

#### Oportunidade

Construir a plataforma de marca que seja proprietária, relevante e verdadeira, de acordo com a cultura, valores e princípios dos negócios com proposta de valor, identidade, atributos e diferenciais.

#### Principais problemas que as empresas enfrentam

- A marca não expressa nem reflete a cultura do negócio e das pessoas.
- Não tem capacidade de leitura e análise do mercado, a entrega da sua proposta de valor é inadequada.
- Sua plataforma de negócio, produtos e serviços é confusa e desestruturada.
- Não tem intimidade, nem oferece confiança ou respeito aos seus públicos.
- A marca precisa de um olhar criativo com propriedade e de uma visão abrangente e única voltada para o mercado.
- A empresa comprou ou vendeu outra empresa/negócio e agora não sabe o que fazer com as marcas.

#### Principais benefícios para os clientes

- Construir uma experiência de **marca** relevante e abrangente, alinhada com as reais necessidades do **negócio**. Desenvolver uma cultura de inovação, gestão do comportamento, experiência de consumo aplicada ao mercado, com visão pragmática e estratégica.
- Transformar o mundo das ideias em **soluções reais** com valor e diferenciação, materializando resultado com foco em comportamento e comunicação para atingir os objetivos propostos aos públicos, canais e meios definidos.
- Construir uma perspectiva ampliada e centrada nas pessoas, enxergando suas necessidades, desejos, sonhos, padrões e comportamento, com **propósito**, missão, valores e crenças.

#### Como a DMS Partners pode ajudá-lo?

Os nossos profissionais altamente capacitados e com reconhecida experiência podem apoiar a sua empresa a identificar as oportunidades mais relevantes em gestão de marca (Branding), através da metodologia:

- Análise e diagnóstico, entendendo o negócio, segmento, concorrentes, benchmarks. Quais os principais atributos e diferenciais da marca e definir a sua essência e posicionamento estratégico.
- Proposta de valor, tornando visível o *Core Business*, as conexões e manifesto da marca. Os arquétipos e personas de marketing.
- Arquitetura e plataforma, demonstrando quais os filtros, objetivos, percepções e públicos, através de um diagrama e sua taxonomia.
- Linguagem visual e identidade, apresentando os logotipos, cores, grafismos, tipologias e padrões visuais.

→ Valpério Monteiro, Arquiteto, antropólogo e designer com + de 30 anos de experiência em criação, desenvolvimento e gestão de marcas nacionais e internacionais.

#### Visão do Mercado

"Na busca por aumentar as vendas, muitas empresas buscam novas formas de atuação ou tentam implantar alguma inovação que possa diferenciar seus produtos ou serviços da concorrência. Mas se você já teve a oportunidade de ler o livro "A estratégia do oceano azul", de W. Chan Kim e Renée Mauborgne (Elsevier Editora, 2005), sabe bem que a maioria das empresas segue sempre um mesmo padrão que faz com que sua visão sobre os mercados fique totalmente limitada, ou seja, são orientadas pelas ações da concorrência e acabam copiando ou não criando nada que gere valor para o consumidor."

<https://administradores.com.br/artigos/uma-nova-visao-de-mercado>

"Diz uma famosa frase do escritor inglês, Lewis Carroll - "Se você não sabe para onde quer ir, qualquer caminho serve." E este conceito se aplica também ao contexto das organizações, pois, sem uma perspectiva clara de seus propósitos para o futuro, um negócio pode até dar alguns passos, mas dificilmente conseguirá ser bem-sucedido em seu mercado. Neste sentido, uma marca bem posicionada prova a sua importância, pois é o que dá o direcionamento que precisam para traçar suas estratégias e atingir suas metas e objetivos conforme o planejado."

<https://www.ibccoaching.com.br/>

#### Contatos

**Valpério Monteiro**  
valperio.monteiro@dmspartners.com.br  
+55 51 99977 6068

**Francisco Ruga**  
francisco.ruga@dmspartners.com.br  
+55 21 98232 3987