

MATÉRIAS — DOS PROBLEMAS ÀS POSSIBILIDADES

Estes são os temas e conceitos de maior importância que abordamos nas Sessões Estratégicas a que se propõe. O processo de descoberta, estudo e avaliação, não tem de cumprir uma ordem específica. Ele está desenhado para se adaptar aos seus objetivos.

O objetivo principal é trabalharmos os seus desafios e as suas maiores necessidades, anteriormente revistas por si em [Apurar Necessidades](#).

a) Resultados esperados:

1. Desperta para uma Cultura organizacional alinhada e realizada.

Fazendo com que os colaboradores se sintam ouvidos, felizes e unidos sobre um único Propósito.

2. Comunicar com o mercado de uma forma mais segura e coerente.

Usando diferentes formas e simbologias que permitam facilmente o reconhecimento da sua marca.

3. Aposta num portfólio mais fundamentado e consolidado.

Trabalhando no sentido da especialização.

4. Desenha e aplica investimentos, processos e sistemas mais estruturados.

Garantindo um maior retorno financeiro.

5. Defende e mantém a luta por um público cada vez mais específico.

Divulgando o seu valor pelos restantes consumidores e mercado.

6. Compete por uma Diferenciação no mercado.

Criando e defendendo as suas Vantagens Competitivas.

7. Garante um alinhamento da entre todas as áreas da sua empresa.

Culminando num novo Posicionamento de Mercado.

8. Descobre uma nova Estratégia Empresarial.

Propagando-a de uma forma única e difícil de copiar pela Concorrência.

10. PREPARAR O FUTURO

Já juntamos todas as peças e a finalizamos o processo de Descoberta Estratégica. Agora, sim, podemos assumir que tem uma Estratégia Empresarial.

Colocamos em prática todos os processos e sistemas ligados aos números financeiros.

Segue-se o momento que tanto esperava!

Apresentar a sua marca e mostrar-se ao mundo. Avançamos com um Plano de Marketing e Comunicação, bem como Redes Sociais e todo o mundo do digital.

Este é o meu diferencial.

O meu *background* artístico permite-me ter o conhecimento suficiente para apoiar o seu novo plano de Comunicação e Marketing. No entanto, no papel de consultor, aconselho os executivos e guio-os aos seus objetivos.

Quando chegar a altura de pôr em prática o que aprendemos com o seu negócio, terá de contratar profissionais capazes de o fazerem. Estarei disponível para dar continuidade ao trabalho de comunicação. Poderei, eventualmente, trazer referências que se adaptem às necessidades.

a) Objetivos:

- Criar um plano marketing [on-line e off-line].
- Monitorizar resultados sobre as ações de comunicação.
- Comunicar de forma contínua novas propostas de valor.
- Transformar a sua comunicação em lucro e não em despesa.

b) Resultados esperados:

- Revela autoridade de mercado no setor onde atua.
- Poupa recursos com uma comunicação direcionada.
- Deixa o seu cliente esclarecido, seguro e confortável.
- Mantém o ritmo e concordância entre cada peça desenvolvida.
- Garante um reconhecimento da marca.