

CONSULTORIA & IMPLEMENTAÇÃO

BOOST 360

Soluções de Marketing



Só é possível enfrentar desafios abrindo portas às oportunidades!

O Marketing Operacional não será uma solução eficiente se apenas contemplar: Conteúdos, Criatividades e Campanhas. Representa acima de tudo uma oportunidade para incrementar o compromisso das suas equipas com o seu negócio, por isso, inicia-se com as pessoas até chegar aos processos, pensados para responder às barreiras que tem de superar hoje, mas para além dos objetivos imediatos.

Esta abordagem permite preparar o envolvimento das suas equipas e dos seus parceiros de negócio para a solução encontrada e garantir resposta para as duas perguntas que irão promover a sua mudança:

- O que é que deveria estar a fazer neste momento?
- O que é que poderia estar a fazer melhor e ainda não fez?

As respostas a desenvolver consigo e com a sua equipa irão apontar as soluções de marketing e as ações necessárias para gerar valor agora e no futuro.

Ricardo Hermenegildo
Founder and Client Adviser na Boost 360



5 bons motivos para querer mudar a sua estratégia de marketing.



AS ABORDAGENS DE MARKETING E COMERCIAIS ESTÃO DESALINHADAS, este é o fenómeno mais comum e também dos que gera mais desperdícios orçamentais.



O MERCADO OU A SUA EQUIPA TRANSFORMARAM-SE. Houve alterações profundas no mercado ou a sua equipa também mudou e quer potenciá-la.



O SEU ORÇAMENTO ALTEROU-SE SIGNIFICATIVAMENTE e isso implica sempre repensar a estratégia ao nível da efetividade (impacto das ações com a mudança de realidade) e do alcance (otimização).



O SEU PÚBLICO-ALVO MUDOU ou cresceu, por exemplo com novos negócios, novos modelos de negócio (ex. online) ou novos mercados (ex. regiões ou países) e segmentos.



A SUA MENSAGEM COMERCIAL NÃO ESTÁ A GERAR O NEGÓCIO QUE PRETENDE e precisa de repensar e alinhar conteúdos com o objetivo de fazer com que os seus Clientes o escutem.

3 boas razões para fazê-lo recorrendo a uma ajuda externa!

Sabemos que podemos ajudar em todos estes pontos, e a experiência diz-nos que começar a trabalhá-los tem resultados imediatos e visíveis nas equipas porque:



CRIA MAIOR LIGAÇÃO EMOCIONAL À EMPRESA

Porque transmite a toda a organização que a Gestão se preocupa e tem uma visão de futuro para a Empresa onde todos trabalham. Que não quer apenas mudanças, quer melhorar.



GERA MAIS CONFIANÇA NAS EQUIPAS

Porque os colaboradores sentem que existe um novo elemento de escuta que servirá de amortecedor entre os diversos níveis, permitindo que cada um pense e expresse ideias sobre a sua missão.



PROVOCA MELHORES IDEIAS E MAIS INOVAÇÃO

Porque incentiva à confrontação com uma visão e experiência externas do consultor e sem ideias pré-concebidas. Promove a competitividade interna.

Dê mais oportunidades ao seu negócio!

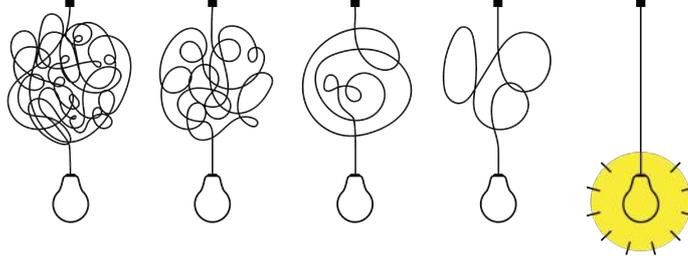
A mudança tem de ser um ato consciente, participado e acima de tudo que resulte de uma necessidade. Uma revisão à sua estratégia de marketing é por si só uma oportunidade de transformação e de melhoria dos seus resultados.

Na Boost 360 a nossa missão é ajudar a adaptar e a criar estratégias e ações que motivem a organização para novos objetivos, promovendo através de soluções de marketing o realinhamento estratégico das equipas, para que seja mais fácil alcançar as metas, sem outras barreiras que não as do mercado.

Se não está a conseguir gerar mais ou melhores resultados, experimente uma visão externa, que ajude as suas equipas com respostas operacionais de marketing para romper com as barreiras ao crescimento do seu negócio.



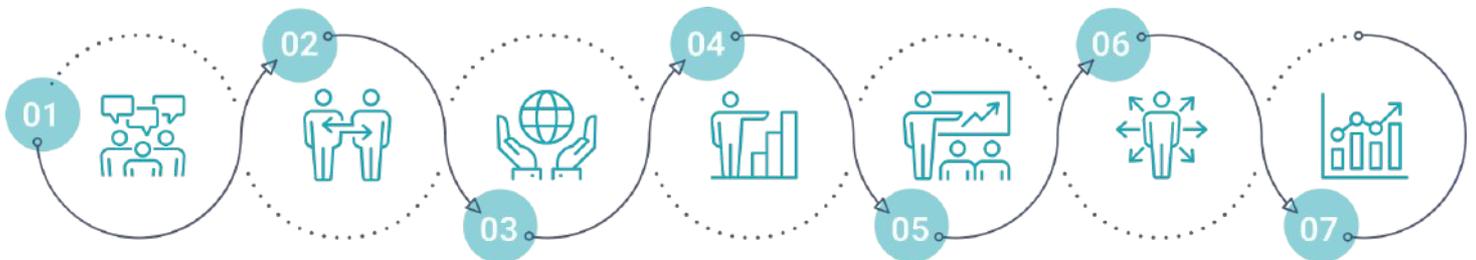
Ajudar as suas equipas a superarem desafios é também uma oportunidade para fortalecer internamente o comprometimento e a confiança entre elas.



