

Cartilha de crescimento profissional: edição Cloud.

Seu CEO está pronto para ser convencido sobre os méritos das soluções de Cloud. Ele só precisa ser lembrado do poder que a Cloud tem de realizar transformações estratégicas.

Aqui vão 7 argumentos que você pode apresentar para ele.

Lembre seu CEO que a tecnologia deve mudar o jogo, não atrapalhar as jogadas

"A TI não é mais só o "time da manutenção digital" dos negócios. Nós agora podemos administrar melhor os dados, colaborar mais e crescer em novos mercados por meio da Cloud. E também podemos fazer aquele aplicativo de painel KPI sob medida que você pediu."

Fale para ele que a empresa pode ser mais flexível e produtiva

"Cloud pode aproximar a diretoria dos nossos clientes, e isso significa que nosso pessoal estará sempre informado enquanto estiver viajando. E ainda podemos compartilhar as últimas tendências da internet em tempo real."

Estimule a vontade que ele tem de investir em parcerias externas

"Nós podemos transformar nossa cadeia de fornecedores compartilhando informações com parceiros. E trabalhar com gente do mesmo setor em projetos cooperativos usando Cloud. De quebra, seu perfil arrojado dentro da indústria vai gerar matérias de capa sobre você e novas oportunidades para a marca."

Mostre que ele saberá o que o cliente pensa e quer antes do próprio cliente

"O cliente é mais poderoso e influente do que nunca. Um entendimento mais profundo e embasado sobre o consumidor nos tornará mais responsivos e capazes de oferecer serviços que outros não podem. Sim, intuição e ciência, finalmente juntas."

Destaque as vantagens de uma equipe mais aberta e conectada

"Ajudar nosso pessoal a colaborar mais fortalecerá os laços entre departamentos e capacitar o pessoal da nossa linha de frente para fazer mais pelos clientes. Agora, se eles se recusarem, a próxima vez que você sugerir substituí-los por máquinas, não será uma ameaça nula."

Lembre-se de que a empresa deve dominar a tecnologia ou ficar à mercê dos seus rivais.

"Outros vão usar essa tecnologia para mexer com o mercado, a não ser que a gente saia na frente. Colocar Cloud no centro dos nossos negócios vai nos dar as ferramentas e a flexibilidade para explorar as oportunidades que a tecnologia oferece. Eu posso até ver você sendo entrevistado sobre o assunto pelas grandes revistas do setor."

Diga que ele não precisa se preocupar com a segurança dos dados do consumidor e seu precioso IP.

"Nós seremos mais robustos em Cloud, com menos tempo ocioso e melhor segurança dos dados. Além disso, você não terá que procurar bodes expiatórios com tanta frequência no futuro."