



**MIGUEL  
FIGUEIREDO**

—  
BE THE BEST  
VERSION OF YOU

## Pensamento Estratégico

Esta ferramenta consiste num conjunto de perguntas poderosas que, quando bem respondidas, permitem avaliar o grau potencial de sucesso de uma empresa, de um produto e/ou de um serviço. Pode inclusivamente utilizá-la para avaliar a sua vantagem competitiva no mercado de trabalho. é ideal para quando se está a lançar um negócio novo, ou quando se quer perceber porque um produto no mercado está a ter problemas de performance

**Produto/Negócio:**

**Data:**

**instruções:** Pode imprimir este questionário ou preencher directamente o pdf, no seu computador ou tablet. Vá para um sitio que lhe permita ter tranquilidade e onde possa estar sem haver interrupções. Reserve pelo menos 60 minutos de focus total. Depois, leia cada pergunta e responda da forma mais crítica e colocando-se no papel do seu público alvo. Lembre-se: este exercício é para si. Pode sempre optar por não o mostrar a mais ninguém. E não ganha nada em enganar-se a si próprio.

Boa descoberta!



**Qual é o problema no mercado que estamos a tentar resolver?**

**A quem estamos a resolver este problema?**

Público alvo 1

Público alvo 2

Público alvo 3

**Porque a actual concorrência não resolve o problema tão bem?**

Concorrência directa

Soluções substitutas

**Quais os benefícios que o público alvo mais valoriza?**

Benefícios funcionais

Benefícios emocionais

**O que podemos oferecer que a concorrência não está já a oferecer?**

**Qual a nossa “Unique selling proposition”?**

**Como nos podemos defender da concorrência nos copiar com sucesso?**

**Quais as barreiras à compra que precisamos ultrapassar?**

**Que incentivos ao consumo podemos ativar?**

**Como é que o preço não se transforma numa barreira à compra?**