



OVNI® V1.3.6 Operador de Articulações em Negócios®

O Desafio

Os ambientes de negócio, incluindo tecnologia e necessidades dos clientes, estão evoluindo rápida e radicalmente, afetando também *COMO* fazemos negócios. Mas hoje e sempre, faremos negócios desenvolvendo *um sistema de atividades e relacionamentos* (Slywotsky, 1996), *nas combinações de fluxos: logística, de valor e de retorno* (Mahadevan, 2000).

As inovações afetam *processos*: SCM (Supply Chain Management), reengenharia, TQ (total quality) e outros e também *estruturas*: terceirização, corporações virtuais e outras. No ambiente de negócios há uma contínua proliferação, diferenciação, associação, estruturação e extinção de empresas. "Interfaces quase indistinguíveis, permeáveis e mutáveis, entre companhias, fornecedores e clientes" (Davidow & Malone, 1993).

As empresas continuamente reinventam processos: "Recursos adicionais em empresas parceiras.. são integrados em um esforço produtivo assim que seja economicamente viável fazê-lo" (Tapscott et al., 2000). A maioria das novas oportunidades surge fora dos segmentos de mercado e operações focais. Todos estes fatores exigem uma gestão conhecedora do mercado, recursos, concorrentes e parceiros; e munida de sistemas de alinhamento organizacional.

Sistemas que metamorfoseiem estratégias e programas em criação de cultura empresarial e em resultados. Que mapeiem as informações, integrem e articulem atividades, que permitam refinar e reagrupar relacionamentos. Que consigam viabilizar a estratégia e a gestão do negócio, mesmo atuando de forma heterogênea e concomitante.

Este é o objetivo do OVNI® desenvolvido pela AOM Gestão de Empresas e Software Ltda.

Pioneiro em Articulação de Negócios

O OVNI® é pioneiro na inovadora categoria de softwares integrados para Articulação de Negócios. A Articulação de Negócios é o conjunto de atividades e relacionamento focados na consecução de estratégias de negócio. Envolve estruturas, processos, conhecimentos. O OVNI® cria e administra múltiplas estruturas de relacionamentos e atividades, e compartilha o conhecimento adquirido.

Seu foco são empreendimentos que precisam de rápidas e simultâneas adaptações de sua atuação no ambiente do negócio com a contínua gestão de novos produtos, serviços e mercados. E exijam a criação e organização flexível de atividades e relacionamentos: aliança, parceria, franquia, representação, contratação, compra e venda, suporte, assistência e atendimento técnico, e ampliação de serviços.

A Articulação em Negócios necessita a história individual do relacionamento de cada Contato. Organizar, compartilhar e atender a compromissos do relacionamento reforça o relacionamento e melhora a imagem da empresa, especialmente na transformação de processos comerciais.

