

NOVO PORTAL DE MULTINACIONAL
MULTINACIONAL
DA EDUCAÇÃO
ATRAIU 1,7 MILHÕES
DE VIEWS
NOS PRIMEIROS SEIS MESES



Cliente

NOSSO CLIENTE, UMA MULTINACIONAL DO SEGMENTO EDUCACIONAL, COM PRESENÇA EM 21 PAÍSES, COM FOCO NA AMÉRICA LATINA, FORNECE LIVROS DIDÁTICOS TANTO PARA INSTITUIÇÕES PRIVADAS COMO PÚBLICAS.

RECENTEMENTE, A HOLDING ANUNCIOU O INVESTIMENTO DE 240 MILHÕES PARA OS PRÓXIMOS QUATRO ANOS, SENDO R\$ 60 MILHÕES EM CADA UM DELES.

A META É DOBRAR O FATURAMENTO ATÉ 2025, ULTRAPASSANDO O VALOR ATUAL (R\$ 800 MILHÕES).



Desafio do negócio

O OBJETIVO PRINCIPAL DO CLIENTE ERA SE FORTALECER COM UM NOVO CANAL DIGITAL DE NEGÓCIOS EDUCACIONAIS.

ATÉ ENTÃO, TRABALHAVA-SE COM MAIS DE 10 MARCAS DE MANEIRA TOTALMENTE INDEPENDENTE.

PARA ISSO É NECESSÁRIO:

1

ESTAR ALINHADO A UMA ESTRATÉGIA DE PRODUTOS QUE FOSSE 100% UNIFICADA;

2

AUMENTAR A SINERGIA DO PORTFÓLIO DA COMPANHIA POR FORTALECER A COMPETITIVIDADE;

3

OTIMIZAR INVESTIMENTOS COM A MISSÃO DE MAXIMIZAR OS RESULTADOS;

4

FORTALECER A SUA MARCA COMO UMA HOLDING DE NEGÓCIOS EDUCACIONAIS;

