

C2

C2 – ECO-DESIGN PARA GERAR VALOR

Norberto Valente está sorridente com os amigos a contar a sua história na empresa: - "há três anos estava cansado de gerir uma empresa em que por muito que fizesse sentia sempre uma enorme pressão para ganhar eficiência e cortar custos. Nos primeiros anos esta estratégia foi altamente recompensadora, mas quando, pela segunda vez num ano um diretor comercial pediu a demissão, senti que havia uma evidente necessidade de mudança". Norberto Valente explica aos amigos: - "Tudo mudou numa reunião com a diretora de Sustentabilidade, Patrícia Gaia, que sugeriu que apostasse no Eco-design e adotasse para os novos produtos uma abordagem inovadora baseada no "cradle-to-cradle". Na sequência disso, preparámos



um brainstorming com os quadros da empresa e resolvemos alterar o modelo de negócio. Percorremos toda a cadeia de valor e o ciclo de vida dos principais produtos à procura de oportunidades de gerar valor e fidelizar os clientes. Encontrámos novas formas de os satisfazer integrando novos serviços nos produtos já oferecidos, alargámos o ciclo de vida dos produtos, as receitas aumentaram significativamente e o atual nível de satisfação dos clientes é enorme”.

Norberto Valente conclui: -“Só não percebo como estava tão concentrado nas velhas receitas do passado e perdi tanto tempo. Fui tão burro! Temos que ouvir mais o que dizem as mulheres...”. Todo o grupo ri à gargalhada.

Seguindo as estratégias de eco design, na fase inicial de conceção previstas pela “Cradle-to-cradle”, que oportunidades de inovação pode usar para estruturar o seu novo modelo de negócio da economia circular?

