

match </IT>

Guia Rápido

SERVIÇOS E SOLUÇÕES DE TI

Dicas essenciais para escolher bem e rápido em tempos de Cloud, Saas, Trabalho Remoto e Hackers Inteligentes

ÍNDICE

> O tamanho da oportunidade
PÁG. **03**

> A oferta no Brasil
PÁG. **04**

> Dicas práticas para superar os desafios
PÁG. **06**

> Match<IT> Procurement Inteligente
PÁG. **09**

EMPRESAS INVESTEM O DOBRO EM SERVIÇOS QUE EM SOFTWARES

O mercado global de TI é o gigante que não para de crescer.

No último ano, o crescimento foi 9,1% e a previsão é que movimente US\$ 4,5 trilhões em 2022 (Gartner IT Spending Forecast).

A demanda **por serviços de TI é uma das que mais cresce e já representa 34% desse mercado**, o dobro do que movimentam os investimentos em software e **quatro vezes o que se investe em data centers**.

Table 1. Worldwide IT Spending Forecast (Millions of U.S. Dollars)

	2021 Spending	2021 Growth (%)	2022 Spending	2022 Growth (%)	2023 Spending	2023 Growth (%)
Data Center Systems	216,337	11.4	226,475	4.7	237,021	4.7
Enterprise Software	604,946	14.4	671,732	11.0	751,937	11.9
Devices	787,417	13.0	813,699	3.3	804,253	-1.2
IT Services	1,186,103	10.7	1,279,737	7.9	1,391,742	8.8
Communications Services	1,444,324	3.4	1,462,712	1.3	1,494,167	2.2
Overall IT	4,239,127	9.0	4,454,354	5.1	4,679,119	5.0

Source: Gartner (January 2022)

Com uma oportunidade desse tamanho, é claro que os fornecedores de serviço ganham cada vez mais protagonismo no contexto de compras e procurement.

Final, mais do que nunca é essencial que toda empresa tenha uma atenção redobrada não apenas para as plataformas, equipamentos e softwares, mas especialmente para quem fornece essas soluções, não apenas por razões técnicas, mas também financeiras.

A boa notícia é que o Brasil tem uma ótima oferta de fornecedores.
A má notícia é que nem sempre é fácil encontrá-los.

OFERTA AMPLA E COMPLETA NO BRASIL. MAS POUCO VISÍVEL PARA EMPRESAS.

No Brasil, segundo dados do LinkedIn, são **mais de 30 mil empresas robustas de serviços de TI**, que já contam com mais de 500 funcionários, distribuídas entre integradores, parceiros, soluções, revendas e consultorias.

É essa oferta crescente e de qualidade que tem ajudado a suprir o déficit de profissionais do setor, que deve chegar a **quase 800 mil vagas até 2025**, segundo dados de pesquisa da Associação das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) e de Tecnologias Digitais (Brasscom).

Mas se há uma boa quantidade de oferta qualificada, por que é tão difícil encontrar, homologar e selecionar fornecedores ideais para os projetos e iniciativas de tecnologia?

É claro que os projetos e demandas de TI têm seus desafios intrínsecos, mas certamente podemos listar alguns obstáculos de mercado que atrapalham até o mais experiente dos compradores.

Algumas das principais razões são:

- **Falta de divulgação dos fornecedores**

Os bons fornecedores de soluções normalmente têm ótima competência técnica, mas nem sempre têm uma área estruturada para a publicidade de seus serviços. Isso acaba dificultando a visibilidade das suas empresas.

- **Baixa clareza nos diferenciais**

Os fornecedores têm certa resistência em publicar os detalhes de suas ofertas de serviço. Normalmente, o que se encontra nos sites e canais de comunicação são expressões vagas como transformação digital, parceiro de soluções digitais e afins. Essa falta de clareza dificulta o entendimento e a comparação e representa um desafio adicional para profissionais de compras.

- **Falta de referências de preços**

Termos de referência costumam ajudar para gerar estimativas de softwares e equipamentos, mas nem sempre são acessíveis para todas as empresas. E quando falamos de serviços, as referências de preço são ainda menos disponíveis. Sem poder usar o preço de referência como um critério de seleção, muitos compradores acabam por perder muito tempo com seleção de fornecedores que não cabem em seus orçamentos.

- **Screening rouba tempo valioso**

Hoje, grande parte do tempo de um processo de compras é investido no Screening, pesquisas ou pré-seleção de potenciais fornecedores. Um tempo valioso, que costuma fazer falta na hora de avançar com as negociações ou refinar o projeto junto aos potenciais fornecedores.

E isso não impacta apenas a área de compras.

Segundo o estudo *New B2B Buying Journey & its Implication for Sales*, realizado pela consultoria Gartner em 2019, há gasto excessivo de tempo alocado por profissionais de TI nas atividades de procura de fornecedores no mercado para a contratação de serviços e soluções de tecnologia: 27% do tempo é alocado em buscas on-line e 18% em buscas off-line, totalizando 45% de tempo gasto nos processos de contratação.

Como se vê, são muitos os desafios a serem superados, mas algumas boas práticas e tecnologias durante o processo podem ajudar.

O CAMINHO PARA SUPERAR DESAFIOS TAMBÉM PASSA PELA INOVAÇÃO

Se conhece bem esses problemas e acha o processo de compras de TI complexo e frustrante, saiba que você não está só.

Segundo o Gartner 2019 Buying Survey, 74% dos compradores também se sentem assim. E o pior: apenas 27% acreditam que fizeram um bom negócio ao fim do processo.

