

Planejamento Criativo 2022: Tendências de negócio e como se preparar



Tendências de
negócios e
Planejamento
para **2022**

MARCELO
PIMENTA

2022 traz novas oportunidades, e para aproveitá-las, é preciso ter planejamento.

De acordo com a pesquisa apresentada na Harvard Business Review, 85% das equipes de liderança executiva passam menos de uma hora por mês discutindo planejamento e 50% não passam nenhum tempo.

Não é de se admirar, então, que 90% das empresas falham em cumprir suas metas estratégicas. Antes que uma organização possa colher os frutos de sua estratégia de negócios, o planejamento deve ocorrer.

O mundo vem passando por um processo de mudança oportuna. Tecnologia e globalização são os grandes pilares dessa mudança.

Novos hábitos de consumo, novas tendências, novos nichos a serem explorados, popularização de canais de distribuição e comunicação, novos comportamentos, desejos e demandas populacionais ansiosas para serem atendidas – há um mar de possibilidades de crescimento por aí.

Mas tudo isso só pode ser aproveitado se você conhecer o cenário que estamos vivendo nesse momento e conseguir **se planejar para isso**.

Para que você consiga se estruturar, eu trouxe aqui tudo que você precisa para poder fazer seu **planejamento criativo 2022** e sair na frente!

Confira agora mesmo como estruturar metas e objetivos, quais são as tendências de negócio e oportunidades para 2022.

Continue lendo!

A importância de planejar

“Para quem não sabe para onde vai, qualquer caminho serve!” – Lewis Carroll

Nos negócios e na vida profissional, objetivos claros são importantes.

Sem eles, cada escolha é apenas mais uma porta misteriosa em um labirinto de possibilidades. Sem eles, o navio da empresa apenas vagueia. Claro, talvez as correntes o levem a um porto seguro. Mas também é provável que você acabe batendo em uma rocha.

De abrir uma pequena empresa à gestão de uma grande empresa, do início da sua própria carreira, até às últimas fases da sua vida profissional, o planejamento será a ferramenta mais importante que utilizará.

O planejamento é um processo organizacional contínuo de usar o conhecimento disponível para documentar uma direção pretendida e como chegar lá. Planejar ações permite priorizar esforços, alocar recursos de forma eficaz, alinhar colaboradores com as metas traçadas e garantir que essas metas sejam apoiadas por dados e raciocínio sólido.

O planejamento é importante para uma organização porque fornece um senso de direção e delinea metas mensuráveis, sendo uma ferramenta útil para orientar as decisões do dia a dia e também para avaliar o progresso e as abordagens de mudança ao avançar.

Além disso, o processo de planejamento também ajuda a descobrir maneiras de melhorar o desempenho. Pode, por exemplo, gerar insights sobre como reestruturar sua organização para que ela possa atingir todo o seu potencial. Desenvolvendo novos produtos, expandindo operações, alcançando novos segmentos de mercado, resolvendo problemas organizacionais – conforme você expande seus negócios, um plano estratégico bem elaborado ditará como você responderá às oportunidades e desafios de todos os tipos.

Por que planejamento CRIATIVO 2022?

Por que proponho um planejamento CRIATIVO e não somente um planejamento estratégico?

Veja bem:

Inovação e criatividade são os assuntos mais recorrentes aqui no blog. **Se quisermos acompanhar o mundo, é um requisito ser criativo e inovador.**

Tanto a criatividade quanto a inovação desempenham papéis importantes em qualquer empreendimento. Afinal, as práticas e os modelos de negócios estão em constante mudança, e se uma empresa não acompanha essas mudanças, ela se torna obsoleta, irrelevante, padece e encontra seu fim.

Os empreendedores de sucesso percebem isso e se destacam na busca de novas oportunidades. Eles são solucionadores de problemas por natureza e estão sempre buscando novas soluções para os problemas do dia a dia.

O que é a **criatividade**?

A criatividade é a capacidade ou ato de ser criativo, conceber algo original ou incomum, criar, inventar. É a qualidade relacionada a quem possui ideias originais ou a capacidade de propor novos enunciados.

Naturalmente, todos temos o potencial criativo dentro de nós, mas ela não deve ser vista apenas como um talento, mas sim como uma habilidade que pode e deve ser desenvolvida e aperfeiçoada. É a competência mais importante do profissional do século XXI!

