



EXPLORE SUAS ESTRATÉGIAS  
SEU CONHECIMENTO

## EXPERIÊNCIA

A experiência consolidada em projetos bem sucedidos de implementação do Balanced Scorecard e desenvolvimento de aplicações para gestão da performance organizacional, permitiu a fundação da SAPHARI e a sua estruturação com um considerável capital intelectual focado para atender as demandas de um mercado emergente: O mercado de empresas que gerenciam focadas na estratégia e que buscam constantemente a inovação.



## AGÊNCIA

O conceito de Agência surge para atender a uma necessidade de especialistas quem forneçam os subsídios metodológicos, tecnológicos e práticos para a formulação, tradução, gestão, performance e comunicação da estratégia e inovação.



## ESTRATÉGIA

O grande desafio das organizações está em tirar o planejamento estratégico do papel e disseminar os objetivos e metas a todos os níveis da organização.

A gestão estratégica consiste em fazer com que a estratégia definida seja sistematicamente monitorada, analisada e, se for preciso, redefinida, para garantir que a visão de futuro, objetivo maior da organização, seja alcançada.

- FILOSOFIA (Reflexão)
- ANÁLISE (Estudos)
- FORMULAÇÃO (Planejamento)
- VISUALIZAÇÃO (Comunicação)
- EXECUÇÃO (Gestão)
- INTELIGÊNCIA (Performance)



# O QUE FAZEMOS :: conceitos

## INOVAÇÃO

A inovação tem sido destacada como o principal elemento diferenciador de organizações que buscam aumentar sua competitividade. Normalmente, quanto mais inovadora uma empresa for, maior será sua competitividade e melhor sua posição no mercado em que atua.

- CONCEITO (Sensibilização)
- MAPEAMENTO (diagnóstico)
- CULTURA (institucionalização)
- IDEAÇÃO (oportunidades)
- GESTÃO (Processos)
- DESIGN DE NEGÓCIOS (Modelos)

## ESTRATÉGIA

- PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
- GESTÃO ESTRATÉGICA

## INOVAÇÃO

- DESENHO DE MODELO DE NEGÓCIO
- GERAÇÃO DE OPORTUNIDADES

## PERFORMANCE

- INFORMAÇÕES GERENCIAIS
- ANÁLISE DE REQUISITOS



# CLIENTES E PROJETOS

## GRUPO BOTICÁRIO

Levantamento e prototipação de cenários de informações referente aos indicadores comerciais das franquias.

## SIEMENS

Implementação de painéis de performance e da metodologia Balanced Scorecard nas unidades de Telecomunicações, Soluções Médicas e Energia

## DIGITALDOC

Redesenho do modelo de negócio para o sistema de digitalização.

## CINQ Technologies

Implantação de processos para gestão da inovação.

## LABISDESIGN

Redesenho do modelo de negócio, posicionamento estratégico, análise de informações gerenciais e assessoria em gestão de projetos.

## SEBRAE-PR

Desenho de Mapas Estratégicos para projetos Setoriais

## TRANSVALTER

Implementação de painéis de performance financeira e de vendas

## OXPLEN ORTODONTIA

Desenvolvimento de painéis de gestão, indicadores de performance; Implementação do Balanced Scorecard e elaboração de estratégias de negócio.

## GASTROCLÍNICA

Análise de requisitos para desenvolvimento dos painéis de indicadores e metas para gestão de atendimento médico

## GRUPO MARISTA

Análise de requisitos para projeto de Business Intelligence Hospital Marcelino Champagnat.

