

**G**MAKERS

# Live Session I

# VERIFIQUE



Conecte sua camera para podermos ver todas as pessoas participando

Que seu nome apareça junto a sua foto



Que seu microfone esteja funcionando.

*DICA: se tiver barulho no seu espaço  
ponha ele em mudo e se conecte para falar*



Use o chat do Zoom a vontade

# AGENDA

Bem-vinda e check-in

Recapitulacao do caminho ate agora

Foco: Aonde estamos neste momento

Baseado no IDOARRT para esse periodo somente:

Fiz/Nao Fiz/Preciso de Ajuda. O que poderiamos fazer diferente ou melhor / o que aprendemos

Na Plenaria: Cada grupo compartilha, compartilhamento de experiencias e aprendizados, 3 min cada

Content Slot: Namorando o problema, como é isto na pratica.Reafirmar com exemplos que ilustrem este mindset a importancia e riqueza dessa etapa

Preencher o IDOARRT para estruturar os proximos passos tendo em conta a experiencia e aprendizadoda ate agora e ate o nosso proximo encontro

CheckOut

# Live Session I

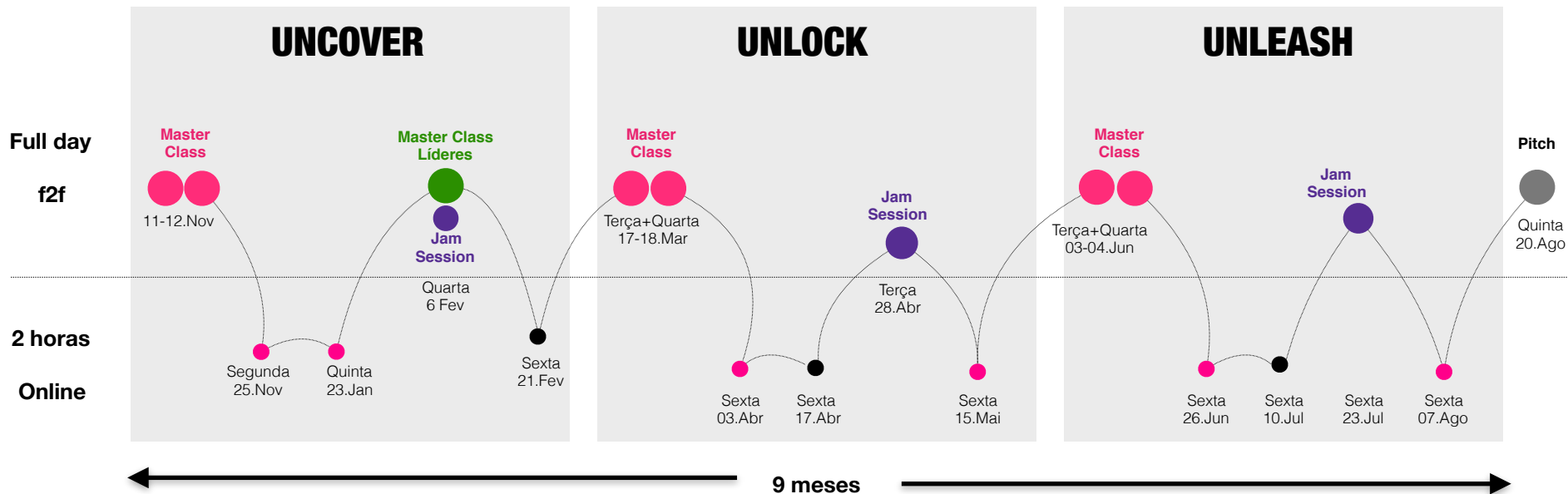
## CHECK-IN

Em uma palavra, com que voce espera sair do nosso encontro remoto hoje?

