

# Prêmio Liderança de Mercado

Indústria de revestimentos de repintura automotiva



## Índice

Desempenho da empresa e histórico.....	3
<i>Desafios da indústria</i> .....	3
<i>Liderança de Mercado da Axalta Coating Systems</i> .....	4
<i>Conclusão</i> .....	8
Importância da Liderança de Mercado .....	9
Entender a Liderança de Mercado .....	9
Principais Critérios de Desempenho .....	10
Reconhecimento das Melhores Práticas: 10 Passos para Pesquisar, Identificar e Reconhecer as Melhores Práticas .....	11
A interseção entre a Pesquisa de 360 graus e os Prêmios de Melhores Práticas .....	12
<i>Metodologia de pesquisa</i> .....	12
Sobre a Frost & Sullivan.....	13

## Desempenho da empresa e histórico

### *Desafios da indústria*

Os revestimentos de repintura automotiva são necessários para fornecer uma série de propriedades e características, tais como o acabamento da superfície, brilho, proteção contra corrosão, profundidade e variedade de cores, uniformidade da espessura do revestimento, resistência a intempéries e resistência ultravioleta (UV) de diversos graus. Diversas oficinas e oficinas de pintura, tal como operadores de cadeias de oficinas (MSOs), oficinas independentes e oficinas de pós-venda de fabricantes de equipamentos originais (OEM) que atendem as necessidades dos proprietários de carros de repintura e reparação, são os principais clientes que utilizam esses revestimentos. Portanto, os fabricantes de revestimentos precisam permanecer atualizados sobre as necessidades do mercado em mudança, com base nas tecnologias aperfeiçoadas, substratos utilizados e regulamentações.

Um desafio principal enfrentado pelas oficinas é o prazo de entrega por processo de repintura, o que pode levar mais de 4 horas, dependendo dos requisitos para a recuperação e correspondência de cores e o tempo de preparação associado. Para satisfazer a esta crescente demanda do cliente, os fabricantes de revestimentos de repintura necessitam desenvolver fórmulas que possam ser aplicadas facilmente e que sequem rapidamente.

No mesmo sentido, as regulamentações ambientais globais a respeito das emissões de composto orgânico volátil (VOC) estão pressionando os fabricantes a fornecer mais formulações baseadas em água ou com alto teor de sólidos. Os fabricantes de revestimentos automotivos estão constantemente sob pressão para se diferenciarem da concorrência através da oferta de produtos inovadores e de cores e acabamentos da moda. A correspondência exata de cor com a cor existente de um carro é um requisito importante no qual os fabricantes de revestimentos de repintura precisam focar-se. Além disso, os clientes de revestimentos de repintura exigem produtos que tenham as mesmas qualidades mecânicas e óticas que o revestimento OEM do veículo.

Os fabricantes de revestimentos de repintura automotiva precisam manter relações sólidas com os seus parceiros de distribuição porque o mercado se baseia, em grande medida, nas empresas de distribuição. Os fabricantes de revestimentos de repintura automotiva precisam garantir que os seus clientes, tais como oficinas e distribuidores, estão bem equipados para atender os usuários finais em termos de aplicações e misturas de produtos. Dessa forma, os fabricantes precisam oferecer treinamento de qualidade e serviços de assistência técnica aos seus clientes, assim como empenhar-se no desenvolvimento colaborativo do produto para criar relações duradouras com os clientes, de modo a situar-se à frente da concorrência.

## *Liderança de Mercado da Axalta Coating Systems*

### **Excelência em Estratégia de Crescimento**

A Axalta Coating Systems é a empresa mais proeminente no mercado global de revestimentos de repintura automotiva, com um compartilhamento de receitas de 28,3%. A empresa fabrica revestimentos de repintura automotiva através de suas marcas Standox<sup>®</sup>, Spies Hecker<sup>®</sup> e Cromax<sup>®</sup>, mundialmente renomadas. Os negócios de revestimentos da Axalta são responsáveis por, aproximadamente, 43% de seus lucros totais, impulsionados pela sua capacidade de produção global, que é a maior entre os concorrentes para revestimentos de repintura.

