**AGTU – THE GLOBAL UNIVERSITY**

**ESTUDO DE CASO: PRODUTOS TECHGROWTH**

**AUTOR: ANA CAROLINA DE LIMA PEREIRA**

**Plano Estratégico:**

Adaptação de Produtos: Os produtos da TechGrowth Inc. devem ser adaptados para atender à evolução regulatória no setor de saúde.

Parcerias: Buscar parcerias estratégicas com órgãos governamentais para realizar capacitação de colaboradores.

Diferenciar-se da concorrência: Encontrar seu diferencial competitivo.

Reconhecimento de Colaboradores: Reconhecer os colaboradores, potencializando seu engajamento com a empresa.

Investimento em Marketing: Desenvolver campanhas de marketing que aumentem a quantidade de clientes.

**A estratégia deve ser implementada nas seguintes etapas:**

Pesquisa de Mercado: Conhecer detalhadamente as mudanças regulatórias no setor em que atua e saber do que os clientes precisam.

Capacitação de Colaboradores: Mostrar aos colaboradores como as mudanças regulatórias impactam nos novos processos da empresa e capacitá-los a trabalhar com tais mudanças.

Flexibilização do local de trabalho: Possibilitar que trabalhadores de alguns setores optem por trabalho *home office*.

Conhecer a concorrência: Inteirar-se sobre como a concorrência faz, analisando seus pontos fortes e limitações.

Revisão do Portfólio: Estabelecer quais de seus produtos tornaram-se obsoletos e quais novos produtos oferecer para atender às novas demandas do setor.

Marketing: Recuperar antigos e trazer novos clientes, mostrando a eles que a TechGrowth Inc. tem evoluído de acordo com as atuais demandas do Mercado.

**Resultados Esperados e Indicadores de Desempenho:**

Diversificação da clientela: Aumento no percentual de vendas, com retorno de antigos clientes e chegada de novos consumidores.

Antecipar-se à concorrência: Adaptar-se às mudanças antes da concorrência possibilita estreitar relações com os consumidores.

Fortalecimento da Cultura Organizacional: Cultura organizacional como um diferencial competitivo.

Redução da Rotatividade de Colaboradores: Melhoria do alinhamento entre colaboradores e empresa, viabilizando a retenção de talentos, que será analisada através de cálculo do *turnover* após um ano.

Vantagem Competitiva: TechGrowth Inc. posicionada em nível competitivo no Mercado.