# **A NOSSA JORNADA**

# G MAKERS 2019 Turma 2- Timeline

\*datas tentativas



LÍDERES - LIVE SESSIONS REMOTAS



GMAKERS 2019 - LIVE SESSIONS REMOTAS



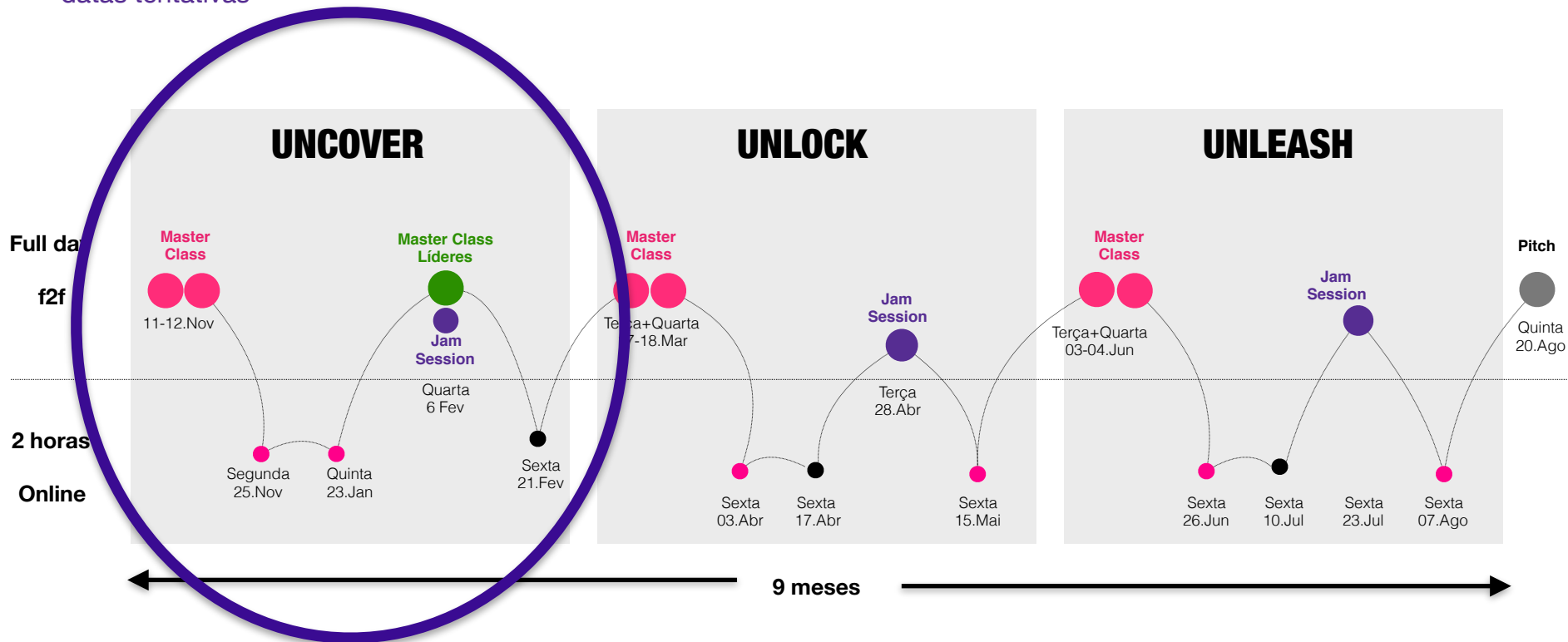
JAM SESSIONS - GMAKERS + LÍDERES



MASTER CLASS GMAKERS 2019

# G MAKERS 2019 Turma 2- Timeline

\*datas tentativas

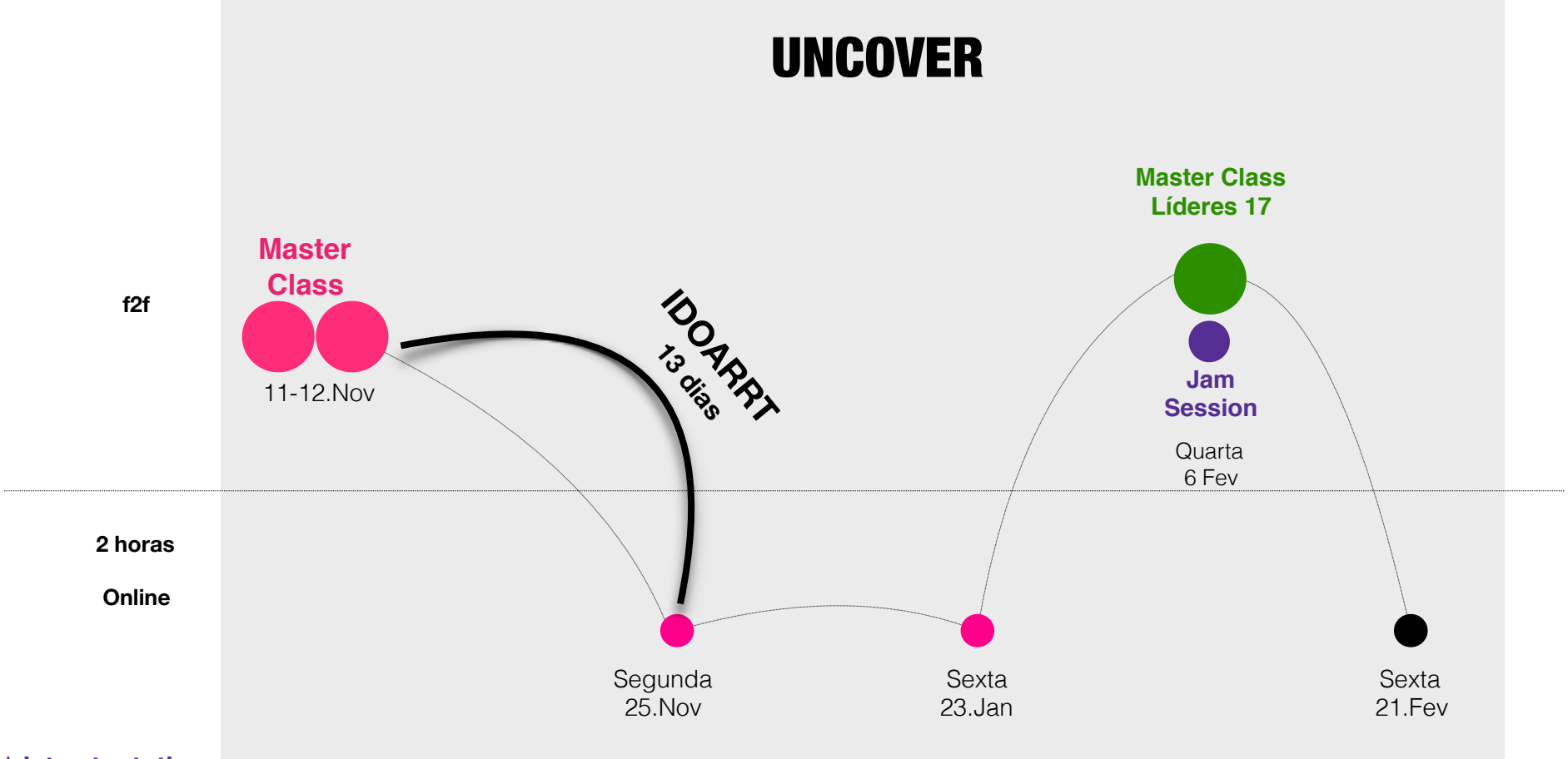


LIDERES - LIVE SESSIONS REMOTAS

GMAKERS 2019 - LIVE SESSIONS REMOTAS

JAM SESSIONS - GMAKERS + LIDERES

MASTER CLASS GMAKERS 2019



\*datas tentativas

# IDOARRT

**INTENÇÃO:** por que vamos trabalhar juntos, para que?

**RESULTADO ESPERADO:** o que queremos obter no final deste período?

**AGENDA:** Que vamos fazer, ações praticas, em que ordem?

**REGRAS:** Como vamos nos organizar, o que sera aceito e o que não.

**PAPEIS:** Quem vai fazer o que: cuidar do tempo, agendar reunioes, documentar etc.

**TEMPO:** Quanto tempo temos

# REFLETIR

Fiz

Nao Fiz

Preciso de Ajuda

Aprendizados

|   |                                     |                                                                   |
|---|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 1 | JANDUIRTES JOSE DE FIGUEIREDO FILHO | <b>Malha logística<br/>Comercial Gerdau</b>                       |
| 2 | Alan Pacheco de Carvalho            |                                                                   |
| 3 | Cristiano Nogueira Soares           |                                                                   |
| 4 | Douglas Franca de Arruda            |                                                                   |
| 5 | Jader Caires Cardoso                |                                                                   |
| 1 | LUIZ FERNANDO FITTIPALDI MEDAGLIA   | <b>Novos modelos de<br/>negócio adjacentes</b>                    |
| 2 | Cecilia Thais Oliveira dos Anjos    |                                                                   |
| 3 | Jessica Ferreira Rosa de Paula      |                                                                   |
| 4 | Julia Baptista Jung                 |                                                                   |
| 5 | Flávio Magalhães Ulhoa              |                                                                   |
| 1 | RICARDO MARCELO ROCHA               | <b>Previsibilidade e<br/>gerenciamento de<br/>pedidos</b>         |
| 2 | Jessica de Carvalho Renesto         |                                                                   |
| 3 | John Hiroshi Mitsuishi              |                                                                   |
| 4 | Milton Carlos Abel Pires            |                                                                   |
| 5 | Diego Javier Carignano              |                                                                   |
| 6 | Frederico Santos Otoni              |                                                                   |
| 1 | VERONICA PIRES GONCALVES            | <b>Excelência operacional -<br/>revisão sistema de<br/>gestão</b> |
| 2 | Gabriela da Rosa Bulla              |                                                                   |
| 3 | Ricardo Silva Paulino               |                                                                   |
| 4 | Tatiana Mitsui Hassuma de Oliveira  |                                                                   |
| 5 | Lucas Chadi dos Reis                |                                                                   |
| 6 | Luiz Guilherme Brito De Almeida     |                                                                   |