A Axalta desenvolveu uma estratégia de produção local para satisfazer a demanda regional e reduzir o prazo de entrega. A empresa opera fabricando unidades na América do Norte, Ásia-Pacífico, Europa e América Latina, e continua a expandir as suas capacidades de produção em localizações regionais. Por exemplo, devido ao elevado crescimento da demanda na região Ásia-Pacífico, a Axalta anunciou recentemente a sua intenção de abrir uma nova unidade de produção para automóveis de elevado desempenho, veículos comerciais e revestimentos industriais em Nanjing, na China. Prevê-se que esta instalação esteja plenamente operacional até o final de 2020. No mesmo sentido, a empresa abriu a sua primeira unidade industrial na Argentina, em janeiro de 2017, para expandir as suas operações na América Latina.

Além disso, a Axalta esforça-se para manter a sua posição de liderança no mercado, buscando constantemente potenciais fusões e oportunidades de aquisições. Por exemplo, a empresa adquiriu a Ellis Paint Company no início de 2017 para alavancar as fortes capacidades de distribuição e fabricação desta empresa nos mercados de repintura automotiva, revestimentos industriais e vernizes. In 2016, a Axalta adquiriu a High Performance Coatings Sdn. Bhd., uma empresa de revestimentos líder no sudeste asiático, o que ampliou o alcance da Axalta para esses outros mercados repintura. Igualmente, na segunda metade de 2016, a Axalta adquiriu a Geeraets Autolak, um distribuidor principal dos produtos de revestimento de repintura Cromax da Axalta, na Holanda há cerca de 40 anos. Esta aquisição permite que a Axalta estabeleça um maior controle sobre a distribuição do produto na Holanda, enquanto expande outros serviços de valor acrescentado aos clientes, facilitando, desta forma, mais aquisições de clientes na Europa.

### **Excelência em Implementação**

A Axalta enfoca a união de diversas equipes de negócios, tais como vendas, marketing, pesquisa e desenvolvimento (P&D), desenvolvimento do produto e serviços técnicos e de atendimento ao cliente, de modo a melhorar o compromisso com o cliente e criar uma estratégia digital mais forte. Atualmente, a empresa está passando de uma abordagem de gerenciamento de dados distribuídos para uma estratégia de dados mestres, permitindo que os gerentes comerciais vejam os dados de forma global, independentemente da

região onde estejam situados. Tais iniciativas ajudam a Axalta a simplificar todos os processos e garantir a elevada produção em cada nível da operação.

Além disso, a empresa esforça-se para manter o mais elevado nível de sustentabilidade ambiental através da adoção das melhores práticas da indústria. Por exemplo, como resposta à crescente preferência do consumidor por produtos sustentáveis, a Axalta desenvolveu recentemente um grupo de revestimentos de repintura baseados em água, na União Europeia, sob a marca Syrox™. Este sistema de repintura fornece uma alternativa econômica às ofertas de produtos premium da concorrência. O sistema de produtos Syrox da Axalta foi desenvolvido como uma resposta às demandas do cliente por sistemas de repintura simples, convencionalmente aplicados, econômicos e sustentáveis, que forneçam uma correspondência de cores precisa.

A Axalta sempre prioriza a garantia de que os seus produtos e serviços são de qualidade superior e facilmente adotados pelos clientes. Por exemplo, a empresa ampliou a sua base de clientes diversificada através de programas de aprendizagem e desenvolvimento oferecidos em suas várias instalações de serviços de tecnologia e treinamento, assim como através da assistência no local, nas instalações do cliente, e online.

A Axalta lançou, recentemente, um programa de Certificação de Domínio de Repintura como parte de sua oferta de aprendizagem e desenvolvimento na América do Norte. Esse programa proporciona aos clientes de repintura a oportunidade de melhorar suas competências através dos próprios especialistas do padrão da indústria da Axalta. Além disso, este programa foi desenvolvido como uma resposta à solicitação dos clientes de uma forma para desenvolver talentos nos seus negócios.

Do mesmo modo, a Axalta recentemente abriu o seu primeiro centro de treinamento de repintura no Dubai para proporcionar treinamento especializado sobre o uso do produto e fornecer às oficinas e técnicos de reparação e repintura as últimas tecnologias de revestimento. A Axalta abriu o seu 48º centro de desenvolvimento e aprendizagem para o cliente - o Centro de Experiência do Cliente - na primavera de 2017, situado no campus da Hendrick Motorsport.