As ideias mais criativas são geradas conectando pontos que a maioria nem pensaria em conectar, impulsionada por uma compreensão apurada do que os consumidores realmente desejam e precisam.

É por isso que há uma demanda crescente por habilidades como criatividade, pois os problemas estão se tornando cada vez mais complexos e temos que ser ainda mais criativos para resolvê-los.

Por esses motivos, eu digo, o planejamento de 2022 não deve ser somente estratégico, mas CRIATIVO.

E se a criatividade pode ser treinada em busca de soluções inovadoras e que tragam valor, é preciso ter informações para entender quais são os problemas que precisam de soluções criativas.

Logo, **o primeiro passo para montar seu planejamento criativo 2022** é entender onde estamos e quais são as tendências para 2022. Assim você pode assimilar no seu contexto, negócio, objetivos e aí sim partir pro planejamento de fato.

Separei, então, as melhores tendências de negócios para 2022, de acordo com material da Inova Consulting, e vou explicá-las a seguir. Continue lendo!

Tendências para 2022

Nos tópicos a seguir, você encontrará vários tipos de tendências para 2022, são elas:

As megatendências, (10 / + anos) que são movimentos e mudanças (de larga escala) em termos sociais, econômicos, políticos, ambientais e tecnológicos, que se manifestam de forma consistente na realidade atual e que influenciarão decisivamente o futuro.

As tendências de negócio, (2 anos): mudanças no mercado resultantes da atuação dos players, do comportamento dos consumidores e das realidades econômicas, políticas e sociais que influenciam a forma como as empresas tomam decisões em seus negócios, considerando áreas de atuação e apostas estratégicas para o futuro.

As 9 Megatendências de 2022

1. Evolução Tecnológica e Conectividade

Estamos em um momento de constante evolução tecnológica e conectividade. É previsto que até 2025, 100% da população esteja conectada.

Isso potencializa as relações e troca de informação, além de permitir que as empresas consigam dialogar a qualquer hora do dia, sem barreiras geográficas. Quem não se adaptar a isso estará irremediavelmente fora do jogo.

2- Globalização e poder da Sociedade

Essa conectividade a nível global que estamos vivenciando, também confere mais poder à sociedade, que assume um papel de influenciadora e transformadora do mundo.

O poder de influência que apenas 1 indivíduo pode alcançar através da internet é grande. O comediante Whindersson Nunes, por exemplo, possui atualmente em seu canal do YouTube 42,9 milhões de inscritos (em um país de 212,6 milhões de habitantes) – e ele é “só” o segundo maior canal do YouTube no Brasil.

Além de dar mais voz à indivíduos e grupos, os negócios também precisam se adaptar ao poder que o consumidor adquiriu através da internet: um review positivo ou negativo de um hotel no *Booking*, por exemplo, influencia na tomada de decisão de um consumidor, e tem muito mais credibilidade do que a comunicação do hotel em si, uma vez que essa nota resulta da opinião de quem já frequentou este hotel.

3. Envelhecimento, Explosão Demográfica & Intrageracionalidade

A expectativa de vida tem aumentado de forma permanente, com os avanços tecnológicos e maior qualidade de vida. Isso resulta em um envelhecimento da população e também em uma explosão demográfica (temos mais gente vivendo mais tempo).

Além disso, temos o fenômeno da intrageracionalidade, ou seja, diferentes gerações coexistindo. É normal, hoje, encontrar em uma mesma empresa pessoas das várias gerações (baby boomers, x, y e já a z também), por exemplo.

Esse cenário abre várias oportunidades e deve ser considerado no seu planejamento criativo 2022.

4. Ambiente, Alterações Climáticas & Recursos Naturais

A preocupação com o ambiente e sustentabilidade tem crescido e mobilizado cada vez mais pessoas em torno do tema.

Em uma pesquisa recente da McKinsey, foi levantado que 90% dos clientes parariam de comprar produtos ou serviços se soubessem que uma empresa é irresponsável ou antiética ambientalmente. Além disso, temos leis ambientais cada vez mais rígidas.

Quem não considerar em suas estratégias e planejamento este tema será afastado.

5. Poder das Novas Superpotências & das Economias Emergentes

O poder do mundo há muito saiu do monopólio Europa e USA, e o mundo tem caminhado para uma maior globalização. Novos países estão ditando as regras e a as mudanças globais da próxima década.

