	66%
Distribuidor	28%	30%
Empresa de consultoria	48%	49%
Empresa de serviços em nuvem	71%	75%
Empresa de serviços em TI tradicional	75%	78%
Fabricante de hardware	15%	18%
Revenda ou integrador de soluções	41%	43%
Oferta principal da empresa		
Equipamentos de hardware, rede ou telecom	15%	20%
Infraestrutura ou serviços computacionais na nuvem (IaaS)	42%	44%
Plataforma como serviço	52%	54%
Serviços, consultoria ou treinamento	54%	58%
Software em nuvem (SaaS)	69%	72%
Software tradicional ou on-premises	69%	75%
Média geral	51%	54%

Sobre a ADVANCE e esta pesquisa

Sumário executivo

Perfil das empresas e dos entrevistados

Expectativas para 2024 e 2025

Tendências...

Balizadores de receita, margem e investimento

Minhas conclusões

Minhas conclusões

Os resultados do quarto trimestre de 2023 e do primeiro trimestre de 2024 foram **abaixo do esperado**. Seguramente o mercado teve um **soluço** e mostrou sinais de recuperação no segundo trimestre. Temos que considerar:

- Venda de tecnologia para **SMB** continua com perspectiva positiva
- Mercados de saúde, educação e indústria investirão em tecnologia em 2024 e 2025
- Existe uma quantidade enorme de software para ser modernizado
- **Inteligência Artificial (IA)** está saindo do papel. Os protótipos, pilotos e provas de conceito estão se transformando em projetos com resultados positivos. Com isto, IA está deixando de ser um bicho-papão para ser um aliado poderoso em produtividade
- A margem de venda de NUVEM está subindo. Os projetos passam a agregar serviços
- Vender serviços, requer inteligência e EMPACOTAMENTO, para que a venda e a implementação sejam mais fáceis - aumentando a margem de lucro. Já começamos ver empresas de serviços empacotados com excelentes resultados



Minhas conclusões

Muitos empresários estão preocupados em aumentar as vendas para novos clientes, sem ter a preocupação com "MARGEM DE LUCRO"
Isto pode ser um tiro no pé!!!

Sua preocupação deveria incluir:

- Definição de novas ofertas, incluindo serviços empacotados
- Marketing ajudando vendas em cada uma das etapas do funil de vendas
- Vendas reduzindo a dependência de pré-vendas
- Vendas sendo mais pró-ativo e com melhores conversões no funil de vendas
- Operações fazendo controles e ganhando produtividade

- Como criar processos e procedimentos para cada área da empresa?
- Como automatizar estes processos e procedimentos?
- Como incluir IA nestes processos e procedimentos?

Queremos aumentar as vendas, mas queremos mais ainda ter margem de lucro 😊



ADVANCE Consulting

Advance Your Sales
consultoria e treinamento para
vender mais e melhor

www.advanceconsulting.com.br

Estudo trimestral sobre o
mercado Brasileiro de TI