### **Alavancagem de Tecnologia**

A Axalta possui quatro centros de P&D especializados em todo o mundo e investiu \$180 milhões no setor em 2016. A empresa planeja expandir as suas capacidades de P&D através do seu futuro Centro de Inovação Global de P&D, na Filadélfia, o qual deve estar plenamente operacional em 2018.

Com mais de 1400 patentes registradas ou pendentes em todo o mundo no setor de revestimentos de repintura automotiva, a Axalta tem introduzido muitos novos revestimentos no mercado de repintura anualmente. Além disso, a empresa introduziu várias tecnologias de aplicação para auxiliar os seus clientes com a eficácia do

processamento e aplicação dos seus produtos nas superfícies do veículos.

Para permitir a facilidade das operações nas instalações dos clientes em áridos climas dos EUA, a empresa introduziu um sistema de aplicação de revestimentos chamado tecnologia de controle climático de oficinas de pinturas IntelliMist™. Este sistema melhora a produtividade das oficinas de pintura através do controle automático da umidade da estufa, o que permite aos clientes aplicar com facilidade todos os revestimentos baseados em água e em solvente, em comparação com outros sistemas frequentes.

Os revestimentos de secagem rápida apresentam elevada demanda no setor de revestimentos de repintura automotiva. Para satisfazer esta crescente exigência dos clientes, a Axalta introduziu o seu sistema baseado em água Cromax Pro, o que inclui uma pré-camada, camada de base, camada transparente e outros componentes. Este sistema pode ser aplicado e seco em menos de 30 minutos, enquanto os produtos da concorrência levam entre 2 e 4 horas. A inovadora pré-camada de secagem em UV usada neste sistema reduz significativamente o tempo de ciclo geral da aplicação de revestimento, o que é muito valorizado pelos clientes.

A correspondência de cores é um desafio principal no negócio dos revestimentos de repintura, e a Axalta é líder no setor de P&D sobre cores da indústria automotiva. Os distribuidores e clientes de oficinas classificam a tecnologia de correspondência de cores da empresa, a AcquirePlus™ EFX, como a melhor entre aquelas oferecidas pela concorrência. AcquirePlus EFX é um avançado espectrofotômetro portátil que ajuda os clientes de repintura automotiva a encontrar a correspondência de cor mais precisa, até mesmo para cores complicadas, e mais rapidamente do que outras tecnologias disponíveis no mercado.

### **Força da Marca**

As principais marcas da Axalta (Standox, Spies Hecker e Cromax) no negócio de revestimentos de repintura são altamente renomadas na indústria pelas suas excelentes propriedades do produto, para além dos serviços associados que a Axalta oferece aos seus clientes. Por exemplo, a marca de repintura de produtos da empresa, Spies Hecker, é usada para revestimento de elevado impacto, pinturas instantaneamente identificáveis dos carros de corrida Mercedes-AMG Petronas Motorsport Silver Arrows. A Mercedes escolheu o sistema de revestimento da Axalta pelo seu tempo de ciclo excepcionalmente curto e o desempenho excelente sob ambientes de corrida de levada resistência. Além disso, a Mercedes escolheu novamente os produtos da Axalta para o carro de corrida Mercedes-AMG F1 W08 EQ Power+ de 2017, devido à sua excepcional precisão de cores e rápido tempo de rotatividade.

Na indústria de revestimentos automotivos, vários OEMs precisam aprovar os produtos para aplicações repintura. As relações de longa data da Axalta com os seus OEMs e clientes de repintura possibilitaram o desenvolvimento e a fabricação de produtos que

satisfazem as diversas necessidades dos clientes. Este serviço permitiu à empresa ter os seus produtos qualificados e aprovados por todos os principais OEMs automotivos com relativa facilidade ao longo dos anos. Por exemplo, a Volkswagen Group Italia, a subsidiária italiana do Grupo Volkswagen, recentemente aprovou as três marcas premium da Axalta mediante um novo acordo de três anos. O Grupo Volkswagen considera esta aprovação um passo significativo para proporcionar aos seus parceiros o suporte personalizado e as tecnologias avançadas de repintura da Axalta. Da mesma forma, os OEMs automotivos globais, como a BMW e a Opel, recentemente renovaram aprovações para os produtos da Axalta devido ao seu continuado desempenho de excelência em variados ambientes e condições climáticas.

