



INTELIGÊNCIA COMPETITIVA com enfoque empreendedor (I)

Prof. Leonardo Guimarães Garcia

AULA 13

DISSEMINAÇÃO E AVALIAÇÃO DOS PERFIS DE RESPOSTA

- 1 – Disseminando os perfis de resposta
- 2 – Avaliando os resultados do projeto

DISSEMINAÇÃO E AVALIAÇÃO DOS PERFIS DE RESPOSTA

1 – Disseminando os perfis de resposta

- Antes de tudo, faça uma **análise crítica dos perfis de resposta** montados por você:
 - De 0 a 10, avalie a real capacidade dos perfis em responder consistentemente as 4 perguntas estabelecidas por Porter. **Justifique sua resposta.**
 - Quais são as **reais utilidades dos perfis** para as pessoas com as quais você interagiu durante o projeto. **Crie uma tabela com os nomes das pessoas de um lado, e as reais utilidades de outro.**
 - ...bem como para outros membros da organização em cargos de chefia. **Crie uma outra tabela, como a mencionada no tópico acima.**

Ter plena consciência das reais potencialidades dos seus resultados é essencial para uma boa comunicação dos mesmos!!!

Útil é o que pode surpreender, encantar, mudar pontos de vista, revelar alguma oportunidade (ou ameaça) desconhecida. Também relaciona-se àquilo que gera energia (ou senso de urgência) para a ação imediata.

Os resultados dessa análise críticas deverão ser inseridos na **Entrega 13**

- **IDEALMENTE**, a disseminação dos resultados de inteligência conjuga duas estratégias:
 - A entrega, ao **cliente-alvo de inteligência** (o “patrocinador” do seu projeto, provavelmente seu chefe imediato), do **relatório escrito** (i.e., sua **Entrega 11**); e...
 - Uma **apresentação oral** dos resultados, com a maior plateia **POSSÍVEL** (todas as pessoas com interesse nos resultados, respeitando a **confidencialidade** e a **conveniência**) – **Isso deve ser acordado com seu cliente-alvo!**
- **Tente ao máximo conseguir uma reunião presencial ao menos com o seu cliente-alvo** para apresentar pessoalmente seus resultados! <Prioridade máxima!!!>
 - Faça o que puder para que os principais interlocutores da sua rede possam participar dessa reunião (isso fortalece a rede e gera o capital social de que tanto precisamos!)
- Se não for possível realizar a reunião, é essencial que você:
 - Encaminhe ao cliente-alvo o relatório, solicitando feedback (veremos como na segunda parte da aula);
 - Solicite permissão para relatar os resultados do projeto aos demais membros da sua rede e a outras pessoas-chave da organização;
 - Fale com cada membro da rede e relate os resultados liberados pelo decisor.

** Dicas para a preparação da apresentação oral:*

- **Faça uma apresentação breve**, de 20 a 30 minutos (máx. 15 slides).
- **Seja objetivo** e focalize nas conclusões + úteis à sua plateia e à organização como um todo.
- Estrutura da apresentação (**esses slides representam a Entrega 12**):
 - **Capa** (apresente o título do trabalho e seu nome). Utilize a sua identidade visual;
 - **Short Presentation** ATUALIZADA;
 - Os **principais resultados** dos Perfs de Resposta, com ênfase nas **implicações** e nas **recomendações** contidas no relatório.

2 – Avaliando os resultados do projeto

- **IDEALMENTE**, a avaliação deve ocorrer na sequência da apresentação oral dos resultados:
 - Se isso não for possível, construa um questionário com as perguntas que veremos a seguir e envie ao decisor, explicando que se trata de uma atividade da disciplina com data-limite de término.
- A avaliação deverá ocorrer **coletivamente**, por meio da **discussão** das seguintes questões:
 - As informações apresentadas podem ser úteis? De que modo? Quando?
 - Há algum aspecto do trabalho e/ou dos resultados que limita o uso das informações apresentadas? Como isso poderia ser resolvido?
 - Esse trabalho deveria continuar? Quais seriam os próximos passos?
 - Sugestões, dicas, comentários finais.
- Para os participantes, essa atividade não vai soar como avaliação, mas como um processo de discussão/feedback das suas contribuições. **Tente manter essa atmosfera, ok?**
- No que diz respeito à pergunta sobre a continuidade do projeto:
 - Se o grupo sugerir a continuidade, tente estimar se isso seria **realmente** possível, e **como**;
- Junte todo o material produzido em decorrência da avaliação dos resultados do projeto no relatório da **Entrega 13**

* **Lembrete final:**

As ações de disseminação devem ocorrer impreterivelmente **antes do término da disciplina!** – Planeje-se com base nos prazos contidos no Plano da Disciplina

REFERÊNCIAS

1. FULD, L. M. **The new competitor intelligence**: the complete resource for finding, analyzing and using information about your competitors. New York: John Wiley & Sons, 1995.
2. PORTER, M. E. **Estratégia Competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.