



OPEN SOURCE MANAGEMENT  
INTERNATIONAL GROUP

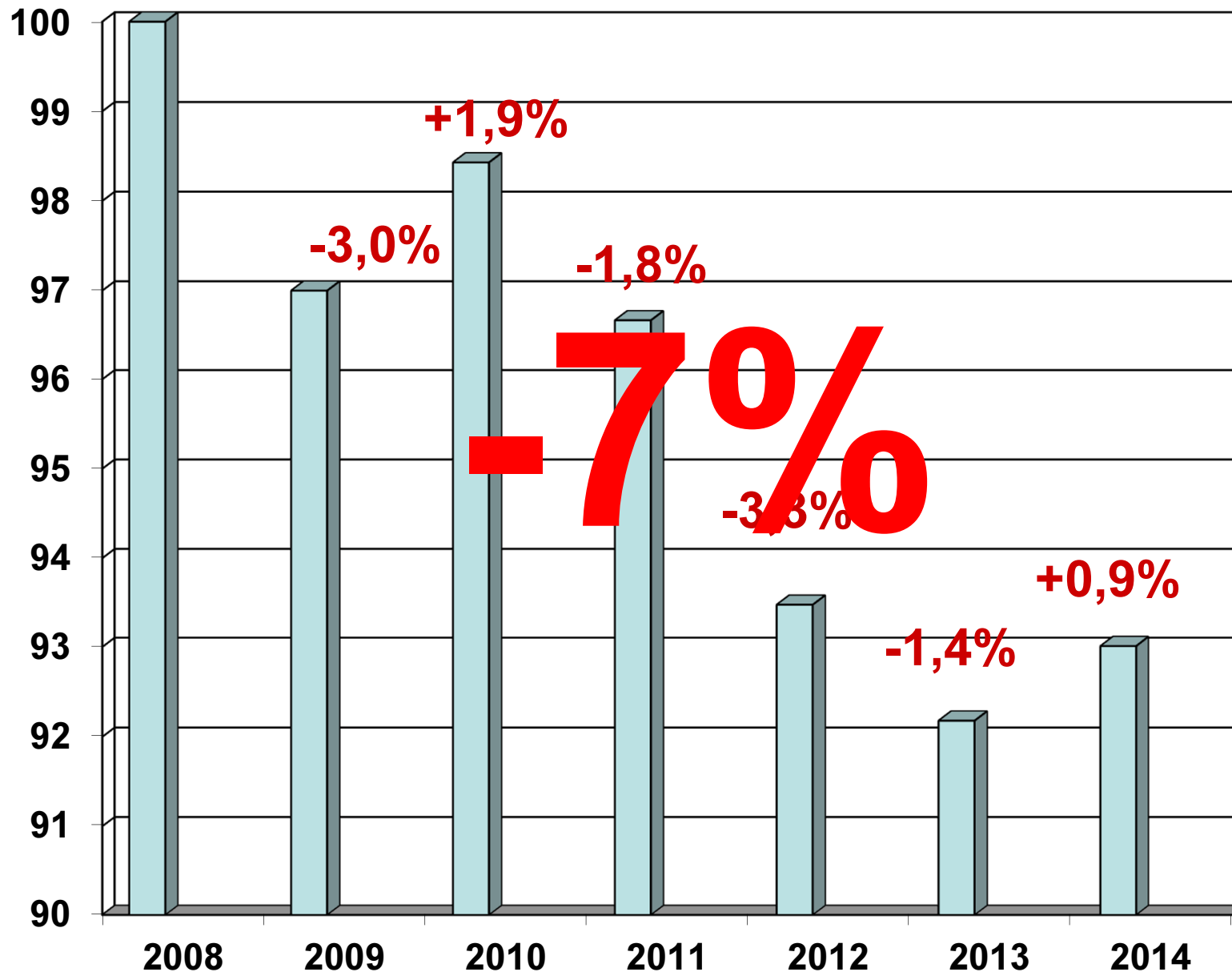
---