### **Preço e Valor de Desempenho**

O desenvolvimento da tecnologia e uma série de aquisições proporcionaram à Axalta um invejável portfólio de produtos que abrange todos os componentes químicos, incluindo poliuretano, epóxi, acrílico e nitrocelulose. Este extenso portfólio permite à Axalta fornecer soluções a uma ampla gama de oficinas globais que oferecem serviços a veículos fabricados por OEMs, incluindo a BMW, Volkswagen, Toyota, Mercedes-Benz, e Ford. A colaboração com os OEMs e oficinas para o design e desenvolvimento ajuda a Axalta a fornecer soluções personalizadas para um desempenho ótimo.

A linha de produtos da Axalta consiste em produtos altamente valorizados, em diferentes faixas de preços, que atendem às necessidades variadas dos clientes. Por exemplo, para satisfazer as exigências de sustentabilidade dos seus clientes sensíveis aos custos, a empresa desenvolveu a sua camada de base de reparação de colisões baseada em solvente Cromax Mosaic™, como uma alternativa de menor preço aos caros revestimentos de base baseados em água e compatíveis com VOC, oferecidos pela concorrência. Este produto é um revestimento de base com todos os recursos e compatível com 3.5 VOC, que fornece excepcionais correspondência de cores, repetibilidade de cores, capacidade de mistura e reparação no local, e é bem recebido entre os clientes norte-americanos mais sensíveis aos preços.

### **Experiência de Propriedade do Cliente**

Os principais benefícios obtidos pelos clientes da Axalta incluem os produtos de ponta e o suporte geral. Para além de um forte portfólio de produtos, o sucesso da empresa pode ser atribuído aos seus serviços de valor acrescentado, incluindo a aplicação, testes, treinamento e validação periódica. Com uma equipe de profissionais experientes de desenvolvimento de produto, a Axalta garante a entrega do produto, com excelente gerenciamento de logística para produtos com elevada eficiência.

Na indústria em rápida mudança dos revestimentos de repintura automotiva, os fabricantes precisam fornecer soluções diferenciadas que irão atrair uma ampla variedade de clientes novos e existentes. A Axalta recentemente abriu o seu novo Centro de

Experiência do Cliente em Concord, Carolina do Norte, para aperfeiçoar a experiência geral do cliente. Esta instalação de cerca de 3.300 metros quadrados apresenta educação da próxima geração, reuniões, exposições e espaços para treinamentos práticos que os clientes podem utilizar de modo a aumentar o seu conhecimento necessário para a aplicação de revestimentos e a implementação eficaz da tecnologia de correspondência de cor. Os clientes valorizam muito os Centros de Experiência do Cliente da Axalta devido à sua utilidade e eficiência no fornecimento de serviços.

Além disso, para garantir a qualidade e o valor do cliente, os representantes de clientes da Axalta regularmente solicitam feedback sobre a qualidade dos produtos, de modo a fornecer um contínuo circuito de retorno. Com esses benefícios, a Axalta possui uma base de clientes sólida, incluindo grandes oficinas, como CARSTAR e Caliber Collision.

A Axalta é muito reconhecida por proporcionar um elevado nível de satisfação e frequentemente recebe excelente feedback dos seus clientes, que elogiam o incomparável desempenho da empresa e o excepcional serviço de atendimento ao cliente.

## *Conclusão*

Em um ambiente em que as demandas por revestimentos e requisitos de processos de repintura automotiva estão em constante mudança, a Axalta tem mantido sua liderança de mercado através de inovações constantes e fortes relações com os clientes. A pesquisa da Frost & Sullivan confirma que com o seu amplo portfólio de revestimentos de repintura automotiva a empresa tem estabelecido a sua imagem comercial com sucesso, consolidando-a como fornecedora de produtos de ponta e elevado valor do cliente.