Algumas regiões de destaque são:

- BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul – South África)
- MINT (México, Indonésia, Nigéria e Turquia)
- SICK (Síria, Índia, Coreias Unificadas)



6. Evolução Genética & Humanos 2.0

Os avanços genéticos têm contribuído para a evolução humana em diferentes áreas, como por exemplo, na medicina, alimentação e reprodução.

Ao mesmo tempo, a ligação tecnológica do ser humano aumenta cada vez mais, melhorando nossas capacidades e trazendo soluções aos nossos corpos, como você pode ver nessa matéria: [Amputados recuperam controle com braço biônico conectado ao peito.](#)

Se já hoje não conseguimos nos separar dos smartphones, smartwatches e 'smart tudo', em breve teremos implantados em nossos corpos e em nossos cérebros todos os tipos de gadgets e chips de conexão e comunicação em tempo real, acessando, compartilhando e produzindo todo o tipo de informação e conhecimento.

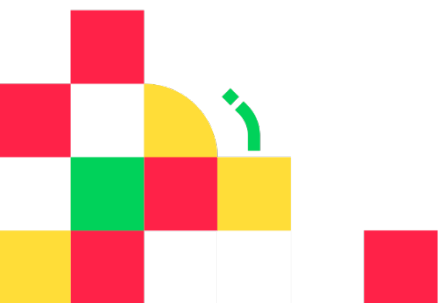
7. Busca pelo Novo e pelo Desconhecido

Universidades, centros de estudo e de investigação, empresas e laboratórios de P&D, professores das mais variadas origens e áreas de atuação, empreendedores, empresários e figuras públicas, o que esses grupos têm em comum?

Todos têm dedicado tempo e investido recursos para tentar desvendar o novo e o desconhecido dentro de nossas mentes, em nossos corpos, na natureza, nos animais, no espaço e em outras galáxias.

Veja, por exemplo, como a neurociência se uniu ao marketing para entender melhor o cérebro humano e como satisfazê-lo com produtos e serviços, tema que abordo nesse outro texto: [Neuromarketing: inovação no marketing que te faz vender mais.](#)

Seja para fortalecer a base de conhecimento ou para tentar encontrar soluções para problemas atuais, nunca existiu tanta preocupação com o desconhecido.



8. Vidas Abundantes, mas Solitárias

Nunca a humanidade esteve tão bem antes. Temos qualidade de vida, temos mais recursos, temos mais facilidades. Temos abundância!

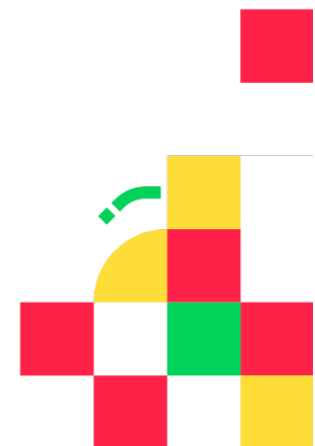
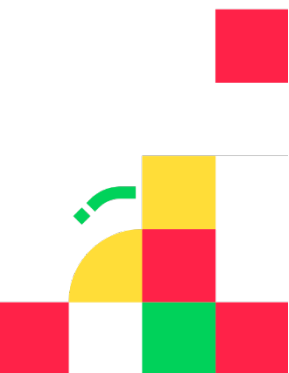
No entanto, estamos vivendo um fenômeno de fechamento sobre nós mesmos, e alocação de relacionamentos cada vez mais virtuais.

Isso mostra uma redefinição de formas de relacionamento, atuação e aprendizagem, que deve ser considerada, mas também uma oportunidade de encontrar soluções de resgate da humanização.

9. Redução das Desigualdades & Maior Transparência

A conectividade também traz maior conhecimento da situação global em relação à ameaças à humanidade e desigualdades em todos os níveis, gerando maior engajamento de pessoas nessas causas, e influenciando governos, instituições, personalidades e a própria sociedade nas tomadas de ação.

Outro ponto é que a demanda por transparência também cresce – nos negócios, nas políticas, nas relações. É preciso levar em consideração esses pontos na hora de se planejar.



18 tendências de negócios 2022 para ficar de olho:

1. Desmaterialização: Significa diminuir a nossa dependência de recursos físicos. *Exemplo:* troca de DVDs pelos serviços de streaming (Netflix, Prime, Disney+) ou dos cds pelo Youtube ou Spotify.