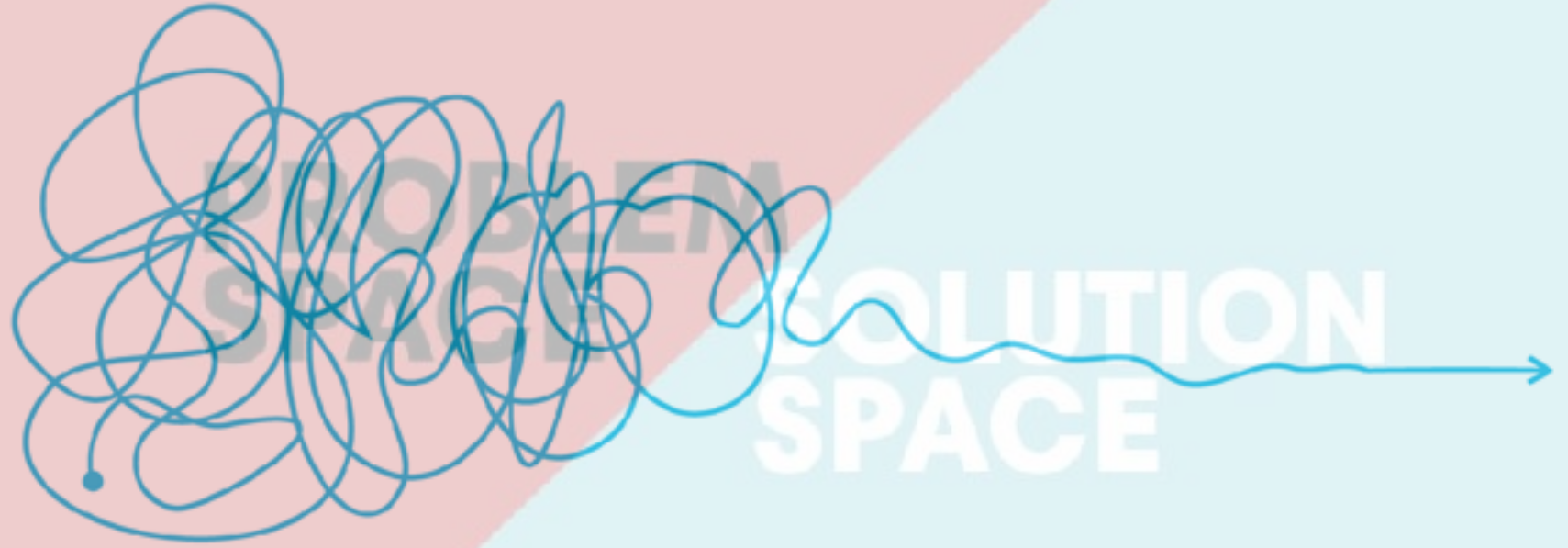
|   |                                   |                                   |
|---|-----------------------------------|-----------------------------------|
| 1 | LICIO MARCIS QUEJI                | <b>Rendimento Metálico</b>        |
| 2 | Felipe Hexsel                     |                                   |
| 3 | Leila Teichmann                   |                                   |
| 4 | Rafael Alves Reifschneider Coelho |                                   |
| 5 | Rodrigo Alves Ramos               |                                   |
| 6 | Belisa Maria De Aguiar Buonafina  | <b>Previsibilidade de entrega</b> |
| 1 | GUSTAVO SCHERER                   |                                   |
| 2 | Francielle Ohana dos Santos       |                                   |
| 3 | Jose Amador Ribeiro Ubaldo Filho  |                                   |
| 4 | Vanessa Dias da Silva             |                                   |
| 5 | Rodrigo Proença Doyle De Oliveira | <b>Global working capital</b>     |
| 1 | JOSE ANTONIO ALGARVES MIRANDA     |                                   |
| 2 | Ismael Paulo Heissler             |                                   |
| 3 | Lucas Möller                      |                                   |
| 4 | Mariana Velho Dutra               |                                   |
| 5 | Sarah Malaco Mendes Machado       |                                   |