Com décadas de experiência neste mercado, assim como com a sua crescente base de clientes, a Axalta oferece um excelente apoio ao cliente em termos de instalação de produto, serviços pós-venda e abordagem consultiva de desenvolvimento de produto, ajudando assim os clientes a colherem benefícios tais como otimização de custos, durabilidade e eficiência a longo prazo.

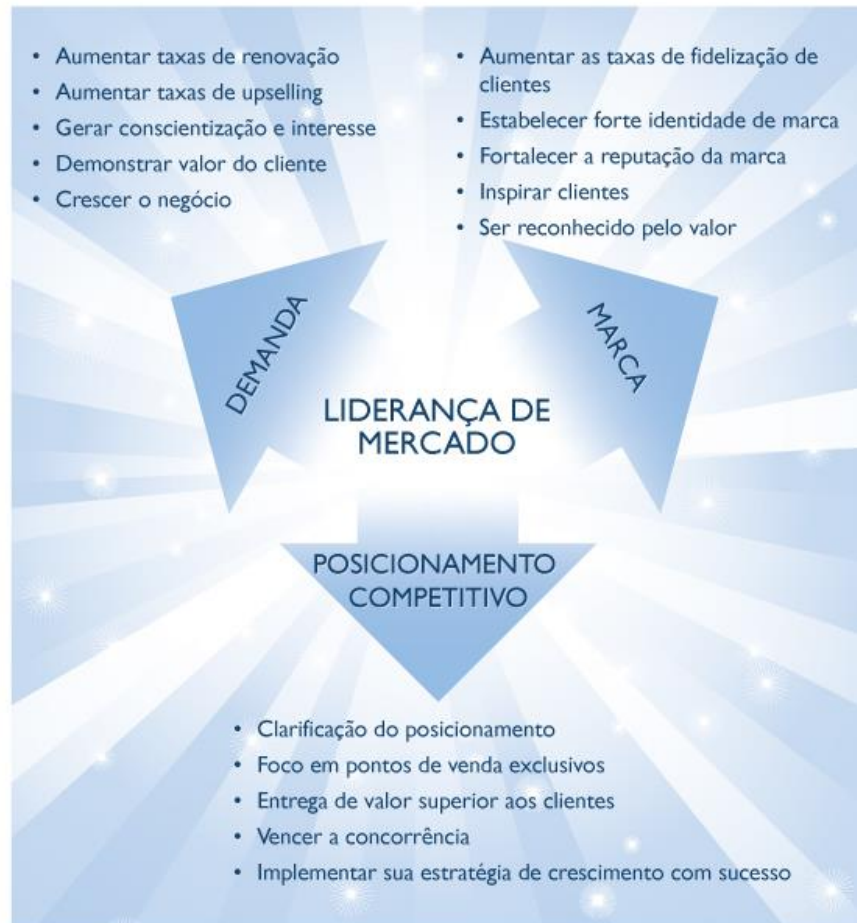
Com sua inovadora abordagem ao desenvolvimento de produtos, extenso treinamento, serviços técnicos e compromisso com o cliente de longa data, a Axalta atingiu uma posição de liderança na indústria de revestimentos de repintura automotiva, com um market share de 28,3%.

Por seu forte desempenho geral, a Axalta ganhou o Prêmio de Liderança de Mercado Frost & Sullivan 2017.



## Importância da Liderança de Mercado

Em última análise, o crescimento de qualquer organização depende dos clientes que compram de uma empresa e, em seguida, tomam a decisão de retornar outras vezes. Os clientes leais tornam-se defensores da marca; os defensores da marca recrutam novos clientes; a empresa cresce; e, então, atinge a liderança do mercado. Para alcançar e manter a liderança do mercado, uma organização deve se esforçar para ser a melhor em três áreas principais: entender a demanda, nutrir a marca e diferenciar-se da concorrência.



## Entender a Liderança de Mercado

Impulsionar a demanda, fortalecer a marca e diferenciar-se da concorrência, todos esses quesitos desempenham um papel fundamental no caminho da empresa para a liderança de mercado. Este foco triplo, no entanto, é apenas o início da jornada e deve ser complementado por um foco igualmente rigoroso na experiência do cliente. As organizações de melhores práticas, portanto, comprometem-se com o cliente em cada etapa do ciclo de compra e continuam a nutrir o relacionamento assim que o cliente faz uma compra. Desta forma, criam uma base de clientes leal e sempre crescente e, metodicamente, adicionam market share ao longo do tempo.