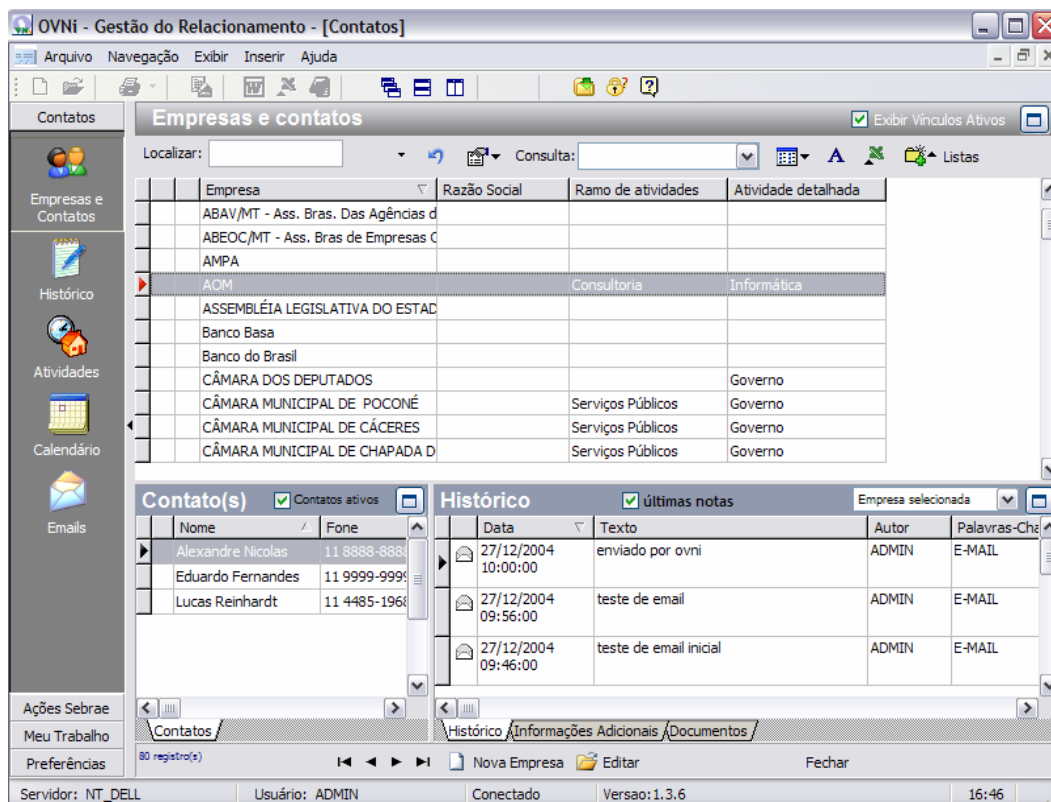
O OVNI® possui recursos especialmente projetados para preservar este histórico de relacionamento: conecta e administra Atividades, Notas, comunicações com Emails e Malas Direta, Documentos, aos Contatos ou Empresas.

Negócios inovadores criam novas culturas e contextos. E categorias. O OVNI® possui flexibilidade de categorização, a riqueza de suas conexões é criada pelos usuários e há liberdade na seleção e organização do histórico. A flexibilidade e mecanismos de busca textuais, forma contextos e é o princípio da Semântica Corporativa, necessária à Gestão do Conhecimento sobre Articulações.

Principais características funcionais:

Enfoque ajustável

Telas mostram atividades e relacionamentos de mesma categoria, sincronizados e de conteúdo flexível - as Listas. Aguçam-se a percepção das diferenças e facilitam-se os tratamentos especiais e individualizados.



Empresa	Razão Social	Ramo de atividades	Atividade detalhada
ABAV/MT - Ass. Bras. Das Agências d			
ABEOC/MT - Ass. Bras de Empresas C			
AMPA			
AOM		Consultoria	Informática
ASSEMBLÉIA LEGISLATIVA DO ESTAD			
Banco Basa			
Banco do Brasil			
CÂMARA DOS DEPUTADOS			Governo
CÂMARA MUNICIPAL DE POCONÉ		Serviços Públicos	Governo
CÂMARA MUNICIPAL DE CÁCERES		Serviços Públicos	Governo
CÂMARA MUNICIPAL DE CHAPADA D		Serviços Públicos	Governo

Nome	Fone
Alexandre Nicolas	11 8888-8888
Eduardo Fernandes	11 9999-9999
Lucas Reinhardt	11 4485-1968

Data	Texto	Autor	Palavras-Chave
27/12/2004 10:00:00	enviado por ovni	ADMIN	E-MAIL
27/12/2004 09:56:00	teste de email	ADMIN	E-MAIL
27/12/2004 09:46:00	teste de email inicial	ADMIN	E-MAIL

Relacionamentos e suas categorias

Assistentes facilitam a inclusão de Empresas, evitando duplicidades e possibilitando múltiplas conexões e Endereços categorizados.

Podem ser criadas, editadas e selecionadas Informações (categorias) Adicionais em Empresas e Contatos.

