



CRIATIVIDAD

propale*com

sem *articulos*

PROPAGAR

pro·pa·lar

(latim *propalo, -are*)

verbo transitivo e pronominal

1. Tomar ou tomar-se público. = DIFUNDIR, DIVULGAR
2. Tomar ou ficar mais vasto ou mais intenso. = PROPAGAR

Sinônimo Geral: **ESPALHAR**

propale*improve

*PLANEJAMENTO
PROCESSOS E
INOVAÇÃO*

propale*.com

Você e seu time sabem para onde estão indo?

Muitos empreendedores usam apenas a intuição para decidir entre as opções que estão à sua frente.

Tão importante quanto o produto ou serviço que sua empresa desenvolve é saber se comunicar com o seu público-alvo.

Nós criamos um pacote de ações que vão ajudar a sua empresa a planejar e tomar decisões melhores.

Gestão por resultados

Os empreendedores, por mais disruptivos e idealistas que sejam, precisam entender muito de metas, métricas e tudo o que faz parte da chamada gestão por resultados.

As metodologias apresentadas a seguir foram organizadas para auxiliar a sua gestão na direção dos melhores resultados:

1. Plano de Negócios Pirâmide

A ferramenta ajuda o empreendedor a formatar seu plano de negócio de acordo com um determinado objetivo.

Uma das principais vantagens do plano de negócio é organizar as informações de acordo com a necessidade do empreendedor.

2. Brand Character

Para o empreendedor direcionar o seu negócio para que todos (parceiros, colaboradores e consumidores) tenham a mesma percepção da empresa.

É útil porque permite que o empreendedor organize para mesma direção a marca, os aspectos físicos e a cultura organizacional da empresa.

3. Análise 360

Sua cabeça está fervilhante de boas ideias e você não sabe ao certo como transformá-las em algo que dê dinheiro?

Pois a ferramenta Análise 360° da oportunidade de negócio pode ajudá-lo a verificar se sua ideia é viável ou não, identificando seu possível público, quanto ela poderia gerar de faturamento etc.

É útil porque guia o empreendedor em suas reflexões pessoais e análises dos aspectos internos e externos de um negócio.

4. Modelo Canvas

Esta ferramenta é usada principalmente na fase mais básica do planejamento do negócio.

Sua função é permitir que empreendedores e estrategistas definam o modelo de negócios da empresa de uma forma simples e visual.

5. Análise SWOT

Nós usamos esta ferramenta para aprofundar o conhecimento a respeito do negócio e para análise contextual.

Ela é muito útil, pois incentiva o empreendedor a analisar a empresa de uma forma simples, objetiva e propositiva.

6. Cinco forças de Porter

Sua função é analisar o ambiente competitivo em que está a empresa, para determinar como ela deve ser posicionada diante dos concorrentes.

Com esta ferramenta, o empreendedor pode ter uma visão mais ampla sobre a concorrência em seu mercado e se atentar para possíveis espaços vazios para preencher.

7. 5w2h

Indicada para a tomada de decisão sobre os principais elementos que servirão de orientação para alcançar um objetivo.

A base da metodologia está centrada na resposta a sete perguntas essenciais (what, why, who, where, when, how e how much).

8. Matriz BCG

A ferramenta serve para o empreendedor melhorar sua oferta de produtos ou serviços existentes e avaliar os que geram mais caixa e exigem menos esforço para a manutenção.

Com isso, é possível analisar periodicamente a oferta de produtos e/ou serviços para, se necessário, parar de produzir algo.

MÉTRICAS E METAS

Métricas e metas alinhadas
com a visão de crescimento do
negócio

ESTRATÉGIA E RESULTADO

Do primeiro insight, passando
pelas estratégias e ações até
alcançar os resultados.

47-50 Sts
Rockefeller
Center

acelerada estratégica

Plano de
Negócios
Pirâmide

Brand
Character

Avaliação
360

Modelo
Canva

Análise
SWOT

Forças de
Porter

5w2h

Matriz
BCG

CRIATIVIDADE
sem limites

propale.com

SOLUÇÕES DE
COMUNICAÇÃO
*para a tua
empresa!*