## Principais Critérios de Desempenho

Para o Prêmio de Liderança de Mercado Frost & Sullivan, os analistas concentraram-se em critérios específicos para determinar as áreas de excelência em desempenho que levaram à posição de liderança da empresa. Os critérios considerados incluem (embora não se limitem a) o seguinte:

<b>Critério</b>	<b>Requisito</b>
Excelência da Estratégia de Crescimento	Demonstrou habilidade para identificar, priorizar e perseguir consistentemente oportunidades de crescimento emergentes
Excelência da Implementação	Os processos apoiam a implementação eficiente e consistente de táticas projetadas para suportar a estratégia
Força da Marca	A posse de uma marca que é respeitada, reconhecida e lembrada
Qualidade do Produto	O produto ou serviço recebe altas notas de desempenho, funcionalidade e confiabilidade em todas as fases do ciclo de vida
Diferenciação de Produtos	O produto ou serviço criou um nicho de mercado, seja com base no preço, qualidade ou singularidade de oferta (ou alguma combinação dos três), que outra empresa não pode copiar facilmente
Alavancagem de Tecnologia	Demonstrou compromisso de incorporar tecnologias de ponta em ofertas de produtos, para maior desempenho e valor do produto
Preço/Valor do Desempenho	Produtos ou serviços oferecem o melhor valor pelo preço, em comparação com ofertas similares no mercado
Experiência de Compra do Cliente	Os clientes sentem que estão comprando a solução mais ideal que atende tanto às suas necessidades exclusivas quanto às suas restrições exclusivas
Experiência de Propriedade do Cliente	Os clientes estão orgulhosos de possuir o produto ou serviço da empresa e ter uma experiência positiva ao longo da vida do produto ou serviço

Experiência de Serviços ao Cliente	O serviço ao cliente é acessível, rápido, sem estresse e de alta qualidade
------------------------------------	--

## Reconhecimento das Melhores Práticas: 10 Passos para Pesquisar, Identificar e Reconhecer as Melhores Práticas

Os Prêmios Frost & Sullivan seguem um processo de 10 passos para avaliar candidatos ao prêmio e estimar seu ajuste com os critérios de melhores práticas. A reputação e integridade dos prêmios baseiam-se na estreita adesão a este processo.

ETAPA	OBJETIVO	PRINCIPAIS ATIVIDADES	RESULTADO
1 <b>Monitorar, mirar e examinar</b>	Identificar candidatos a receber o prêmio em todo o mundo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduzir pesquisas detalhadas do setor</li> <li>• Identificar setores emergentes</li> <li>• Examinar várias geografias</li> </ul>	Canalização de candidatos que atendem em potencial todos os critérios de melhores práticas
2 <b>Realizar pesquisa de 360 graus</b>	Executar uma pesquisa abrangente e de 360 graus sobre todos os candidatos na canalização	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista com líderes de ideias e profissionais da indústria</li> <li>• Avaliar o ajuste dos candidatos com os critérios de melhores práticas</li> <li>• Classificar todos os candidatos</li> </ul>	Posicionamento da matriz do desempenho de todos os candidatos em relação um ao outro
3 <b>Convidar líderes de ideias nas melhores práticas</b>	Realizar análise profunda de todos os candidatos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Confirmar os critérios de melhores práticas</li> <li>• Examinar a elegibilidade de todos os candidatos</li> <li>• Identificar qualquer ausência de informação</li> </ul>	Perfis detalhados de todos os candidatos classificados
4 <b>Iniciar análise de pesquisa do diretor</b>	Realizar uma avaliação imparcial de todos os perfis de candidatos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fazer discussão de ideias das opções de classificação</li> <li>• Solicitar múltiplas perspectivas sobre o desempenho dos candidatos</li> <li>• Atualizar perfis de candidatos</li> </ul>	Priorização final de todos os candidatos elegíveis e acompanhamento do documento de posicionamento das melhores práticas
5 <b>Avaliar o painel de especialistas da indústria</b>	Apresentar conclusões a um painel de especialistas dos líderes de ideias da indústria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compartilhar as conclusões</li> <li>• Fortalecer os casos de elegibilidade do candidato</li> <li>• Priorizar os candidatos</li> </ul>	Lista refinada de candidatos priorizados ao prêmio
6 <b>Realizar revisão global da indústria</b>	Obter consenso sobre a elegibilidade dos candidatos ao prêmio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar reunião global da equipe para rever todos os candidatos</li> <li>• Teste de pressão ajustado aos critérios</li> <li>• Confirmar a inclusão de todos os candidatos elegíveis</li> </ul>	Lista final de candidatos elegíveis ao prêmio, representando histórias de sucesso em todo o mundo
7 <b>Realizar verificação de qualidade</b>	Desenvolver material oficial de avaliação de prêmios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Executar atividades de aferição de desempenho final</li> <li>• Registrar as indicações</li> <li>• Realizar análise de qualidade</li> </ul>	Apresentação de alta qualidade, precisa e criativa do sucesso dos indicados