# COMPARTILHAMENTO NA PLENÁRIA

**15 min**



# CONTENT SLOT



A middle-aged man with grey hair is smiling at the camera. He is wearing a black t-shirt with white text. The text reads "Fall in love with the problem" in a bold, sans-serif font. Below this, the phrase "Not the solution." is written in black text on a yellow rectangular background. He is sitting at a table with a glass of red liquid to his right. In the background, there are shelves with various items and other people in a casual setting.

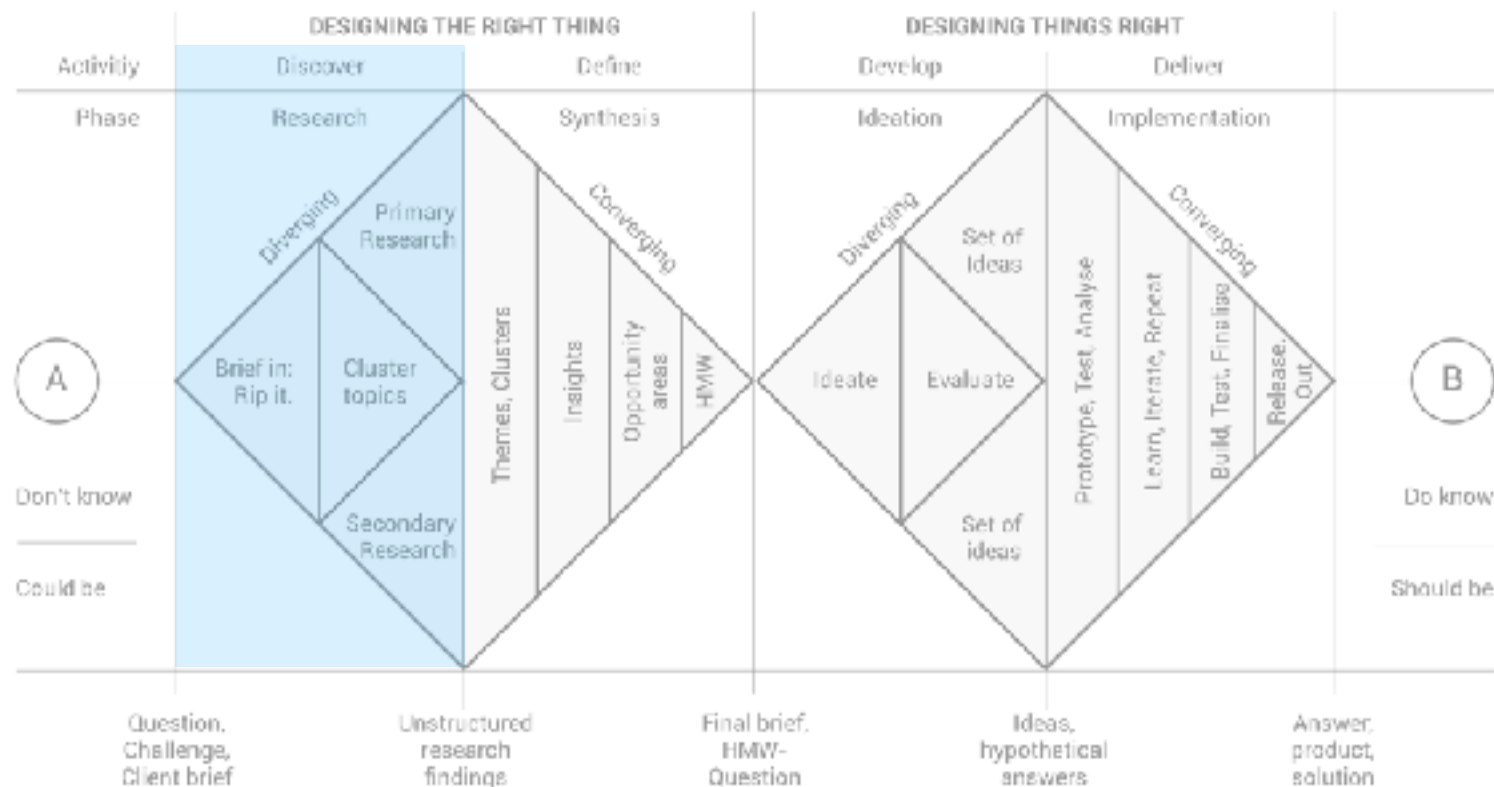
**Fall in love with  
the problem**  
**Not the solution.**