CONSULTORIA DE MARKETING PARA SOLUÇÕES OPERACIONAIS

Para atingirmos os melhores resultados, seguimos modelos de arquitetura moderna suportados por ferramentas e conceitos amplamente testados no mercado, mas ajustados à realidade de cada Cliente, tendo sempre em vista, a simplificação processual e operacional, tornando a visão sobre as soluções alcançadas acessíveis a toda a organização.

Com uma abordagem Design Thinking, centrada nas pessoas, procuramos sempre espaço para a identificação de potenciais momentos de inovação para explorá-los com as soluções encontradas ao longo dos 7 passos que praticamos em cada projeto:



1 - ESCUTAMOS NECESSIDADES

Numa curta entrevista, escutamos as suas necessidades ou apreensões. Deciframos e acordamos consigo um alinhamento dessas expectativas. Assinamos um NDA, para começarmos a trabalhar.

2 - INTEGRAMOS OPINIÕES

Auscultamos a sua organização para percebermos o nível de conhecimento e envolvimento. Os resultados anónimos servirão para definir ações de informação.

3 - GERIMOS FACTOS

Reunimos programadamente com vários decisores e operacionais e suas equipas, para resolver dúvidas, auscultar ideias e identificar bloqueios e/ou oportunidades. Discutimos algumas soluções.

4 - TRAÇAMOS PLANOS

Traçamos um Plano que reúna as principais aspirações, que seja traduzível em resultados e que possa ser implementado e medido (Objetivos Vs Custos). Acordam-se ajustes nos objetivos e no orçamento.

5 - IN(FORMAMOS)

Desenvolvemos um plano de comunicação e um documento de consulta rápida para alinhamento geral e de compromisso de toda a organização. Cada área (interna e externa) sabe e reconhece a sua missão no plano.

6 - IMPLEMENTAMOS AÇÕES E SEGUIMOS RESULTADOS

Colocamos em marcha o plano perseguindo e analisando regularmente os resultados, fazendo os ajustes necessários para alcançar os objetivos

7 - FAZEMOS O BALANÇO DOS RESULTADOS E PROPOMOS OS PRÓXIMOS PASSOS.

OS NOSSOS SERVIÇOS:

Temos soluções integradas para que responda mais rápido às oportunidades!

Podemos ajudá-lo e às suas equipas a desenvolverem o seu negócio na dinamização comercial e promocional dos seus produtos, desenvolvendo e implementando as ações necessárias, suportadas por soluções de marketing estratégico e operacional de captação e retenção de clientes, com processos que ajudam a criar relações mais fortes.

ESTRATÉGIAS DE MARKETING PENSADAS PARA A EFICIÊNCIA DO SEU NEGÓCIO

- > Estratégia e planos de Marketing
- > Campanhas promocionais
- > Comunicação Comercial



Ajudamos a construir o Plano de Marketing Comercial da sua empresa ou para uma área de negócio específica. Ajustamos a comunicação comercial aos objetivos da ação com soluções de compromisso entre as áreas e ao alcance de toda a organização.



ALINHAMENTO DE EQUIPAS E OTIMIZAÇÃO DO MARKETING

- > Otimização orçamental
- > Melhoria de processos de Marketing
- > Formação e envolvimento



Trabalhamos a otimização do Marketing e a melhoria de eficácia (orçamentos, fornecedores e equipas), definindo e reajustando processos baseados na Excelência Operacional. Analisamos a boa conformidade das comunicações e formamos as equipas para melhor resposta às oportunidades.

DESENVOLVIMENTO E IMPLEMENTAÇÃO OPERACIONAL DE AÇÕES DE MARKETING

Desenvolvimento e implementação de campanhas promocionais, comunicação e desenvolvimento de apresentações comerciais.



Transformamos as ideias em ações operacionais com o desenvolvimento e a produção de materiais e comunicação.



Outras áreas de resposta operacional:

Para a implementação das ações de marketing contamos com parceiros com elevada experiência operacional e capacidade de reação para que não perca as oportunidades identificadas. Caso tenha os seus próprios parceiros poderemos coordenar a implementação das ações.

MARKETING DIGITAL

Estratégias Digitais, meios e captação de leads

Estratégias digitais apoiadas em Websites, Copywriting, SEO, Campanhas Google Ads, Email Marketing ou Inbound Marketing



GESTÃO DE CONCURSOS

Concursos, Regulamentos e Gestão operacional com participantes.

Fazemos a ponte com as autoridades nacionais para a gestão de concursos e campanhas. Analisamos a boa conformidade com a legislação.



CRIATIVIDADE GRÁFICA

Materiais de comunicação e publicidade

Soluções gráficas para o Ponto de Venda e de comunicação interna, para dar resposta às necessidades operacionais dos planos aprovados.



PRODUÇÕES GRÁFICAS E MERCHANDISING

Material comerciais, para pontos de venda e Catálogos de incentivos (merchandising)

Soluções de impressão em papel e brindes publicitários. Materiais e produtos promocionais.



BOOST 360

Queremos conhecer as necessidades das empresas e traduzir esses objetivos em ações de marketing tangíveis, com ambição e entendíveis por toda a organização.

BOOST 360 - SOCIEDADE UNIPessoAL, LDA
NIPC 516 144 820

T 96 680 9269 | www.boost360.pt | info@boost360.pt