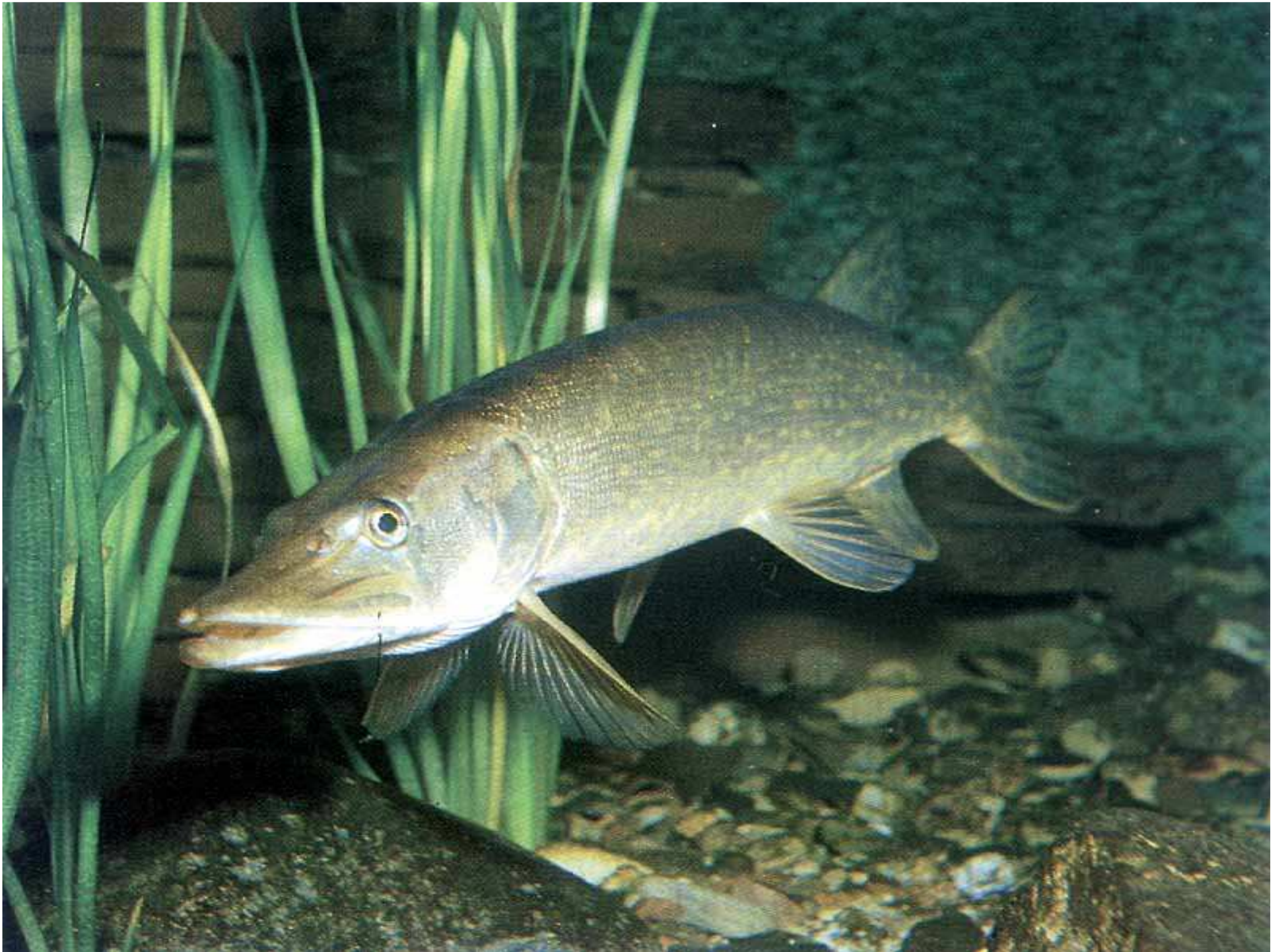
**Vendas e desenvolvimento de  
negócios para formadores de  
mercado**