INDÚSTRIA

TECNOLOGIA

SERVIÇOS

SAÚDE

# MÉTODO



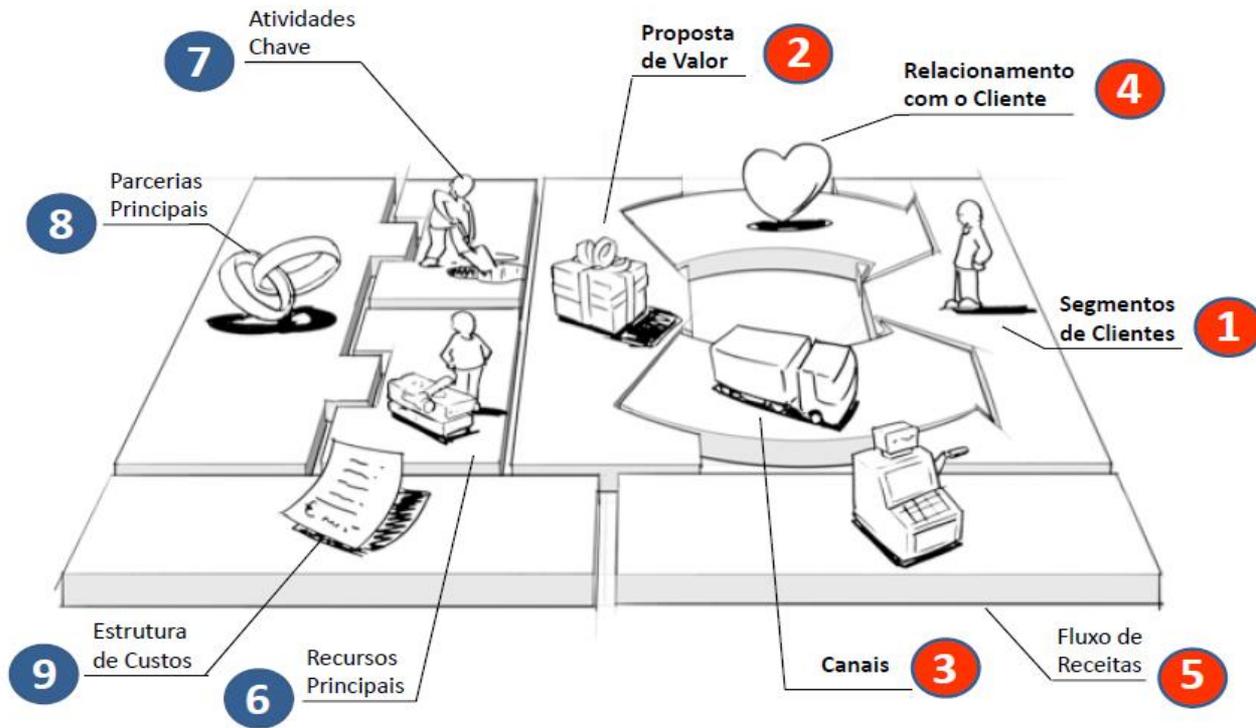
## BUSINESS DESIGN

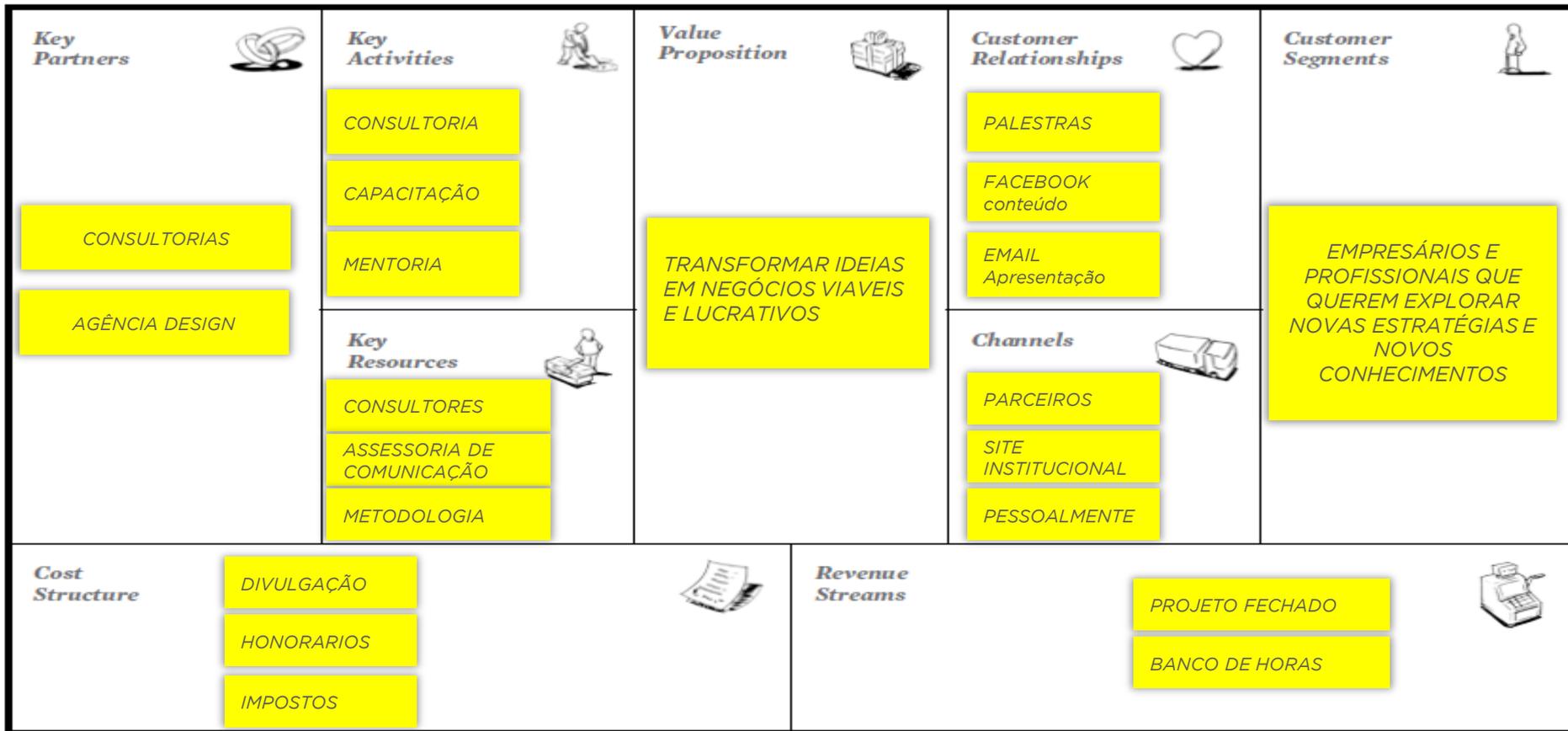
Saphari

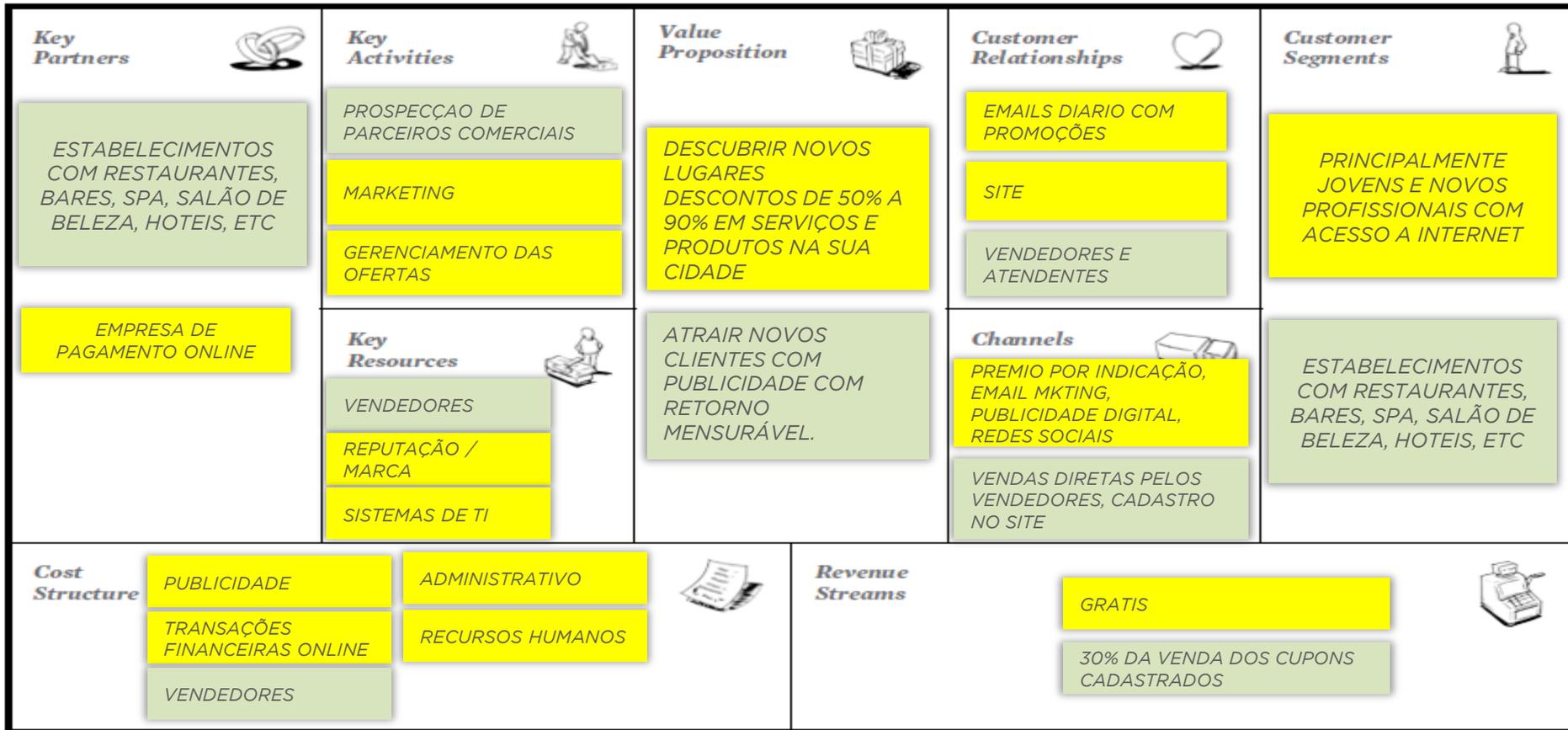
# BUSINESS DESIGN

Conceito que reúne diversas ferramentas para criar e/ou