

2017 já começou! Mesmo?

Editorial AURESIDE, janeiro de 2017



Iniciamos mais um ano. Para quem atua no mercado de Automação Residencial, o que esperar? Quais acontecimentos marcaram os últimos anos? E quais as tendências que devemos esperar a partir de agora?

A AURESIDE está presente desde 2000, acompanhando o mercado, tanto nos seus sobressaltos como nas conquistas obtidas. Não foram anos fáceis, mas a evolução foi nítida. Se não chegamos ao ponto que todos idealizávamos, isto se deve a diversos fatores. Alguns, de ordem externa, do cenário político e macroeconômico. Mas sobre estes não vale a pena discorrer, diariamente análises de variadas vertentes são apresentadas nas mídias, nas redes sociais, em encontros empresariais, por exemplo.

Nossa proposta é nos determos nos fatores internos, onde nossas ações e nossa pró atividade podem fazer a diferença. Como dissemos, a evolução do mercado foi efetiva. Mas, todos reconhecem, ficou ainda longe de onde prevíamos. E por quê?

Fizemos nossa lição de casa? Fabricantes, distribuidores, projetistas e integradores... Cada um destes, dentro de suas possibilidades, conseguiu ocupar os espaços, atender demandas, crescer e se consolidar?

Antes de procurar responder estas questões, vamos buscar algumas situações fora do Brasil para analisar. A CES 2017 acaba de terminar em Las Vegas e, mais uma vez, notamos uma sensação de quase euforia em relação aos gadgets e às soluções apresentadas para a “Casa Inteligente”. Algumas citações que mostram este clima:

"Aceite seu destino: Você não pode escapar da casa inteligente. A casa prevista para o futuro finalmente se sentiu onipresente na CES 2017. A boa notícia? Você pode realmente amá-la!"
(do influente portal Cnet)

"2017 será o ano em que a casa inteligente vai sair do papel" (do portal G1 – Globo)

"Na CES 2017 os assistentes digitais retomam a corrida pela casa inteligente. O comando de voz, baseado em conceitos de Inteligência Artificial, pode chegar a 40 milhões de lares em 2021" (do canal de economia Bloomberg)

Isto é apenas uma pequena parte... Basta pesquisar para encontrar muitas outras afirmativas neste mesmo contexto

Além disto, vimos o envolvimento, direto ou indireto, de dezenas de empresas "top" do mundo tecnológico com estas soluções. Embora o caso mais surpreendente tenha sido o sucesso do assistente doméstico da **Amazon**, os demais personagens também registraram suas intenções. Nesta lista estão empresas como **Google, Apple, Samsung, LG, Honeywell, Nokia, Alarm.com, D-Link** e muitas outras... Sem contar a presença das grandes alianças em torno de protocolos comuns, onde se destaca a **Z-Wave Alliance**.

Mesmo levando em conta as diferenças (algumas notáveis) entre o mercado americano e o brasileiro, não estaríamos à beira de uma mudança estrutural no mercado? Lembrando-se da teoria criada por Clayton Christensen no célebre livro "Dilema da Inovação", nos últimos anos tivemos apenas mudanças incrementais nas tecnologias, mas não tivemos realmente uma ruptura para um novo modelo de negócio. Mas agora, com o uso intensivo de smartphones e a possibilidade palpável do comando de voz, não devemos considerar novos rumos e aplicações para o negócio da Automação Residencial?

Ressaltamos este aspecto, pois notamos ainda localmente a insistência em tratarmos o mercado de Automação Residencial como um mercado de nicho, limitado e incipiente. Não seria o momento de aguçarmos a nossa visão para a ruptura tecnológica que se apresenta e a possibilidade quase ilimitada de novos mercados se abrirem imediatamente?

Os criadores do modelo denominado "estratégia do oceano azul" resumem perfeitamente esta questão. Reproduzimos aqui duas citações que refletem este momento:

"Não concorra. Crie!"

"Oceanos azuis estão próximos de você, em qualquer negócio".

Isto vale para negócios tradicionais. Mas, no mercado de Automação Residencial, este é muito mais pródigo em oportunidades aguardando empreendedores e investidores de sucesso!



