



 **olhar180**

G T M o o M a r k e t

Uma boa ideia alcançando seu potencial, sendo efetivo na construção da sua empresa ;)

Benefícios da Olhar



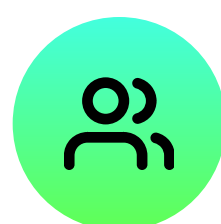
Time capacitado

Equipe qualificada em design thinking e tecnologia



Estruturação

Acesso ao ecossistema de inovação para estruturação de spinoffs



Recrutamento assertivo

Seleção e recrutamento dos profissionais dedicados no projeto



Captação de recursos

Capacidade de captação de recursos para fomento, com redução dos riscos inerentes a inovação



Experiência de mercado

Experiência de mais de 20 anos no mercado, com foco em inovação aberta e transformação digital



nosso

time

 **olhar** /programa GTM
/LAB



Christian Machado
CEO e Vendas



Paulo Costa
Ux Designer



Kael Silva
Dev Full-Stack



Thiago Araújo
Agilista



Pedro Sanchez
Dev Full-Stack



Lucas Rufino
COO e Designer



Janylle Dias
Head de Negócios



ESCALABILIDADE

Go **T**o **M**arket

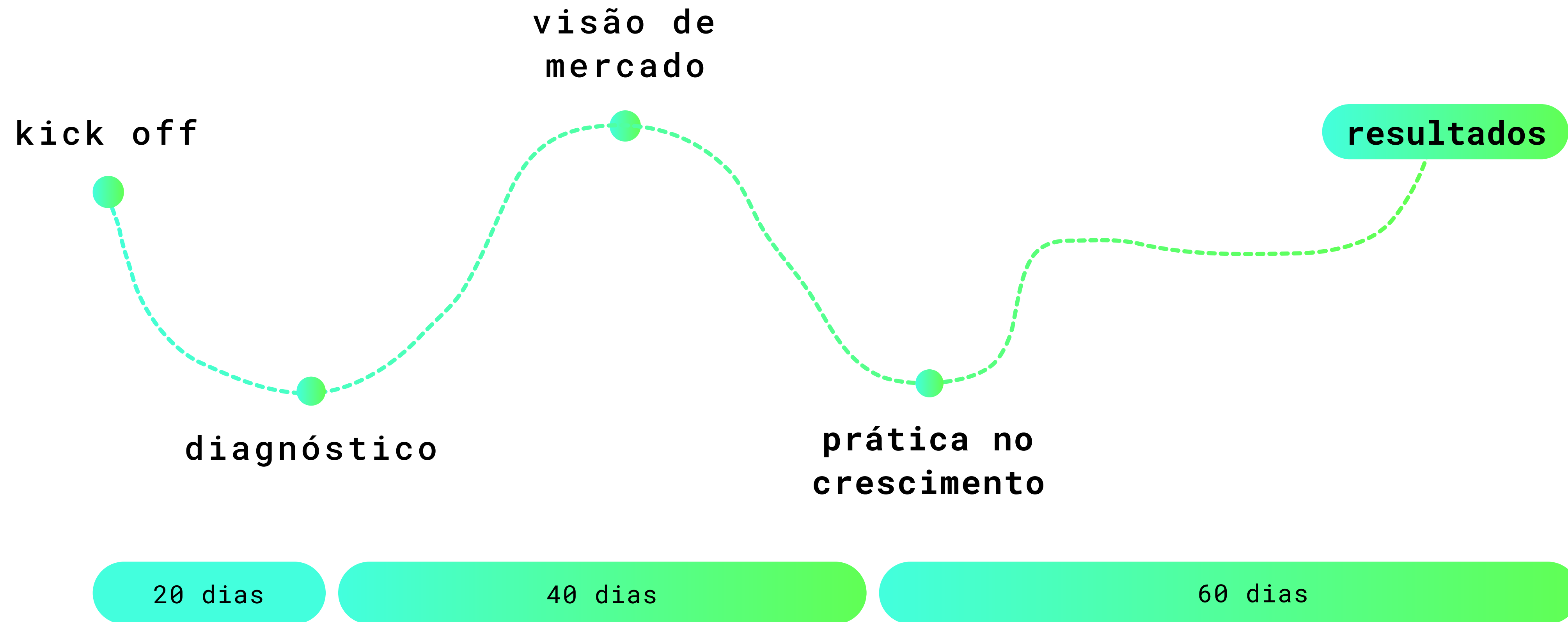
Aceleração e estruturação de Startup

Diagnóstico

Visão de mercado

Prática no crescimento

roadmap



diagnóstico

1º etapa

Diagnóstico
20 dias

Visão de mercado
40 dias

Prática no crescimento
60 dias



perguntas teste

Compreender apropriação de mercado e após os seguintes mapeamentos (percepção de valor)

Diagnóstico
20 dias

Visão de mercado
40 dias

Prática no crescimento
60 dias

- 01 Qual a proposta de valor da empresa?
- 02 Qual a jornada da entrega?
- 03 Quem faz parte hoje (operacional, executivo, marketing)
- 04 GAP de mercado e serviços similares
- 05 Métricas atuais