repensar modelos de negócios diferenciados, desenvolver ofertas inovadoras, apoiar estratégias exclusivas, propor novas categorias de produtos e serviços, canais e novos modelos de crescimento sustentável para a empresa.

# BUSINESS MODEL CANVAS







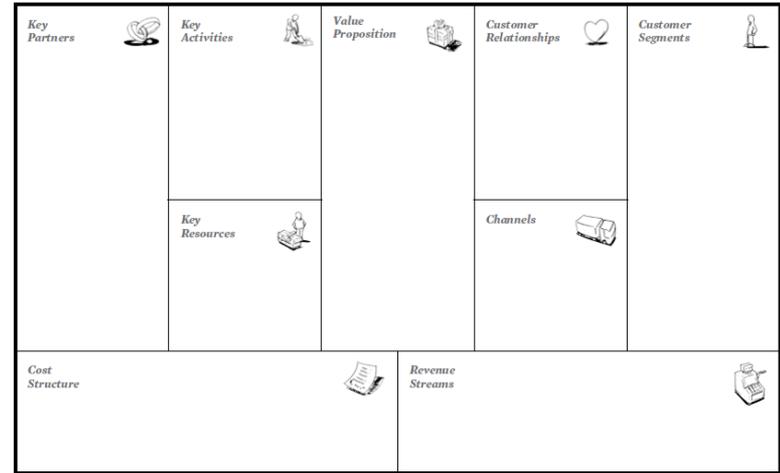


# DESIGN DE NEGÓCIOS

## MÉTODO

Metodologia baseada em técnicas de design thinking e métodos ágeis que permite alinhar o modelo de negócio à estrutura organizacional e aos objetivos estratégicos e de inovação da empresa, sempre visando seu crescimento.