ETAPA	OBJETIVO	PRINCIPAIS ATIVIDADES	RESULTADO	
8	<b>Reconectar-se com o painel de especialistas da indústria</b>	Finalizar a seleção de beneficiários do prêmio de melhores práticas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rever a análise com o painel</li> <li>• Obter o consenso</li> <li>• Selecionar beneficiário</li> </ul>	Decisão sobre qual empresa se sai melhor em relação a todos os critérios de melhores práticas
9	<b>Comunicar o reconhecimento</b>	Informar ao beneficiário do prêmio o reconhecimento do prêmio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inspirar a organização para o sucesso contínuo</li> <li>• Celebrar o desempenho do beneficiário</li> </ul>	Anúncio do prêmio e plano de como o beneficiário pode usar o prêmio
10	<b>Tomar medida estratégica</b>	Após o licenciamento, a empresa pode compartilhar notícias do prêmio com os acionistas e clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordenar o alcance da mídia</li> <li>• Desenvolver um plano de marketing</li> <li>• Avaliar a função do prêmio no planejamento estratégico futuro</li> </ul>	Sensibilização generalizada sobre o status do prêmio do beneficiário entre investidores, equipe de mídia e funcionários

## A interseção entre a Pesquisa de 360 graus e os Prêmios de Melhores Práticas

### Metodologia de pesquisa

A metodologia de pesquisa de 360 graus da Frost & Sullivan representa o rigor analítico do nosso processo de pesquisa. Oferece uma visão de 360 graus dos desafios da indústria, tendências e problemas, através da integração das 7 metodologias de pesquisa da Frost & Sullivan. Com muita frequência, as empresas tomam importantes decisões de crescimento com base em um limitado entendimento do seu ambiente, o que acarreta erros de omissão e comissão. Estratégias de crescimento bem-sucedidas baseiam-se em um entendimento completo dos setores do mercado, técnico, financeiro, clientes, melhores práticas e análises demográficas. A integração dessas disciplinas de pesquisa na metodologia de pesquisa de 360 graus fornece uma plataforma de avaliação para a aferição dos participantes da indústria e para a identificação daqueles que apresentem desempenho em níveis de excelência.

PESQUISA COMPLETA DE 360 GRAUS: VER A ORDEM NO CAOS



## Sobre a Frost & Sullivan

A Frost & Sullivan, Empresa de Parceria em Crescimento, permite aos clientes acelerar o crescimento e alcançar posições de ponta nos âmbitos de crescimento, inovação e liderança. O Serviço de Parceria em Crescimento da empresa fornece ao CEO e à Equipe de Crescimento do CEO os modelos de melhores práticas e pesquisa para impulsionar a criação, avaliação e implementação de poderosas estratégias de crescimento. A Frost & Sullivan utiliza a experiência de mais de 50 anos na parceria com 1000 empresas globais, negócios emergentes e a comunidade de investimentos de 45 escritórios em seis continentes. Para participar da nossa Parceria em Crescimento, visite <http://www.frost.com>.