



CLOUD E A ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO DA BR

VIDEO TRANSCRIPT

Narradora [00:00:07,632] A BR é uma gigante. Dona da maior distribuidora de combustíveis do Brasil, tem postos espalhados pelo país todo e um amplo portfólio de produtos e serviços. Com esse tamanho todo, qual é a rota da agilidade?

Aspen [00:00:20,061] A gente foi no core da nossa operação na migração para nuvem, então precisamos ter primeiro uma visão muito clara da alta administração da companhia, da diretoria da companhia, de que esse era o caminho que a gente deveria seguir. Foi natural a gente decidir pela migração para a nuvem com todos os benefícios que a nuvem traz.

Cleber [00:00:37,328] A companhia tinha um desafio muito forte. Ela precisava ter toda a tecnologia dela fora do ambiente original, que era o ambiente da Petrobras, isso trazia um desafio de tempo, um desafio de implementação, um desafio até de conhecimento de como é que seria esse processo.

Edson [00:00:53,386] A migração para a nuvem não é uma prática exclusiva brasileira. Já temos movimento muito grande em todas as geografias e em toda a cadeia produtiva de petróleo.

Aspen [00:01:04,564] A nossa avaliação levou em consideração tanto o curto prazo, de agilidade, de trazer respostas mais rápidas para o negócio, quanto a visão de longo prazo, em que a gente avaliou o custo total da infraestrutura na nuvem e a maximização de valor para os nossos acionistas.

Cleber [00:01:19,746] E ao longo dessa jornada a BR tinha duas opções, ela tinha uma opção de ir para um modelo tradicional on-premise, que demandaria comprar equipamentos, fazer toda uma contratação, preparação do ambiente fora da Petrobras ou tomar uma decisão de ir para a nuvem.

Edson [00:01:38,348] É importante lembrar que a Accenture realiza uma série de pesquisas de mercado a nível global para verificar quais são os benefícios efetivos que a nuvem traz para os seus clientes. E dentro da indústria de petróleo, em particular no setor de distribuição de combustível, a Accenture tem identificado um potencial de captura de 10% incremental em vendas, pela implementação da nuvem em sua plenitude e um aumento na margem de 2 barris de petróleo equivalente pela implementação para a utilização da nuvem dentro da sua plenitude.

Cleber [00:02:11,506] A partir do momento que a BR não precisou mais estar preocupada com toda a sua infraestrutura de hardware, software e ter um parceiro como a Accenture para ajudar, hoje ela está apta a inovar.

Aspen [00:02:22,058] Estar operando em um ambiente na nuvem proporcionou que a gente fizesse a concepção, desenhasse, experimentasse e implementasse em uma escala de tempo muito menor do que seria em uma infraestrutura tradicional.

Cleber [00:02:34,154] Ela está apta a trazer novos serviços, ela está apta a levar ao mercado um diferencial competitivo muito maior.



CLOUD E A ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO DA BR

VIDEO TRANSCRIPT

Aspen [00:02:40,785] A gente tem a integração de meios de pagamento, a gente tem solução para aviação executiva recém-lançada e a gente tem também a ferramenta de CRM para os revendedores de posto, dentro do nosso programa de fidelidade.

Cleber [00:02:54,048] O fato de a Accenture ter mais de 6 mil profissionais certificados em AWS trouxe toda a experiência necessária para a implementação do projeto. Trouxe toda a história que a Accenture tem na especialização da indústria para garantir o sucesso do projeto e o conhecimento da nuvem. Com o conhecimento da nuvem que foi possível fazer testes, fazer provas de conceito, mostrar realmente todo o benefício que a gente trouxe para a BR junto a esse projeto.

Narradora [00:03:19,782] O que você acaba de assistir é uma rápida visão do que a nuvem pode fazer pelo seu negócio. Em um mundo pautado por conexões, o que a sua organização está fazendo para se movimentar? Conta pra gente aqui nos comentários!

Copyright © 2021 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.