2. Mobile First: Empresas que não aderirem ao mobile enfrentarão sérias dificuldades em um mundo extremamente conectado, convergente e cheio de gadgets.

3. Liderança Exponencial e Compartilhada: Empresas que adotam sistemas hierárquicos tradicionais estão perdendo espaço. As palavras de ordem em gestão e liderança agora são flexibilidade, adaptabilidade e colaboração.

4. Cliente no centro: Empresas que colocam o cliente no centro terão muito mais sucesso do que empresas onde o foco é apenas no produto ou o serviço.

5. Cultura de Inovação: Você acha que falo tanto de inovação aqui a toa? A cultura de inovação é mais do que uma tendência, ela é uma obrigatoriedade para sobreviver no mercado.

6. Co-Criação e Colaboração: Já ouviu o ditado que duas cabeças pensam melhor do que uma? No contexto de negócios, várias cabeças, cada uma com seu histórico, experiências, formas de ver o mundo, conseguem entregar soluções mais completas para gerar valor ao cliente. Aposte nisso.

7. Branding & Storytelling: Branding resumidamente é o conjunto de ações de uma empresa para fortalecer sua marca. Se uma costureira da Zara, por exemplo, tentar vender a mesma peça que faz pela marca, mas por si própria, ela não conseguirá vender pelo mesmo valor. Esse é o poder do Branding.

Já o Storytelling, é a capacidade de contar histórias que engajam e criam conexão emocional com os clientes, o que tem tudo a ver com o contexto de maior busca por humanização e diferenciação de marcas que temos hoje.

8. Gestão da Felicidade, Soft Skills & Inteligência Emocional: Quer aumentar a produtividade da sua equipe? Tenha uma boa gestão emocional! Já é comprovado: pessoas mais felizes produzem mais e melhor.

Além disso, é preciso trabalhar as chamadas Soft Skills, que são as habilidades mais demandadas para o futuro dos negócios.

9. Economia da Reputação: Lembra da megatendência sobre o poder da sociedade ali em cima? Pois é. Ela mostra essa tendência de negócio: as empresas são os que os clientes dizem que elas são. O feedback e provas sociais se tornam cada vez mais relevantes e fatores de decisão do consumidor.

10. Customização Radical: O consumidor de hoje valoriza produtos personalizados e que atendam exatamente as suas preferências e necessidades. Apostar na customização parcial ou até total de produtos e serviços é um enorme potencial competitivo, meio à homogeneização da industrialização, conferindo mais exclusividade e preferência à sua marca.

11. Real Time Marketing: Os clientes hoje demandam ações imediatas e proativas, e para isso, é preciso conhecer profundamente os desejos, necessidades e expectativas deles, e conseguir se antecipar, aumentando a satisfação. O Design Thinking é a melhor abordagem para isso.

12. Escritório Flexível: O Home Office e o trabalho híbrido vieram pra ficar. Pesquisas demonstram o aumento da produtividade nesses modelos, e pode ser fator de retenção de profissionais. Além disso, a flexibilidade de trabalho permite derrubar barreiras geográficas e contratar profissionais mais aptos à sua empresa.

13. OmniCanal: O consumidor hoje deseja a integração de canais da empresa, não distinguindo mais o online do offline. Apostar em estratégias OmniCanal é necessário.

14. Métricas, KPI,s & Analytics: Hoje contamos com uma disponibilidade de dados como nunca antes, o que permite tomadas de decisão mais assertivas. Aposte nisso!

15. Relacionamento Proativo: Branding, Storytelling, OmniCanal, Customização, Economia da Reputação, RTM – todos esses itens demonstram a importância de ter um melhor relacionamento com o cliente. Junto à disponibilidade de informação que temos hoje, sai na frente quem buscar conhecer melhor os clientes e possíveis clientes, mapear pontos de contato e ter planejamento estratégico para abordagem personalizada e proativa.

16. Transformação Digital, Dados e Automação: Todos esses itens são obrigatórios para as empresas que desejam ser relevantes na economia atual. Se antes havia tempo para se adaptar tecnologicamente, com a aceleração digital ocasionada pela pandemia, essa adaptação se tornou urgente.

17. Mindset StartUp: O mundo atual tem transformações cada vez mais rápidas. Isso demanda que empresas se adaptem, abandonando os processos e crenças rígidas para uma mentalidade mais flexível, adaptativa, tecnológica e inovativa, como a das StartUps.