E se voce tem um area sobre a qual esta trabalhando, fale com os clientes. Todos os dias. Fale com os usuários dos teus produtos, ativos, inativos, novos e antigos. Fale com as pessoas que não querem usar o seu produto. Fale com pessoas que estão usando o produto do concorrentes. Fale com clientes de produtos em mercados adjacentes.

Agora, releia este paragrafo e substitua **falar** com **escutar**. Entenda como clientes vem o mundo. Não conhecem as soluções porem conhecem os problemas bem. Se voce não tem falado com um cliente hoje, voce esta errando.

O simples fato é que a maioria das grandes startups hoje .... Não requereram nenhum insight técnico para começar, sempre poderá contratar expertos para ajudar escalar. O driver dessas inovações é um entendimento pouco comum do que o cliente (quer dizer, humano) quer ou como entregar uma solução de uma melhor maneira — STARTUP L. JACKSON



**Este modelo expandido do Duplo Diamante (que foi criado por um alumni da Hyper Island) poderia ser útil. Estamos na fase inicial marcada em azul . . . pensamento divergente.**

# GMMAKERS

- Desafie o território e o problem space: escute e desafie os paradigmas / cultura existente
- Oportunidade de aprender sobre o que é Gerdau: as pessoas saíram e exploraram os negócios como nunca antes
- Mas também o ecossistema, com quem mais falar: Amazon / Google / Concorrentes e clientes / Start-ups e incubadoras
- Quanto mais você empurra o envelope agora - mais fundo você pode ir com as soluções
- Explore diferentes fontes de dados: thick data - qualitativos (observações e entrevistas)
- e thin data: quantitativos: pesquisas / pesquisas existentes etc.
- Capture tudo: idéias, pensamentos, padrões, HMWs
- Compartilhe seus métodos e insights na rede GMakers

**Convida  
uma  
variedade  
de soluções  
abertas**

**O plural  
junta  
diferentes  
pessoas**

# Como Poderíamos

**O tempo verbal  
sugere  
possibilidade e  
criatividade**

**Invites  
variety of  
open-ended  
solutions**

**Involves  
different  
people  
together**

# How Might We

**Suggests  
possibilities  
and  
creativity**

¿ Cómo poderíamos \_\_\_\_\_ para \_\_\_\_\_ e com isto \_\_\_\_\_ ?  
(ação) (quem) (benefício)