Gestão das Atividades

O OVNi® permite: agendar Atividades relacionadas a Contatos, equipes e datas (incluindo mala direta e correio eletrônico), emitir alarme, atribuir prioridades, viabilizar o acompanhamento de eventos por consulta individual ao Calendário, e incluir Notas no Histórico. E gerir e transferir Atividades entre usuários.

Comunicações

O OVNi® inclui módulo completo para gestão de Emails e associar mensagens a Empresas e Contatos e incluí-las no Histórico. Também gere Malas Diretas, emitindo etiquetas e historiando o retorno de Listas.



Gestão do conhecimento da Articulação

O OVNi® inclui ferramentas para pesquisar e selecionar quase todo o conteúdo de sua base de dados, com variados critérios ou combinação de critérios e ainda a possibilidade de salvar a aparência e critérios em Listas. Estas funcionalidades estabelecem as redes do contexto, base do conhecimento.

Gestão de Usuários

Permite limitar acesso a dados ou funções do OVNi® através de perfis, e agrupar usuários em múltiplas equipes especializadas.

“Estado da Arte” em Tecnologia

Compartilha informações em Banco de Dados MS SQL™ e opera em estações MS Windows ME™, MS Windows 2000 Professional™ e MS Windows XP™, conexas em rede local. A interface do usuário adota desenho similar a padrões de mercado como o MS Outlook™, simplificando e acelerando o aprendizado e utilização do OVNi®.

Integração

O OVNi® é composto dos Módulos: Empresas e Contatos; Histórico; Atividades; Calendário; Emails; Atividades; Equipes; Consultas; Listas; Informações Adicionais; Usuários; Importação de Empresas e Contatos. Exporta Listas em formato .csv (planilha).

O OVNi® se integra facilmente a sistemas já consolidados e/ou evolui de um progressivo amadurecimento do módulo gestão de atividades por projeto até módulo(s) para processos mais estruturados, de acordo com os volumes e/ou graus de flexibilidade desejados.

Módulos opcionais de integração:

Integração com Operador Epistemológico Tácito® - OET® da AOM

Integração com Datawarehouse e Conhecimentos Geográficos® - GeoDW® da AOM

Sistema Integrado de Gestão com base em Conhecimentos

O Futuro

Quantas oportunidades foram perdidas porque sua estrutura e processos de relacionamento não participaram ou inovaram na combinação de fluxos logística, de valor e de retorno do seu negócio? Quantas ainda poderão ser perdidas? Qual o custo e retorno **REAIS** de um sistema rígido e especializado de relacionamento?

“Quem sabe onde tudo isto irá parar? Os primeiros 20 anos deste século serão a época de ouro em novos modelos de negócio, que se estabelecerão no curso das décadas seguintes.. Segundo, as inovações em modelos de negócio serão a base da vantagem competitiva” (Tapscott, 2000).

Os meios já existem para inovar sua estratégia de negócio. **Agora**, é o momento de realizá-lo.

Algumas áreas de aplicação:

Instituições Governamentais; Centros de Tecnologia, Estudo e Cultura; Universidades; ONGs; Órgãos de Fomento; Sindicatos, Associações, Clubes; Igrejas; Traders; Empresas de Mídia; Empresas Industriais; Empresas de Serviços; Empreendimentos..

Referências:

- Davidow, William H. and Malone, Michael S., “*The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the Twenty-First Century*”; New York: HarperBusiness, 1993
- Mahdevan, B, “Business Models of Internet-Based E-Commerce: An Anatomy”, *California Management Review*, Vol 42, No. 4, Summer 2000, p. 55-69
- Slywotzky, Adrian J., “*Value Migration*”, Boston, Harvard Business School Press, 1996, p. 4
- Tapscott, Don; Ticoll, David; and Lowy, Alex: “*Digital Capital - Harnessing the power of business webs*”, 2000, Harvard Business School Press, Boston Mass.