18. Flexible Strategic Thinking: Essa tendência está diretamente ligada ao planejamento. Como o mundo está extremamente mutável, a forma de planejar precisa se adaptar. Planejamentos precisam ser revisto periodicamente, permitindo que empresas se adaptem às mudanças e consigam reagir em tempo útil ao mercado.

Tendências comportamentais e emergentes

Outros pontos importantes a serem observados na hora de fazer seu planejamento criativo 2022 são as tendências comportamentais e emergentes.

As tendências comportamentais falam sobre comportamento do consumidor, e podem ser analisadas para personalização de produtos e serviços, atender a necessidades e preferências emergentes, estratégias de comunicação e definição de nichos.

As tendências emergentes são aquelas de curto prazo (12 meses), e podem apontar novos caminhos para negócios ou empreendimentos.

Confira quais são as principais:



O CONSUMIDOR DO FUTURO DE 2022



1. A SIMPLICIDADE IMPORTA

Os consumidores estão exaustos. Simplifique o processo de compra, tanto nas lojas quanto on-line, e as vendas devem fluir.

2. COMÉRCIO EM LIVESTREAM

O comércio conversacional chegou para ficar. Empresas inovadoras já estão investindo na criação de eventos de compra transmitidos ao vivo para promover as vendas e estimular o retorno sobre o investimento em plataformas sociais.

3. A EVOLUÇÃO DOS SERVIÇOS SOB DEMANDA

Os varejistas que disponibilizarem plataformas que permitam compras e entregas coletivas atrairão o público, assim como as marcas focadas nas entregas hiperlocais.

4. COMUNICAÇÕES UNIFICADAS

Com a ascensão do comércio unificado, aposte na segmentação psicográfica para garantir que a sua comunicação seja prática e consistente.

5. AMBIENTES METAVERSOS REUNINDO REALIDADE AUMENTADA E VIRTUAL

Cada vez mais consumidores estão usando recursos de realidade aumentada para testar produtos. Quando se trata desse tipo de tecnologia, pense em menos marketing e mais conveniência.

6. O PODER (E A RENDA) DO COLETIVO

Há um interesse renovado por fazer compras coletivas, tanto em lojas de rua como on-line. Promova o engajamento em âmbito regional e ofereça descontos para determinar qual o melhor retorno sobre o investimento.

Como fazer o planejamento criativo 2022

Agora que você já conheceu as tendências de 2022, você tem base para começar a traçar seu planejamento criativo 2022.

Em primeiro lugar, como você mesmo leu acima, é importante ter planejamento, e também entender que nos tempos dinâmicos que vivemos, **é preciso ter flexibilidade e adaptações constantes no seu planejamento**: ele é um processo contínuo, não fixo.

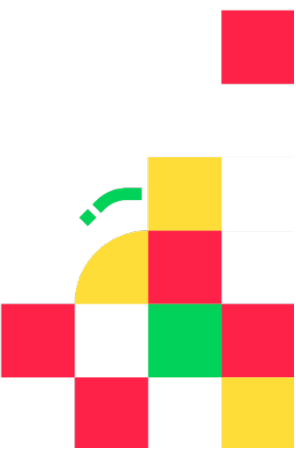
Com isso posto, o próximo passo é **definir seu objetivo**.

O objetivo é que você almeja, onde você quer chegar. Analise sua situação ou situação do seu negócio, junto aos pontos que eu trouxe nesse post, e então trace seu objetivo de longo prazo.

Uma vez que você conseguiu definir quais são seus objetivos, você então planeja quais são as ações que devem ser tomadas para cumprir esse objetivo, quebrando esse grande objetivo em sub-tarefas de curto e médio prazo, cada uma com suas devidas **metas**. Isso é algo que todo empreendedor precisa, pois sem meta você não chega a lugar algum.

É importante saber como definir metas. Aqui vão algumas dicas:

- Metas devem ser claras, específicas, mensuráveis e possíveis;
- No entanto, não crie metas muito fáceis de serem atingidas. Metas devem ser possíveis de serem alcançáveis, mas, ao mesmo tempo, desafiadoras;
- Estipule a meta a partir do desejo e do estudo do mercado;
- Celebre as conquistas.