# Slides:

[www.paoloruggeri.net](http://www.paoloruggeri.net)

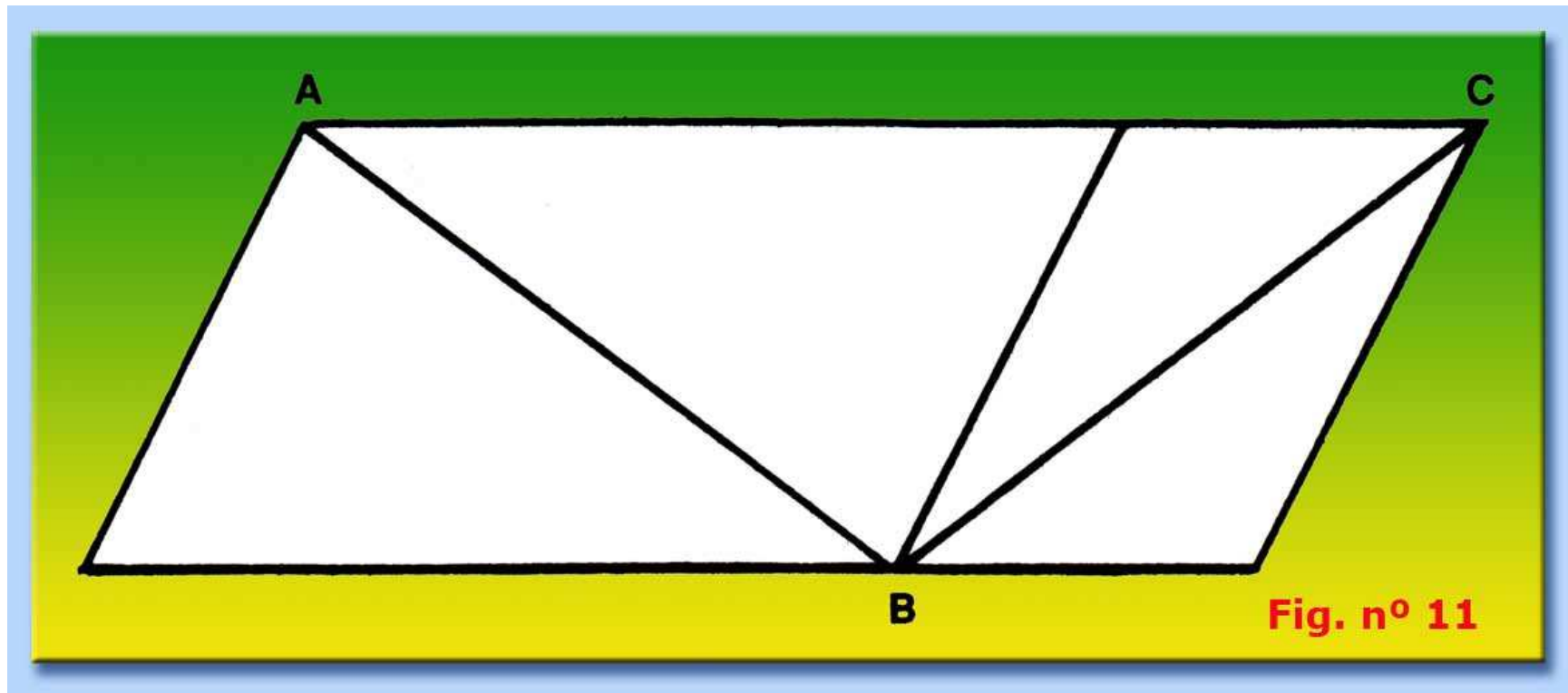
■ PORTUGAL GDP

