



I-PROFILE

**COMO VENCER
A CRISE**

Slides:

www.paoloruggeri.net



***“The pike dies of
experience and
habits...”***



I-PROFILE

**5 ESTRATÉGIAS PARA
FAZER A DIFERENÇA !**

1

**OLHE PARA
AS CAUSAS
INTERNAS!**

2

**O TRABALHO
DURO MUDOU!**

comfort

=

consumo

scomfort

=

Criação



Aceitar o desafio que te
causa medo...

**Tomar uma
decisão de
coragem**

FORA DA ZONA DE CONFORTO



3

FAZER

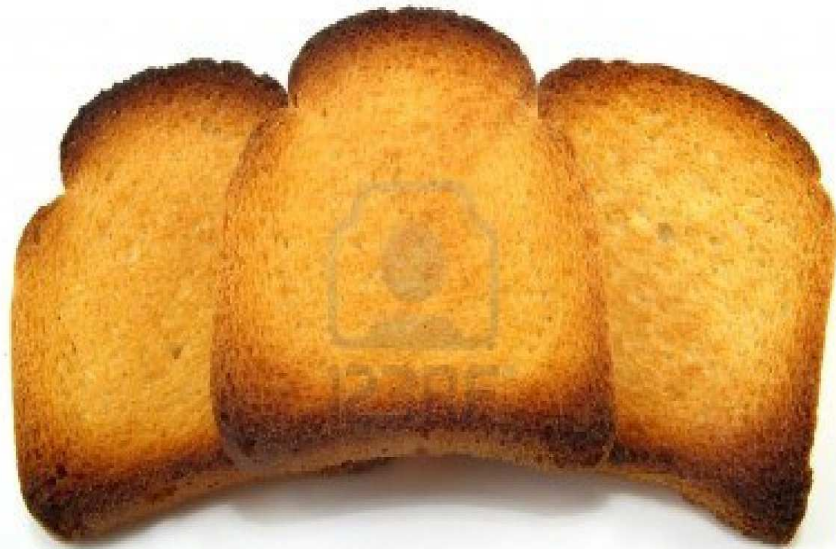
DO MARKETING

SUA FÉ

€ £ ¥ \$???



O DINHEIRO NÃO SOME, MAS MUDA DE DIREÇÃO...



- Melba Toast S.
Europe 2012 + **6%**
- Wood Stoves East
Europe 2013 +
25%
- Qual é o «Melba
Toast» do seu
setor ?

MARKETING: BIDIMENSIONAL



- Slogan
- Site
- Feiras
- Publicidade

MARKETING: TRIDIMENSIONAL



- Alianças
- Relações
- Redes Sociais
- Eventos
- Os clientes são envolvidos para promover (Apple, Havaianas, clientes que compartilham, ecc)

As pessoas **ADORAM** aquilo
que vocês fazem



4

**TRABALHE AS
PESSOAS**

**DO QUE DEPENDE
O VALOR DE UMA
IDÉIA DE
BUSINESS?**

VOCÊ ESTÁ APOSTANDO NOS COLABORADORES CERTOS?





**As empresas
européias que vencen
a crise investem **entre
2% e 4% da receita** na
formação do pessoal**

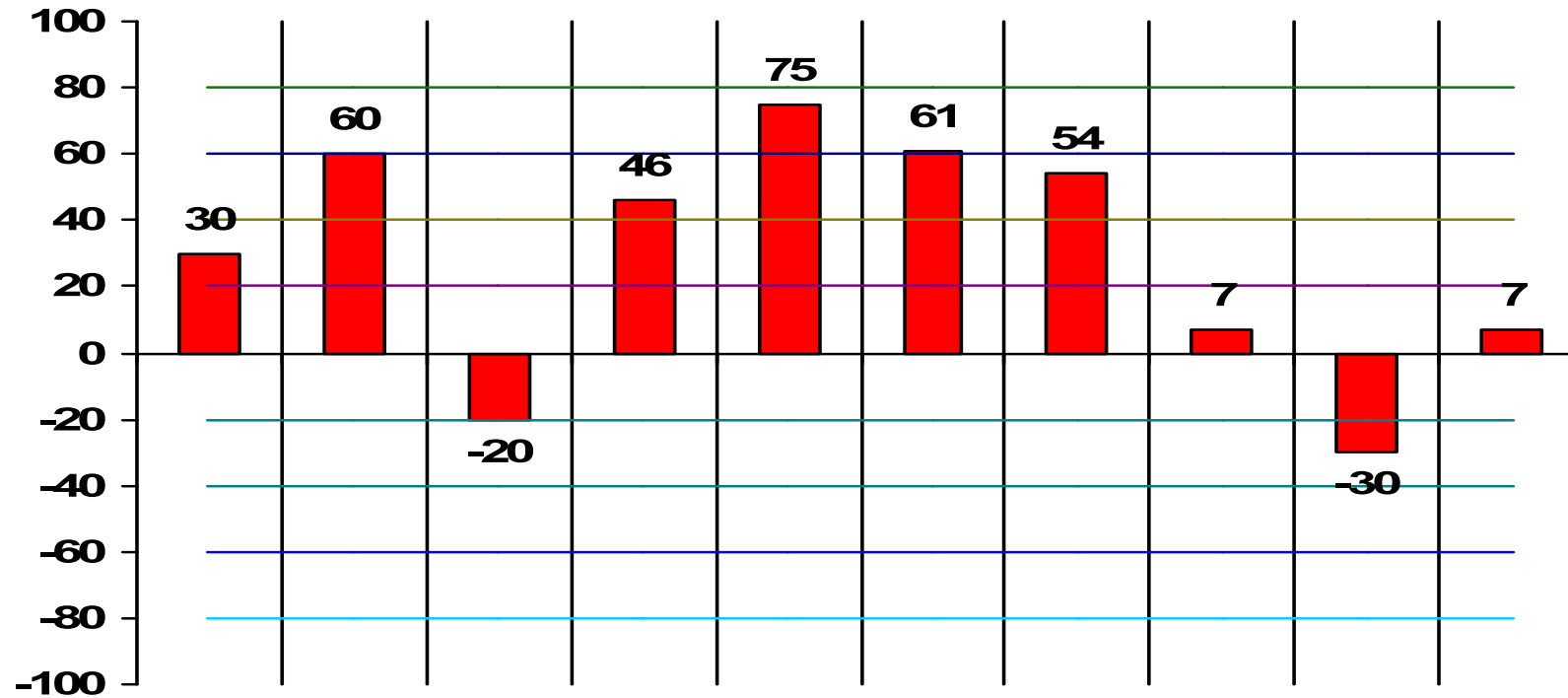
ESTUDE
(MELHORE
VOCÊ MESMO)

A EMPRESA É O ESPELHO DO EMPREENDEDOR

- **1) Para crescer como empresa, deve ter um programa para melhorar você mesmo.**



Proprietário



Situação existente da empresa

Thomas Stanley: «Os milionários na sociedade tem um sistema de Know how para rever o próprio entusiasmo e a propria carga positiva quando a perdem».

**A COMMODITY MAIS
IMPORTANTE E NÃO
VEM GRÁTIS**

