

Super Briefing^{en}

endemic.pt

marketing@endemic.pt

Instruções para o Super Briefing *by* Endemic (**SBE**).

Este manual foi criado para orientar a 1ª reunião conjunta,
de seguida só falaremos de **inovação & desenvolvimento criativo!**

objectivos

- 1 - Identificar rapidamente os pontos fortes e menos fortes
- 2 - Descobrir novas oportunidades

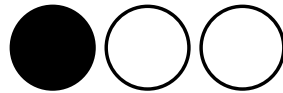
“regulamento”



2-8



60 min



nível fácil

- | 2 - 8 pessoas
- | 60 min. máx. mais que isso chateia!
- | o difícil é tornar as coisas fáceis

<p>1 começar a ouvir</p> <ul style="list-style-type: none"> - o que somos bons a fazer? - o gostamos de fazer? - o que nos é mais reconhecido? - conhecemos os nossos clientes? 	<p>2 continuar a ouvir <i>sobre as coisas boas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - que skills temos na equipa? - como é o processo? - que experiência temos na equipa? - trabalhamos com stock? 	<p>3 agora são as dores</p> <ul style="list-style-type: none"> - problemas e preocupações? - porque estamos a perder business? 	<p>4 e as dores dos nossos clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> - problemas e preocupações dos nossos clientes? - porque estão os clientes a deixar de nos comprar? 															
<p>5 priorizar as dores</p> <ul style="list-style-type: none"> - vamos a votos* - avaliar os votos de 1 a 4 <p><small>* se houver participantes com + de 18 anos!</small></p>	<p>6 copo meio-cheio, copo meio-vazio</p> <p>- transformar dores em oportunidades!</p> <p>exemplo</p> <table border="1"> <tr> <td>os nossos produtos estão nas lojas apenas! (dor)</td> <td>→</td> <td>os nossos clientes podem receber os produtos em casa (oportunidade)</td> </tr> </table>	os nossos produtos estão nas lojas apenas! (dor)	→	os nossos clientes podem receber os produtos em casa (oportunidade)	<p>7 vamos lá falar sobre isso</p> <ul style="list-style-type: none"> - podem as nossas forças ajudar? - podemos pagar? - pode o nosso know-how ajudar? - podem os nossos clientes pagar? 	<p>8 continuamos a falar sobre isso</p> <ul style="list-style-type: none"> - estratégias para fazer acontecer? 												
os nossos produtos estão nas lojas apenas! (dor)	→	os nossos clientes podem receber os produtos em casa (oportunidade)																
<p>9 priorizar as soluções</p> <ul style="list-style-type: none"> - vamos a votos outra vez* - avaliar os votos de 1 a 4 <p><small>* se houver participantes com + de 18 anos!</small></p>	<p>10 definir os próximos passos</p> <p>- avaliar as soluções vs o esforço</p> <p>- valor das soluções (retorno para nós e para os nossos clientes)</p> <p>- esforço da implementação das soluções (tempo, complexidade, percepção e custo)</p> <p>esforço vs valor</p> <table border="1"> <tr> <td rowspan="2">valor</td> <td>mucho</td> <td>fazer já!</td> <td>side-project ongoing project processos em paralelo</td> </tr> <tr> <td>pouco</td> <td>fazer quando tiveres tempo ou nada melhor para fazer</td> <td>agora vamos esquecer isto!</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>pouco</td> <td>mucho</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td colspan="2">esforço</td> </tr> </table>	valor	mucho	fazer já!	side-project ongoing project processos em paralelo	pouco	fazer quando tiveres tempo ou nada melhor para fazer	agora vamos esquecer isto!			pouco	mucho			esforço		<p>11 vamos ser únicos e provocadores</p> <ul style="list-style-type: none"> - quantas soluções temos? - definir fases para implementação - quantas ideias trabalhámos? - definir timings 	
valor	mucho		fazer já!	side-project ongoing project processos em paralelo														
	pouco	fazer quando tiveres tempo ou nada melhor para fazer	agora vamos esquecer isto!															
		pouco	mucho															
		esforço																