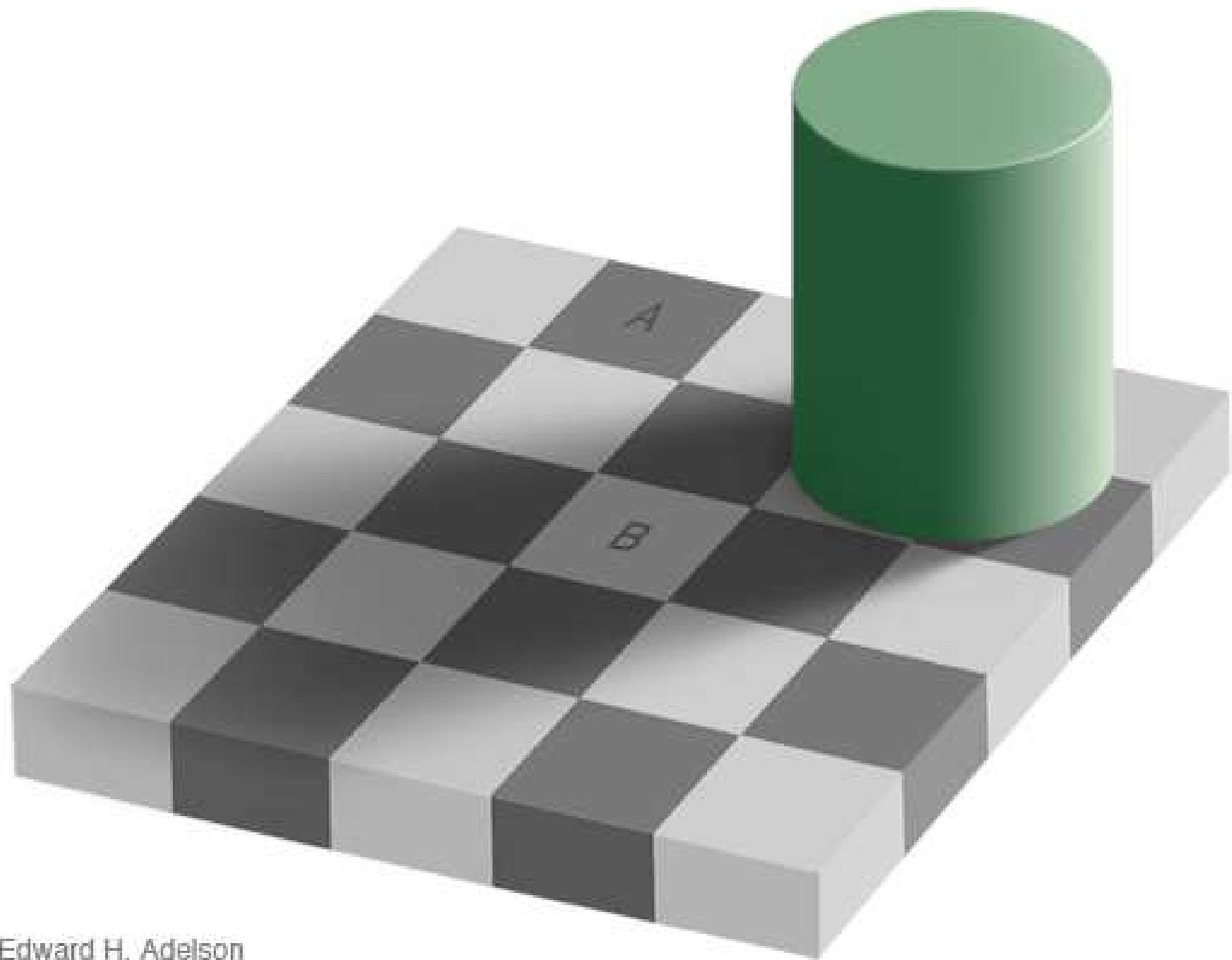




***“O lúcio morre  
por causa da  
rotina e velhos  
hábitos...”***

# NEM SEMPRE AS COISAS SÃO COMO