

Fatores Críticos da Geração de Valor

Fatores críticos

Simon Sinek, autor de "Comece pelo porquê", argumenta que as empresas devem começar definindo o seu **propósito** e entendendo o **valor** que podem agregar aos seus clientes. Isso significa que o entendimento do mercado e das necessidades dos clientes deve estar no centro da estratégia da empresa.



- 1 Entendimento do Mercado
- 2 Inovação
- 3 Qualidade
- 4 Eficiência
- 5 Atendimento ao Cliente

“

O objetivo não é vencer a
competição, mas sim manter
a relevância no mercado a
longo prazo!



Jogo Infinito - Sinek (2019)

”