Mas como reduzir esse atrito?

Uma boa combinação de práticas essenciais durante o processo e tecnologias inovadoras pode ajudar.

Dinâmicas de Discovery, Screening e homologação prévios

Se você trabalha numa organização com diversos projetos de TI, estabelecer dinâmicas de discovery (descoberta) screening (seleção) e homologação com muita antecedência pode ajudá-lo a ter os melhores fornecedores à mão, quando precisar cotar.

Com transparência sobre o estágio do projeto em que você está, é possível avançar antes mesmo de ter as definições finais das especificações, criando agendas do time para isso ou ainda usando inovações como a Match<IT> (mais a seguir) para acelerar o processo.

Dinâmicas interativas para definição de TCO, ROI, Business Plan

Abordagens como custo total de propriedade (TCO), retorno sobre o investimento do projeto (ROI) ou o plano de negócios do projeto (Business Plan) na hora de definir a demanda são práticas que ajudam muito, especialmente em projetos complexos ou de alto investimento.

No entanto, muitas vezes esses planos têm uma colaboração aquém do ideal entre áreas técnicas, jurídico, compliance e de compras, o que acaba gerando muitas idas e vindas ou frustrações quando as contas não fecham ao se considerar fatores como modelos de contratação, custos tributários, multas contratuais, entre outros.

Portanto, um passo importante, principalmente em grandes projetos, é estabelecer uma dinâmica de colaboração intensa entre as áreas, especialmente se a sua empresa não possui um comitê formal para compras técnicas.

Termos de referência e organização das cotações de serviços

Se você estiver cotando softwares ou equipamentos, contar com termos de referência pode ser útil para ter à mão uma expectativa de preços confiável.

No entanto, adotar soluções tabeladas para os serviços pode ser desafiador e nem sempre confiável, particularmente num cenário de inovação.

Considere os prós e contras para separar as cotações de software, equipamentos e serviços consultivos e avalie se a melhor abordagem para você é o custo total do projeto ou valor médio da hora.

Na Match <IT>, você pode realizar as cotações usando esses critérios gratuitamente e ter três opções para refinar suas escolhas.

https://app.matchit.com.br/

match <IT>

Nome do Projeto de Jira
< voltar para Matches

Seus matches: Todos Anderson Matheus Paulo

Anderson • 98% match

Matheus • 90% match

Paulo • 89% match

Perfil de Clientes

Escopo & Expertise

Perfil qualitativo

Disponibilidade & Prazos

Parte do Investimento

Perfil de serviços

<> Resumo do Projeto

<> Objetivo

- Estou buscando uma empresa que consiga auxiliar na implantação de novos recursos no JIRA, tais como controle de horas de colaboradores e clientes, dashboards.

<> Fase atual

- Mapa de oportunidades / necessidades do cliente,
- Implantação / Setup,
- Customização de plataforma,
- Treinamento

<> Categoria

- Soluções de Colaboração, Produtividade
- Gestão de Processos e Projetos

<> Tecnologia

- Atlassian

<> Suporte Local

- Indiferente/remoto

Conteúdo patrocinado* - conheça também:

Procurement value

Custo ou valor de negócio do projeto?

Recentemente, muitas empresas têm considerado ou adotado o valor agregado do projeto nos planos de negócio e nos cálculos de retorno sobre investimento. E a área de Procurement está no centro dessa transformação.

Afinal, quando falamos do chamado Procurement Value ou BVP (Best Value Procurement), a importância, valor ou impacto positivo de negócio do investimento vem em primeiro lugar.

Assim, em vez de trabalhar apenas pela performance de compras (menor preço possível), o time deve equilibrar todos os aspectos da geração de valor, tais como: redução de riscos e de tempo, melhoria na performance das plataformas, satisfação dos clientes e ampliação de vendas, entre outros.

E isso, evidentemente, leva a um processo mais interativo, inovador, que propõe negociações mais colaborativas com os diferentes fornecedores de soluções e exige uma carteira de parceiros ampla, próxima, e em constante expansão.

É uma abordagem relativamente nova e pode ser que a sua organização ainda não esteja preparada para adotá-la integralmente. Mas conhecer os princípios por trás da ideia e ampliar a visão da própria área de procurement já pode destravar muitos desafios.

USANDO INOVAÇÃO E INTELIGÊNCIA PARA FACILITAR AS COMPRAS DE TI

A Match<IT> é uma plataforma gratuita que permite descobrir e encontrar os melhores fornecedores de soluções de TI de forma fácil e segura, sem gerar contatos indesejados.

Para usar, basta realizar um [cadastro simples na plataforma](#) e registrar a sua demanda. Com base nas suas necessidades, a solução vai te apresentar as três melhores opções de fornecedores para você conhecer. E o melhor: os fornecedores não recebem seus dados, assim, só entra em contato com eles se achar válido.

Mas como a plataforma sabe quais são os melhores fornecedores para cada demanda?

Com centenas de usuários já cadastrados em poucos meses, a Match<IT> consegue usar algoritmos de inteligência artificial (IA), para automatizar as melhores conexões possíveis entre suas demandas e os fornecedores, levando em conta detalhes como suas culturas, prazos de atendimento e especializações.

São Matches reais que são apresentados em até 4 horas. E caso você não goste de nenhum, ainda pode solicitar um match manual sem custos.

QUER SABER MAIS?



Acesse o nosso site:
matchit.com.br



Envie um e-mail para
Rose Ramos - Founder e CEO
[<rose.ramos@matchit.com.br>](mailto:rose.ramos@matchit.com.br)