

MENTORIA ESTRATÉGICA

Definição do Problema

Qual o problema escolhido? Porque é que este problema é importante? Este problema afeta um grande número de pessoas?

Validação do Problema

Garantir que validam o problema que detetaram na fase de ideação.

Definição do Produto/ Solução

Qual é a vossa proposta de valor?

Para quem é que o projeto cria valor? Quais são as principais oportunidades estratégicas que vocês veem para o projeto? Como é que o vosso produto se diferencia de outras soluções no mercado? Caso já existam soluções para o problema que selecionaste, procurar perceber o que vos diferencia destas.

Implementação no Mercado

Definir o modo de implementação no mercado e as estratégias de marketing a serem utilizadas.

Next steps

- Definir os KPIs: Os KPIs, indicadores-chave, são uma medida quantificável do desempenho ao longo do tempo, fornecendo metas para as equipas alcançarem, marcos para avaliar o progresso e insights que ajudam a tomar decisões melhores.
- Pensar quais são as principais falhas do projeto a nível conceptual e estratégico.
- Definir os principais objetivos estratégicos a desenvolver na fase final da competição.

