

## O DNA DO SUCESSO

As pesquisas atuais identificam uma clara e bem-vinda mudança no mercado de trabalho: Salários e benefícios são importantes mas o DNA da empresa está se tornando cada vez mais um fator destacado na decisão de onde trabalhar. Isto vale para profissionais de uma maneira geral, mas é um sentimento mais forte nas novas gerações. Os profissionais de hoje perguntam, pesquisam...Qual a contribuição que a empresa traz para a sociedade, o que pensam dela os funcionários, os clientes, os parceiros?

Esse DNA inclui, normalmente, o propósito da empresa, seus valores e a reputação que ela busca construir dentro de seu ecossistema.

### Por que um DNA vencedor é importante em qualquer organização?

- Comunica a todos a direção a seguir, gerando foco no que é relevante
- Inspira e orienta comportamentos e decisões, rotineiras ou estratégicas
- Cria vínculo entre o funcionário e a organização e entre os funcionários
- Facilita o alinhamento entre as diversas áreas da organização
- Estimula o orgulho de pertencer e engaja as pessoas
- Cria diferenciais no mercado

### ...TEM IMPACTO ESPECIAL NAS STARTUPS

Nestes tempos em que a força da “marca empregadora” (Employer Branding) se torna elemento fundamental para atrair, engajar e reter funcionários, é essencial que as startups definam, desde o início, Propósito e Valores, componentes cruciais na estratégia de Employer Branding e fortemente demandados pelas novas gerações.

### Como criar o DNA de sucesso?

Cabe aos líderes da startup definir os componentes e o conteúdo desse documento. A prática predominante inclui:

- PROPÓSITO - porque a empresa existe, a causa na qual ela se engaja
- VALORES - princípios que orientam a atuação da empresa e que fundamentam a cultura interna
- MISSÃO - os produtos/serviços feitos e os benefícios que oferecem
- VISÃO - como ela deseja ser percebida pelos stakeholders

O conteúdo de cada elemento deve ser construído pelos líderes com base em reflexões conjuntas, preferencialmente conduzidas por facilitador externo, sobre:

1. os cenários atual e projetado dos negócios;
2. os contextos que impactam a gestão atual e futura da organização
3. as expectativas e aspirações de todas as partes interessadas (stakeholders).

### Qual o benefício que a criação do DNA traz para as startups?

É esse DNA vencedor que:

- Fará a diferença no sucesso da empresa, qualquer que seja o resultado considerado
- Fortalecerá a perspectiva de perenidade da organização alinhada ao propósito definido
- Atrairá talentos que se integrem ao propósito, reduzindo o turnover
- Trará o reconhecimento do mercado sobre o propósito da organização

### Como a DMS pode ajudar?

- Profissionais com experiências vividas em áreas estratégicas de RH
- Visão de mercado e de negócios para apoiar o crescimento da startup
- Adaptação e flexibilidade aos temas demandados pelo momento da empresa
- Equipe com comprovada experiência e capacidade de aplicar ao seu contexto

## Visão do Mercado

ARTIGO MCKINSEY - 4/2/21

“...só através da criação de uma identidade coerente e completa podem as organizações prosperar na incerteza, contribuir para o mundo, entregar valor superior e criar significado para os funcionários.

<https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/the-organization-blog/build-your-organizational-identity>

### A GERAÇÃO Z VALORIZA VALORES

Pesquisa recente conduzida pela Lewis Research and Insights com 2.600 participantes de vários países, incluindo o Brasil, mostra os seguintes resultados:

Para 66% dos participantes, os valores da empresa são o fator determinante na escolha de um empregador - Para 19%, é a liderança da empresa.

Os três atributos mais valorizados num CEO são, pela ordem: Visão, Determinação, e Empatia.

<https://www.flipsnack.com/teamlewis/new-rules-how-is-gen-z-changing-the-world-of-work.html?tpcc=nlceodaily>

## Contatos

Paulo Fassina  
[paulo.fassina@dmspartners.com.br](mailto:paulo.fassina@dmspartners.com.br)  
+5511 964896479

Salvador Evangelista  
[salvaodr.evangelista@dmspartners.com.br](mailto:salvaodr.evangelista@dmspartners.com.br)  
+5511 996279374

William Zampini  
[william.zampini@dmspartners.com.br](mailto:william.zampini@dmspartners.com.br)  
+5511 992320092

[dmspartners.com.br](https://dmspartners.com.br)