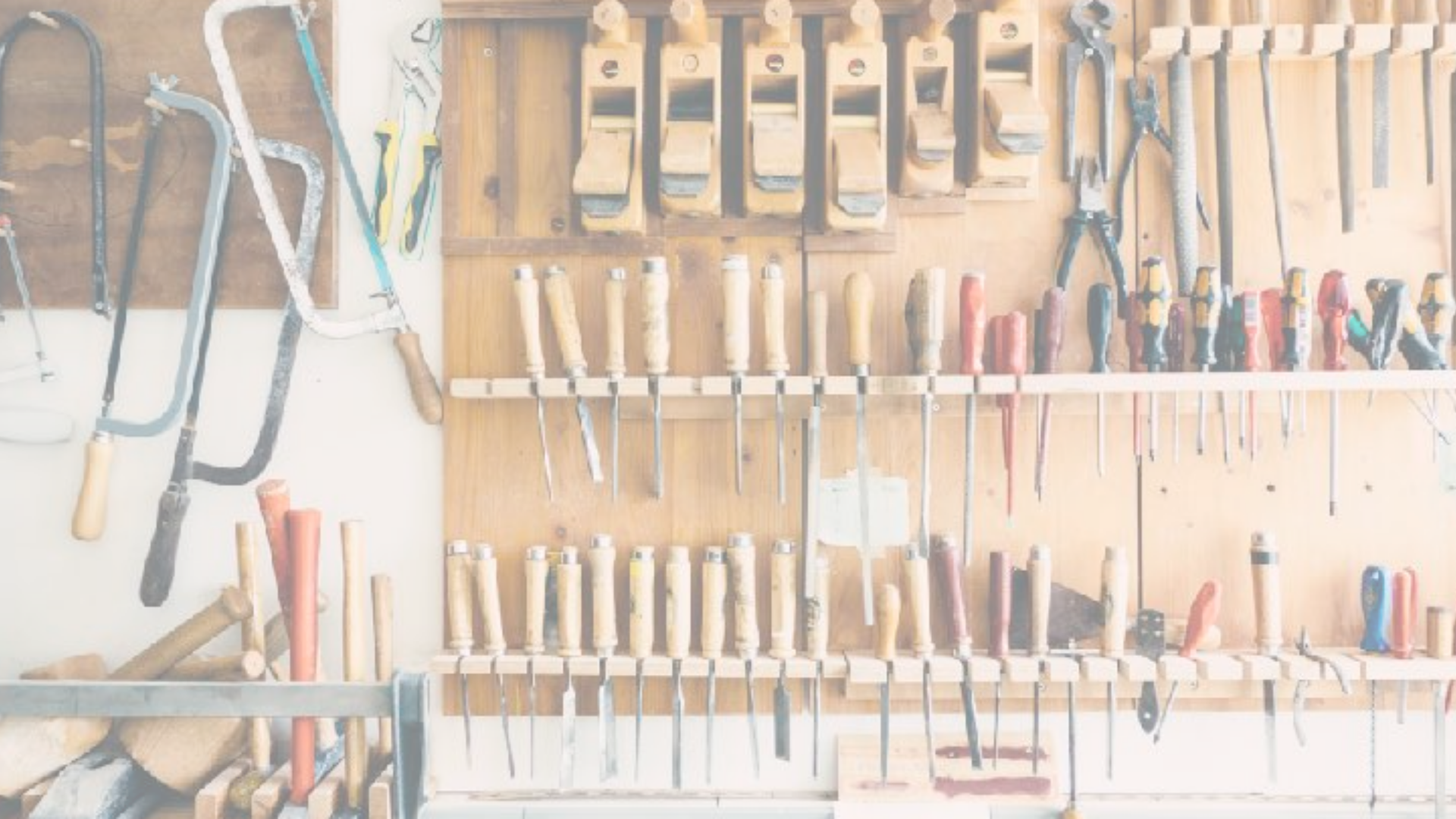
Tomada pelo time de  
desenho

**Sujeito(s)**

Os segmentos para os quais  
desenhar

**Resultados Diferentes**

Para ajudar nosso segmento  
a conseguir



## SEJA BEM-VINDO AO KIT DE FERRAMENTAS DA HYPER ISLAND

Um conjunto de recursos que você pode utilizar para aplicar a colaboração criativa em sua equipe ou organização.



### DESBLOQUEAR INSIGHTS E INOVAÇÃO

Ferramentas para desenvolver a criatividade, descobrir informações valiosas e desenvolver novos produtos e serviços.



### MOVA A SALA COM EXERCÍCIOS ENERGIZANTES

Ferramentas para injetar energia no processo, tornar os alunos mais motivados e se divertirem.



### FAÇA A MUDANÇA POR MEIO DA AÇÃO

Ferramentas focadas na implementação e condução e apoio à mudança nas organizações.



### CONSTRUA UMA EQUIPE FORTE

Ferramentas para construir equipes aderentes e promover a confiança e a abertura para uma melhor colaboração.



### CRESCA SUA AUTO-LIDERANÇA

Ferramentas para desenvolver o autoconhecimento, reflexão, autoconsciência e para integrar o aprendizado e o crescimento no dia a dia.