*The Business Model Canvas*



# ESCOPO

PROPOSTA PLANO DE  
NEGÓCIOS E MARKETING

 Saphari



# OBJETIVO

Elaboração de um plano de negócio e um plano de marketing para 7 empresas do núcleo de TI de Marechal Cândido Rondon e mais um para o novo negócio que o núcleo irá criar em conjunto.

- EVOLUSOFT SISTEMAS
- PRIORI SISTEMAS
- ULTRA SISTEMAS
- SIGHA SISTEMAS
- BZS INFORMÁTICA
- WORK SISTEMAS
- RONDOTEC INFORMÁTICA



## PLANO DE NEGÓCIO

- MAPEAMENTO DAS PRÁTICAS DE GESTÃO
- ANÁLISE DE COMPETITIVIDADE
- CAPACITAÇÃO EM MODELO DE NEGÓCIOS
- DESENHO DE MODELOS DE NEGÓCIOS
- DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO
- ANÁLISE FINANCEIRA

## PLANO DE MARKETING

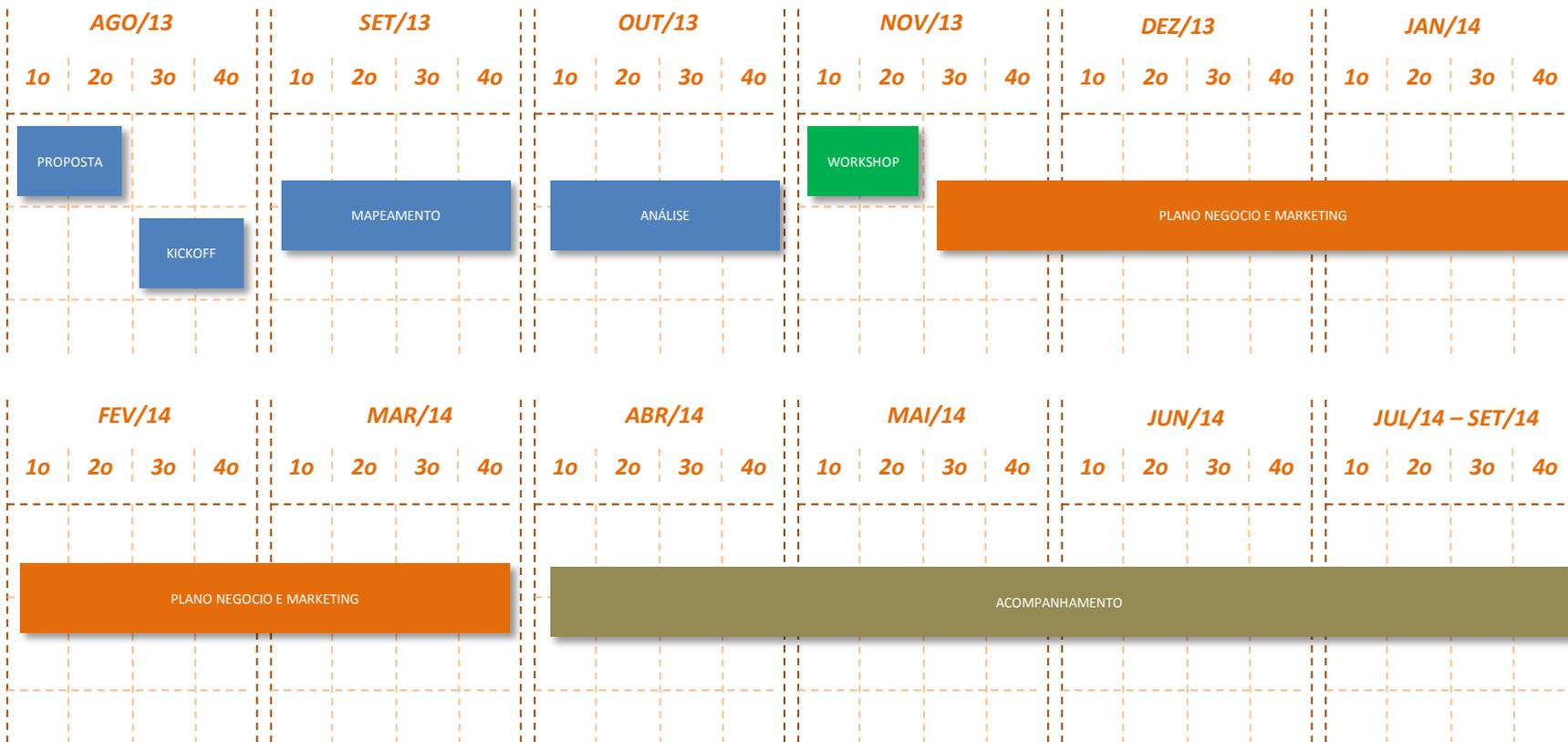
- 
- ELABORAÇÃO ESTRATÉGIAS DE PRODUTOS / SERVIÇOS
  - ELABORAÇÃO ESTRATÉGIAS DE PREÇO
  - ELABORAÇÃO ESTRATÉGIAS DE PROMOÇÃO
  - ELABORAÇÃO ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO
  - ELABORAÇÃO ESTRATÉGIAS DE VENDAS

