

O Checklist Estratégico para uma execução eficiente.

Instruções

Reveja cada um dos pontos e marque o seu estado atual: Verde (controlado), Âmbar (em progresso) ou Vermelho (não iniciado). Os pontos em Vermelho são as suas prioridades imediatas. Se algum ponto não se aplicar ao seu caso, não o considere.

Fase 1: Fundamentos

1. Estrutura Legal e Cumprimento Regulatório:

- Verde: Assessor legal contratado, requisitos claros.
- Âmbar: Em processo de procura de assessor.
- Vermelho: Não começámos.

2. Configuração Fiscal e Bancária:

- Verde: Assessor fiscal contratado, contas em processo.
- Âmbar: Em processo de procura de assessor.
- Vermelho: Não começámos.

3. Seleção e Onboarding do Parceiro/Distribuidor (Se Aplicável):

- Verde: Parceiro selecionado e contrato assinado.
- Âmbar: Em processo de avaliação de candidatos.
- Vermelho: Não identificámos candidatos.

4. Contratações Chave:

- Verde: Funções críticas definidas e processo de seleção em andamento.
- Âmbar: Funções definidas, mas sem candidatos.
- Vermelho: Não definimos as funções críticas.

Fase 2: Construção de Presença (Semanas 5-8)

5. Adaptação da Proposta de Valor:

- Verde: Proposta de valor validada com clientes locais.
- Âmbar: Proposta traduzida, mas não validada.
- Vermelho: Usaremos a mesma proposta que no nosso mercado de origem.

6. Estratégia de Preços Localizada:

- Verde: Preços definidos e validados.
- Âmbar: Análise de concorrentes feita, mas sem decisão.
- Vermelho: Usaremos os mesmos preços que no nosso mercado de origem.

7. Presença Digital e Visibilidade:

- Verde: Web localizada e perfis sociais ativos.
- Âmbar: Em processo de criação.
- Vermelho: Não começámos.

8. Identificação de Primeiros Clientes Alvo:

- Verde: Lista de 20-30 clientes potenciais com contactos.
- Âmbar: Segmentos definidos, mas sem lista de empresas.
- Vermelho: Não definimos os segmentos alvo.

Fase 3: Lançamento Comercial (Semanas 9-12)

9. Evento ou Ação de Lançamento:

- Verde: Formato e data definidos, convites em andamento.
- Âmbar: Ideia definida, mas sem plano concreto.
- Vermelho: Não pensámos num lançamento.

10. Gestão de Primeiras Vendas e Encomendas:

- Verde: Processo operacional mapeado e testado.
- Âmbar: Processo mapeado, mas não testado.
- Vermelho: Não definimos o processo operacional.

11. Sistema de KPIs e Acompanhamento:

- Verde: 5-8 KPIs definidos e dashboard criado.
- Âmbar: KPIs definidos, mas sem dashboard.
- Vermelho: Não definimos os KPIs.

12. Plano de Contingência para Riscos Críticos:

- Verde: 3-5 riscos identificados com plano B para cada um.
- Âmbar: Riscos identificados, mas sem plano B.
- Vermelho: Não pensámos nos riscos.

O Seu Plano de Ação

1. **Priorize os Vermelhos:** Estes são os seus fogos a apagar. Atribua um responsável e um prazo para cada um.
2. **Avance os Âmbaros:** Estes são os seus próximos passos. Certifique-se de que não ficam estagnados.
3. **Reveja os Verdes:** Certifique-se de que se mantêm sob controlo.

Reveja este checklist com frequência. O seu objetivo é ter os pontos em Verde.