PARECEM

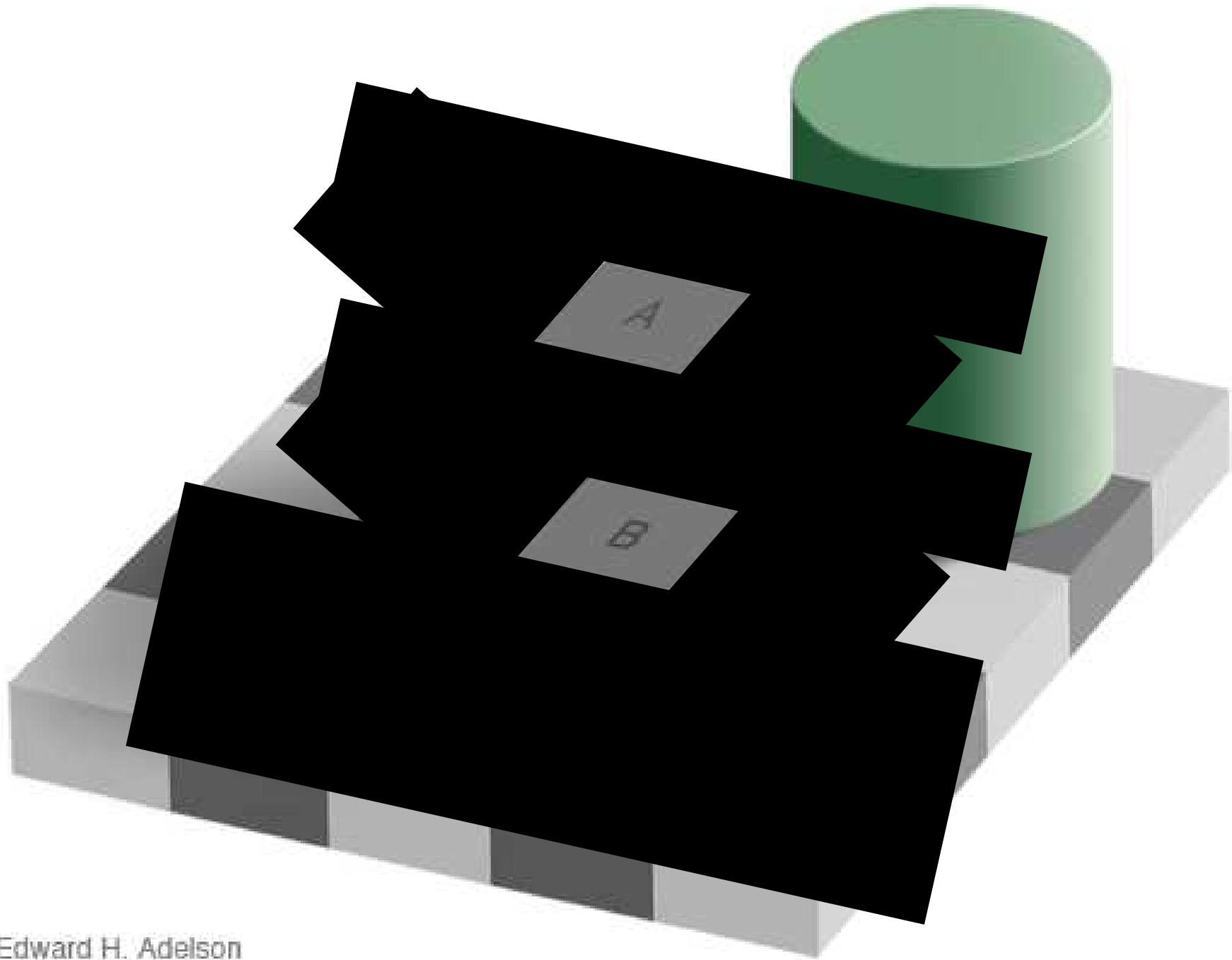




Edward H. Adelson

As cores dos  
quadrados “A”  
e “B” são as  
mesmas?