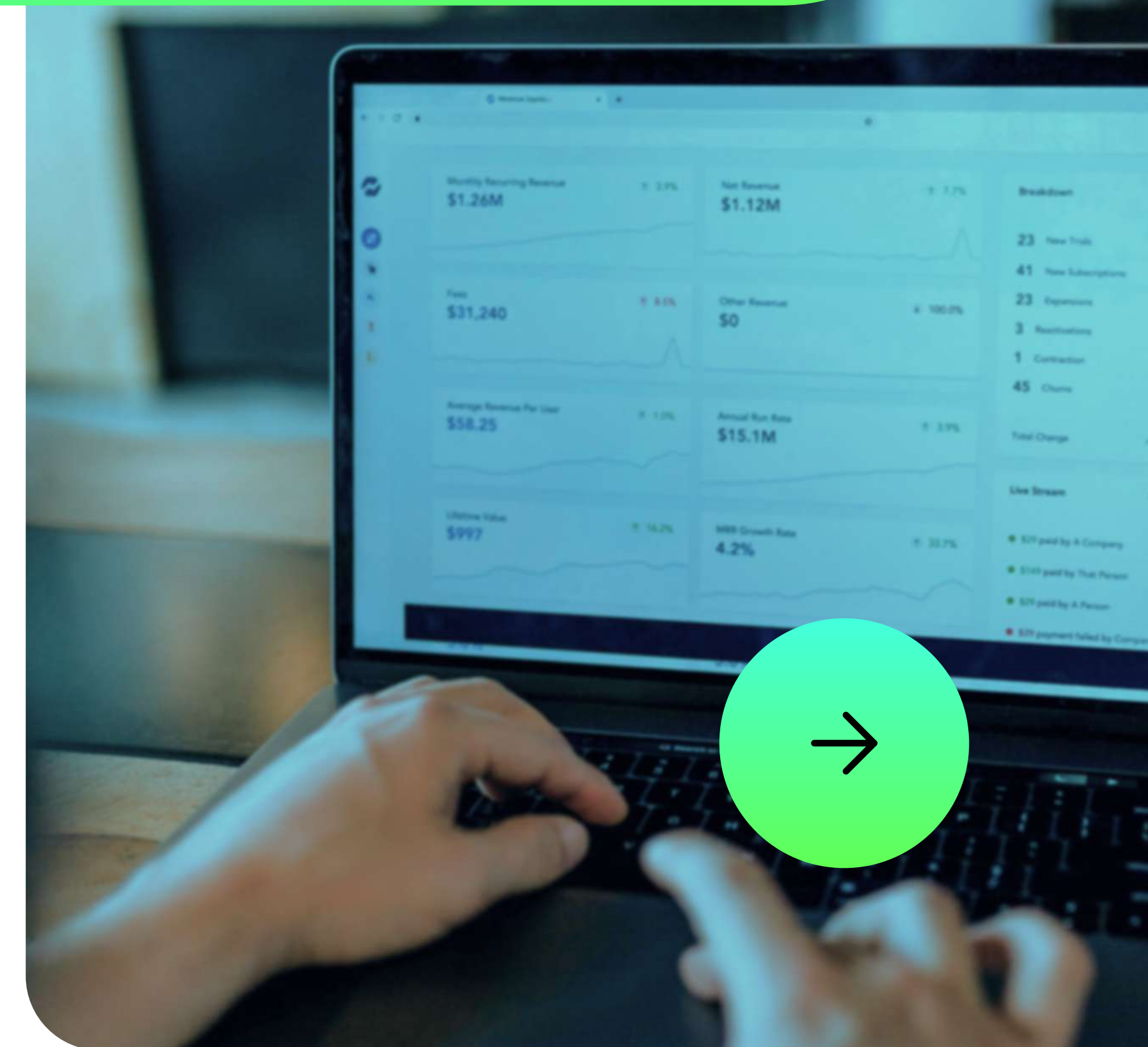
visão de mercado

2º etapa

Diagnóstico
20 dias

Visão de mercado
40 dias

Prática no crescimento
60 dias



- **Possíveis clientes**
- **Perfil de clientes**
- **Envolvimento na cadeia (B2B, B2C, B2G, investimentos)**
- **Quais canais existe conexão entre leads**
- **Diferenciais entre clientes de entrada e clientes de crescimento**
- **Precificação**
- **Possíveis automações**

Diagnóstico
20 dias

Visão de mercado
40 dias

Prática no crescimento
60 dias



crescimento

3^o etapa

Diagnóstico
20 dias

Visão de mercado
40 dias

Prática no crescimento
60 dias



- **Ações para aquisição de leads**
- **Como será o fluxo de trabalho entre aquisição de leads, fechamento e entrega de serviço de forma continuada/esteira, focando no escalonamento operacional**
- **Definição de equipe**
- **Validação de hipóteses com cliente modelo**
- **Tracionar operação**

Diagnóstico
20 dias

Visão de mercado
40 dias

Prática no crescimento
60 dias