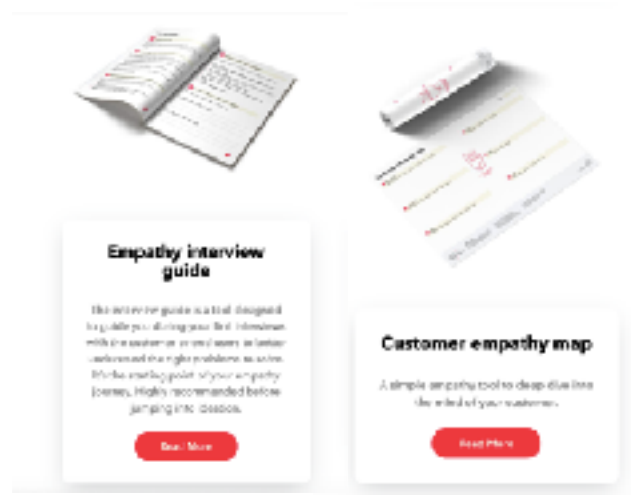
OK, ENTENDI OBRIGADA

Um lembrete . . você tem pesquisado o Kit de Ferramentas da Hyper Island??

# Outros toolbox/kits de Ferramenta online:



[https://hcd-connect-production.s3.amazonaws.com/toolkit/en/portuguese\\_download/ideo\\_hcd\\_toolkit\\_complete\\_portuguese.pdf](https://hcd-connect-production.s3.amazonaws.com/toolkit/en/portuguese_download/ideo_hcd_toolkit_complete_portuguese.pdf)



<https://www.boardofinnovation.com/tools/>



<https://dschool.stanford.edu/resources>

# Artigos que os GMakers USA gostaram:

DISRUPTION STARTS WITH

## Disruption Starts with Unhappy Customers, Not Technology

by THALES TEIXEIRA

JUNE 25, 2015



ILLUSTRATION BY NICKO

Over eight years, the vibrant leading area parks in more than 100 countries around the world that contain more in the process of being disrupted. Each time, I ask the executives of these incumbent companies the same question: "What is disrupting your business?" The ones who talked back would always give one of two answers: "Technology X is disrupting our business" or "Startup Y is disrupting our business." But my latest research and my experience reveal that the answer is not technology. It is customers who are driving the disruption.

## Thales Teixeira, da Harvard: disrupção digital vai muito além da tecnologia

PO RIBEIRO DA SILVA E LUIZ FERNANDO L. SILVA / G1

A disrupção digital é uma ameaça às empresas estabelecidas porque elas estão perdendo grande participação do mercado em um período curto de tempo – menos de cinco anos. "Sim, a disrupção é uma preocupação para as empresas", observa o professor de Administração da Harvard Business School, Thales Teixeira. "Ela é uma realidade e vai chegar a todos os segmentos de mercado."



Um especialista, cujo sobrenome é Clark, ficou em 1990, sentando que é um segredo manter a atenção separada da transformação digital de sua empresa. "É um fato muito significativo para manter as empresas no novo modelo digital". As empresas estabelecidas, no entanto, não se preocupam com a disrupção, porque se trata de um fato que não muda os modelos de negócio ou que a tecnologia.



"Não é mais para brigar com as ideias. Tem de muito para realmente chegar ao cliente", afirmou Teixeira. Em entrevista à G1TV, o portal Convergência Digital, Teixeira afirma que a disrupção digital tem a ver com as empresas estabelecidas, e o CEO tem de tomar a decisão de fazer para dar uma resposta mais rápida. Assim, a disrupção.



**IDOARRT II**

f2f

Master  
Class

11-12.Nov

2 horas

Online

IDOARRT  
2 MESES

Master Class  
Líderes 17

Jam  
Session

Quarta  
6 Feb

Segunda  
25.Nov

Sexta  
23.Jan

# PROXIMOS PASSOS E LEMBRANÇAS UTEIS!!

- 1.** Tirem foto do IDOARRT que prepararm e postem no grupo WhatsApp
- 2.** Landing page com toda a nossa jornada ate hoje e fotos com nome de todos os GMakers 2019:  
<https://knowledge.hyperisland.com/gmakers2019>
- 3.** Use o seu grupo WhatsApp como fonte de intercâmbios e compartilhamento com os outros grupos

The background of the slide is a composite image. The top half shows a sky with large, billowing clouds illuminated by a warm, golden light, suggesting a sunrise or sunset. The bottom half of the image is overlaid with a dense network of colorful, glowing lines in shades of blue, green, yellow, and pink, which resemble digital data streams or fiber-optic connections. These lines are scattered across the lower portion of the frame, creating a sense of dynamic energy and technology.

## CHECK-OUT

com uma palavra que ilustre como você esta saindo de nossa primeira Live Session!

# OBIGADO!

# ATE A PROXIMA

# LIVE SESSION

# 23 DE JANEIRO 2020!

## HYPER ISLAND