Edward H. Adelson

**MUITAS DAS AÇÕES E  
ATITUDES QUE LEVAM À  
PROSPERIDADE  
NA EMPRESA SÃO **CONTRA  
INTUITIVAS**, CONTRÁRIAS À  
LÓGICA À PRIMEIRA VISTA.**



OPEN SOURCE MANAGEMENT  
INTERNATIONAL GROUP

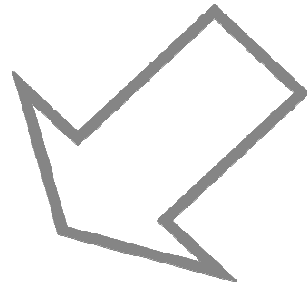
---

# 5 ESTRATÉGIAS PARA FAZER A DIFERENÇA !

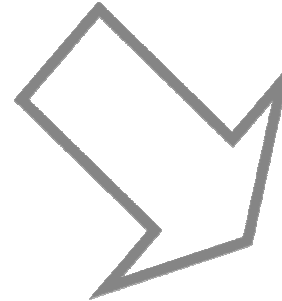
1

**OLHE PARA  
AS CAUSAS  
INTERNAS!**

# PROBLEMA



• **CAUSA**  
(=Ponto  
Nascente)



• **EFEITO**  
(=Ponto  
Recebido)

**2**

**Gerar Valor!**

comfort

=

consumo

scomfort

=

Criação



Aceitar o desafio que te  
causa medo...

**Tomar uma  
decisão de  
coragem**



# FORA DA ZONA DE CONFORTO



**3**

**FAZER**

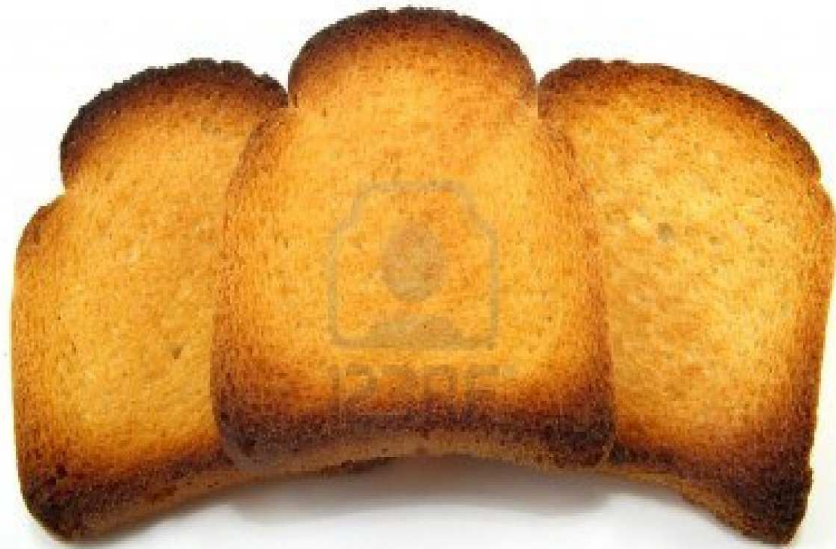
**DO MARKETING**

**SUA FÉ**

€ £ ¥ \$ ???



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



- Tosta S. Europe  
2012 + **6%**
- Salamandra East  
Europe 2013 +  
**25%**
- Qual é o «Tosta»  
do seu setor ?