Como estabelecer metas e objetivos

Indico que utilize o acróstico **S.M.A.R.T.** que significa:

The infographic features the word "SMART" in large, colorful letters at the top. Below it, five vertical banners explain each letter: 'S' (Specific) with a red banner and a chess piece icon; 'M' (Measurable) with a yellow banner and a magnifying glass icon; 'A' (Attainable) with a yellow banner and a target icon; 'R' (Relevant) with a green banner and a lightbulb icon; and 'T' (Time) with a teal banner and a stopwatch icon. Each banner also includes the English and Portuguese terms. The background is light blue with decorative geometric shapes in red, green, and yellow.

S **M** **A** **R** **T**

SPECIFIC
ESPECÍFICA

MEASURABLE
MENSURÁVEL

ATTAINABLE
ATINGÍVEL

RELEVANT
RELEVANTE

TIME
TEMPORAL

S (Specific)

Seu objetivo ou meta devem ser claros e específicos, caso contrário você não será capaz de concentrar seus esforços ou se sentir verdadeiramente motivado para alcançá-los.

Ao traçar seu objetivo, tente responder às 5W, que são What (o que?), Why (Por que?), Who (Quem?), When (Quando?) e Where (Onde?). Confira:

- **O que** eu quero realizar?
- **Por que** essa meta é importante?
- **Quem** está envolvido?
- **Onde** está localizado?
- **Quais** recursos ou limites estão envolvidos?

Exemplo

Um objetivo geral seria *“Quero aumentar minhas vendas”*.

Um objetivo mais específico seria *“Quero aumentar minhas vendas online do produto x para o nicho y, através do nosso instagram”*.

M (Measurable)

É importante ter metas mensuráveis. Afinal, se você não pode medir os resultados, como sabe se seus esforços estão ajudando a chegar nos seus objetivos?

Metas mensuráveis permitem o acompanhamento do progresso e também melhoram o foco, a motivação e o cumprimento de prazos. Defina como as suas metas podem ser medidas e acompanhadas e como saberá quando foram realizadas.

- Exemplos do que pode ser medido: quantidade, qualidade, prazo e custo.

A (Attainable)

Como eu disse acima, as metas devem ser alcançáveis, realistas mas ao mesmo tempo desafiadoras.

Para tal, você pode refletir em cima das perguntas:

- Como posso conseguir atingir esse objetivo?
- Quão realista é a meta, com base em outras restrições, como fatores financeiros?

R (Relevant)

Por que isso é importante para o seu negócio? Como essa meta ajuda no seu objetivo de longo prazo? Repita essas perguntas várias vezes seguidas.

Ninguém estabelece metas a toa. Deve haver um benefício real associado à ela. Qual é esse benefício?

T (Time Based)

Que dia, mês e ano você vai atingir esta meta. Estabelecer limites temporais ajuda a evitar que as tarefas diárias tenham prioridade sobre suas metas de longo prazo.

Atinja seus objetivos e aproveite as melhores oportunidades de 2022, conheça algumas de nossas palestras:

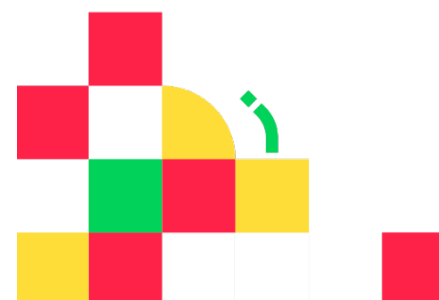
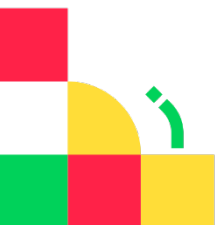
Você quer saber ainda mais sobre as tendências que podem revolucionar os seus negócios, ou, ainda, descobrir as melhores formas de atuar na sua empresa para os tempos atuais?

Entre em contato comigo, eu posso te ajudar.

Confira, **clicando aqui**, a minha seção de palestras e workshops especialmente desenhados para ajudar empresas de todo porte a crescer e realmente gerar valor e ter relevância na atualidade.

Cada serviço que presto é totalmente personalizado ao contexto da empresa que deseja contratá-lo.

Se você tem alguma dúvida, temos aqui: **As seis melhores palestras para seu evento de final do ano!**



Siga o Professor Marcelo Pimenta nas redes sociais!

Marcelo Pimenta Inovador