**INSCRIÇÕES
GRATUITAS!
PARTICIPE!**

Nos últimos meses, nos deparamos com algumas solicitações e sondagens que projetam tendências e gostaríamos de compartilhar algumas delas:

- ❖ Eficiência energética em áreas comuns de condomínios, ou seja, reflexo das altas taxas condominiais.
- ❖ Soluções voltadas à terceira idade (surgiu até o termo “economia da longevidade” para dar espaço a todos os produtos e serviços voltados a este público)
- ❖ Gerenciamento remoto das casas, não somente para aspectos de segurança, mas também de comodidade e economia.
- ❖ Operações conjuntas com concessionárias de serviços (telecom ou energia).
- ❖ Produtos e serviços destinados a “home offices”, tendência majoritária nas grandes cidades.
- ❖ Soluções para apartamentos compactos, visando a sua valorização e liquidez.
- ❖ Portaria virtual de condomínios integrada à automação das áreas comuns.
- ❖ Apoio aos projetos de acessibilidade para deficientes físicos (de todo tipo)
- ❖ Utilização eficiente da iluminação e da climatização naturais, visando maior conforto dos usuários com redução de custos de uso e manutenção. Neste item, projetos específicos implantados em hotéis, igrejas e escolas, por exemplo, mostraram um potencial enorme de multiplicação.
- ❖ Emprego de sistemas de automação para obtenção de selos de sustentabilidade.
- ❖ Controle de acessos biométricos integrados ao uso da casa.

Enfim, a lista não para por aqui... Mas é suficiente para mostrar quantas oportunidades latentes estão em busca de abordagens inovadoras!



CURSO DE INTEGRADOR DE SISTEMAS RESIDENCIAIS

O caminho mais curto para você se capacitar e participar ativamente do mercado de Automação Residencial!



E agora, voltamos à pergunta que fizemos no início: estamos fazendo a nossa lição de casa?

Vamos deixar algumas perguntas no ar. Cada qual, dentro do seu papel atual, procure uma resposta interna. E, conforme sua avaliação, convidamos a repensar suas estratégias e modelos de negócio de forma condizente com os novos insights que porventura surgirem...

➔ Para fabricantes e distribuidores:

- Você visita seus atuais parceiros (projetistas e integradores) para ajudar na prospecção de novos negócios? Com que frequência?
- Você tem atualizado a sua linha de produtos? Consegue manter seus parceiros de negócios informados a respeito?
- Seus treinamentos são frequentes? Atingem os objetivos? Quantos novos integradores você capacitou em 2016?
- Em sua opinião você tem o numero suficiente de parceiros para atender o mercado atual e as projeções? E, principalmente, estes parceiros estão capacitados, tanto técnica como comercialmente?
- Você fez algum investimento solidário com seus parceiros para divulgar a Automação Residencial entre os potenciais clientes? Seja participando de eventos, anunciando na mídia, colaborando nas redes sociais, atualizando ou criando showrooms?
- Atuou junto a outros públicos como construtoras, administradoras de condomínio, investidores, arquitetos? Compartilhou estas oportunidades com seus parceiros?

➔ Para projetistas, integradores e instaladores.

- Desenvolveu novos nichos de mercado nos últimos anos? Sua atividade se consolidou em algum deles?
- Com quantos fabricantes diferentes você atua? Fez o processo de certificação completo de cada um?
- Qual é a percepção de valor da tecnologia de Automação Residencial que você transmite ao seu cliente? Tem obtido engajamento deles? E indicação de novos clientes a partir deste seu trabalho?
- Atende prontamente às requisições de pós-venda? Com que frequência seu cliente solicita *upgrades*?
- Você entrega para o seu cliente uma documentação completa e personalizada dos seus projetos? Já utiliza softwares e ferramentas de projeto modernas?
- Tem se mantido pessoalmente atualizado visitando feiras, eventos do setor, participando de cursos e atividades afins? E com relação aos seus colaboradores e parceiros?
- Mantem uma página ativa na Internet registrando seus cases de sucesso? Suas redes sociais contam com publicações frequentes?



Pois bem. Aqui na [AURESIDE](#) também fizemos nossas reflexões. E mudamos muito o nosso planejamento para 2017 buscando mais efetividade nos resultados, em particular para todos nossos associados, e, no geral, para o amplo público que gravita em nosso mercado.

- Entre outras coisas, vamos reformular o [Curso de Integrador](#), buscando maior sinergia entre profissionais e fabricantes.
- Criamos as “[Jornadas de Automação](#)” que será um evento bimensal reunindo fabricantes, integradores experientes e novos, e o público de influenciadores com quem desejamos compartilhar nossas ideias e novos projetos.
- Vamos aperfeiçoar nossa [Plataforma Conectar](#), incrementando o seu uso e a aplicação do ensino à distância em todas as suas variantes.
- Iniciamos o desenvolvimento de uma **comunidade de projetistas** de automação, com treinamentos e divulgação de ferramentas atualizadas para projeto.
- A AURESIDE constituiu a partir do final de 2016 uma **editora** para publicar livros e e-books para um mercado carente e ávido por informação.



Menos dispersão, maior foco. E resultados mensuráveis para todos.

Esta é a ideia central por trás destas mudanças.

E você, como vai participar?

Janeiro de 2017



EQUIPE AURESIDE