**A) ASK IT TO THE  
CUSTOMERS**

# B) 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**

**INCREMENTE O**

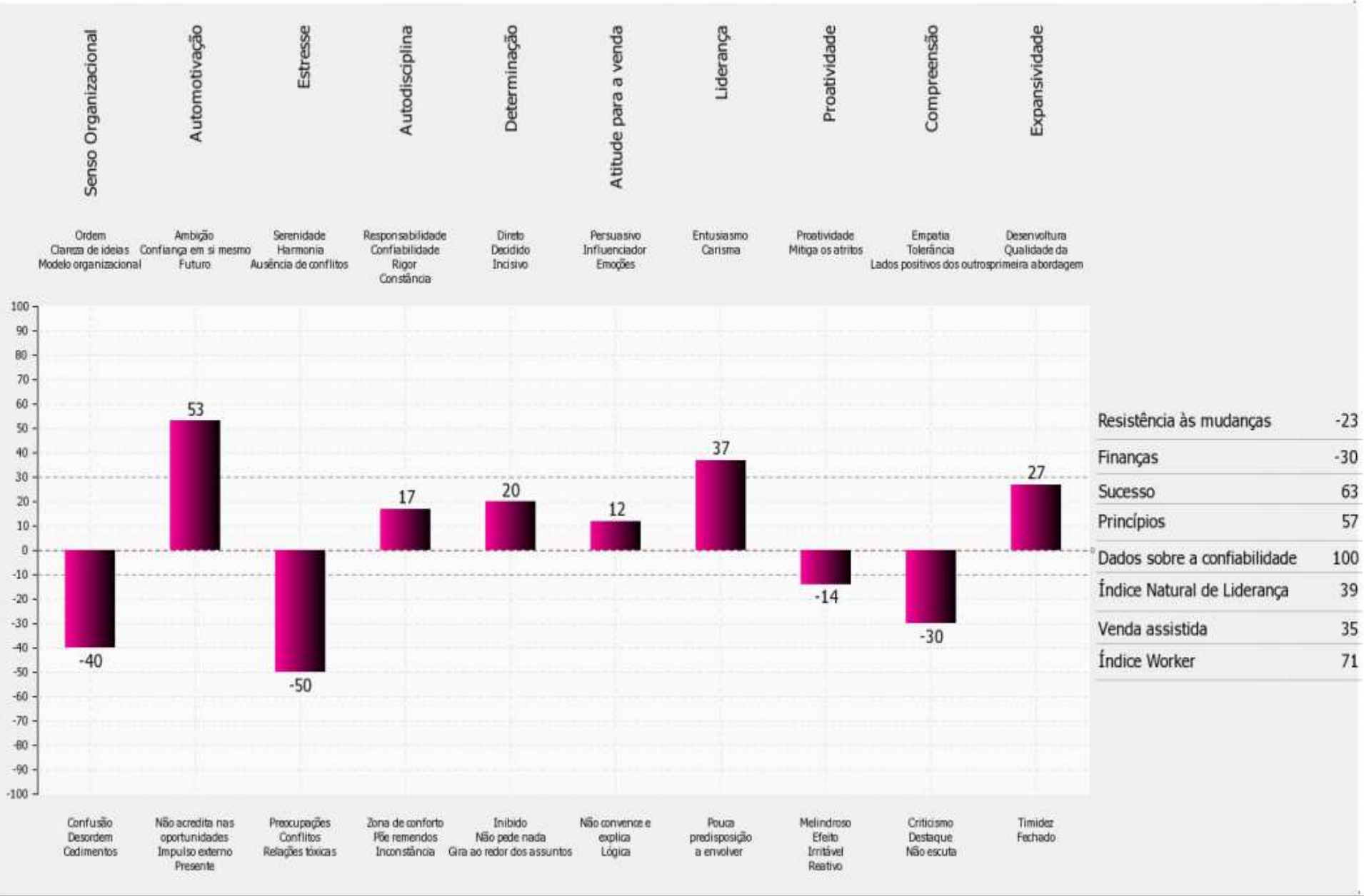
**VALOR DAS**

**PESSOAS**

**DO QUE DEPENDE  
O VALOR DE UMA  
IDEIA 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**

**5) ESTUDE**  
**(MELHORE**  
**VOCÊ MESMO)**

Paolo A. Ruggeri

# Os Novos Líderes

o manual de liderança para os  
gerentes do terceiro milênio

**NewBook**

# **A EMPRESA É O ESPELHO DO EMPREENDEDOR**

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