## ACOMPANHAMENTO

- 
- MONITORAMENTO PRESENCIAL
  - MONITORAMENTO VIRTUAL



# CRONOGRAMA





# PLANEJAMENTO

- 1 Reunião de kick off e apresentação de cronograma -
- 8 encontros presenciais de 1 dia para Mapeamento das Empresas
- 1 Encontro de 1 dia e meio para capacitação em Modelos de Negócios
- 8 Encontros de 3 dias para Elaboração do Plano de Negócios
- 8 Encontros de 1 dia e meio para Elaboração do Plano de Marketing
- 1 Encontro de 1 dia e meio para devolutiva dos Planos de Negócios e Marketing



# ESTIMATIVAS

- 3 horas para reunião de kick off e apresentação de cronograma;
- 12 horas de duração da capacitação em Modelos de Negócios (1 dia e meio);
- 24 horas de trabalho de consultoria e reuniões para levantamento de informação para o plano de negócios e plano de marketing para cada empresa;
- 36 horas de trabalho para elaboração dos planos de negócio e de marketing;
- 12 horas de trabalho para entrega e apresentação dos planos de negócio;
- 2 horas mês para acompanhamento por 6 meses da implementação dos planos;
- 2 locações de salas para os encontros de Kickoff e capacitação;
- 48 diárias para reembolso de despesas para realização dos encontros;
- 20 deslocamentos para realização das atividades



# INVESTIMENTO POR EMPRESA

	+ ANÁLISE	NORMAL	COMPACTO
<b>PLANO DE NEGÓCIO</b> Mapeamento, Análise, Capacitação, Modelo de Negócio, Direcionamento.	114 Horas	102 Horas	76 Horas
<b>PLANO DE MARKETING</b> Estratégia de Produto / Serviço, Preço, Promoção, Comunicação e Vendas.	21 Horas	21 Horas	16 Horas
<b>ACOMPANHAMENTO</b>	12 Horas	12 Horas	12 Horas



# INVESTIMENTO PARA O GRUPO

	+ ANÁLISE	NORMAL	COMPACTO
CONSULTORIA	R\$ 79.800,00	R\$ 70.680,00	R\$ 54.720,00
CAPACITAÇÃO	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 3.000,00
ACOMPANHAMENTO	R\$ 5.760,00	R\$ 5.760,00	R\$ 5.760,00
DIÁRIAS	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00
DESLOCAMENTO	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 106.460,00</b>	<b>R\$ 97.340,00</b>	<b>R\$ 79.880,00</b>

# CONTATO

RICARDO ALMEIDA PEREIRA  
(41) 9985.0440

[ricardo.pereira@saphari.com.br](mailto:ricardo.pereira@saphari.com.br)  
[www.saphari.com.br](http://www.saphari.com.br)

The logo for Saphari features a stylized 'S' composed of two overlapping circles, one teal and one orange, followed by the word 'aphari' in a white, lowercase, sans-serif font.

Saphari