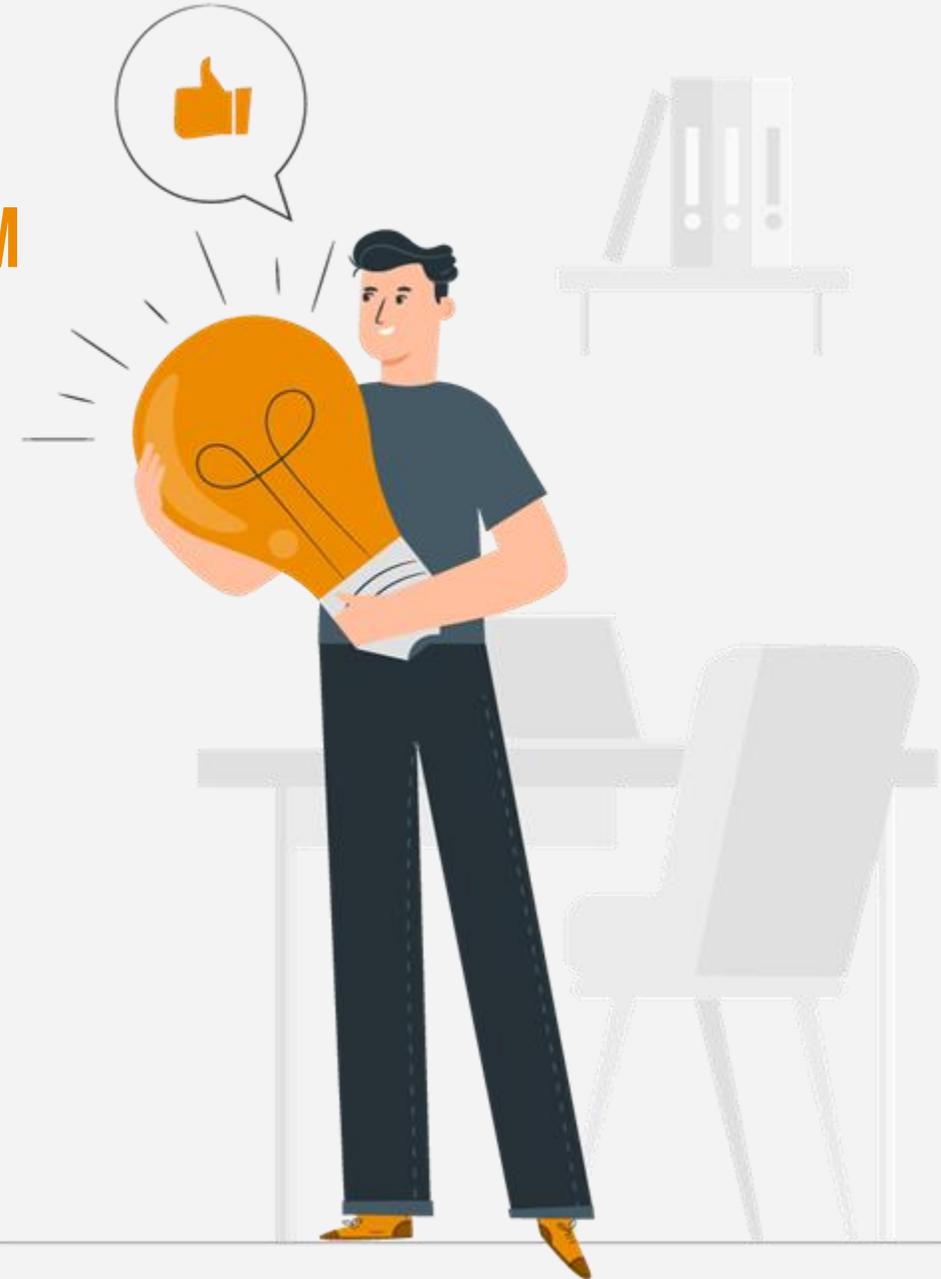
5

TORNAR CLARO O POSICIONAMENTO DA EMPRESA E DE SUAS MARCAS PARA AS SUAS PRÓPRIAS PERSONAS (REPRESENTAÇÃO DE CLIENTES IDEAIS).

Desafio Técnico

O PORTAL PASSARIA A SER USADO NÃO APENAS COMO UM CANAL DE VENDAS E DE INTERAÇÃO COM O CLIENTE, MAS TAMBÉM COMO UMA FERRAMENTA DE TREINAMENTO PARA PROFISSIONAIS E COMO FONTE DE INFORMAÇÕES DEDICADA AOS CONSULTORES COMERCIAIS.

Nesse sentido, a BRQ realizou a coleta de dados e os transformou em **insights valiosos**, responsáveis por nortear a estratégia de produtos unificada da empresa em várias frentes. Essas informações moldaram principalmente o novo canal digital de negócios educacionais do cliente, desenvolvido pela BRQ.



Como a BRQ ajudou

A BRQ OPTOU POR DESENVOLVER
**UM CANAL INOVADOR
E TOTALMENTE DIGITAL
DE NEGÓCIOS**
EDUCACIONAIS ALINHADO À
ESTRATÉGIA DE PRODUTOS
DO CLIENTE.

A SOLUÇÃO PASSOU TAMBÉM PELA ADOÇÃO DA METODOLOGIA LEAN, UMA ESTRATÉGIA QUE SE CONCENTRA NA ELIMINAÇÃO DE DESPERDÍCIOS DE RECURSOS E DE TAREFAS QUE NÃO AGREGAM VALOR AO NEGÓCIO.

ALÉM DA **CULTURA LEAN**, OUTRAS DISCIPLINAS FORAM RESPONSÁVEIS PELA MUDANÇA, COMO:



DESIGN THINKING;



UX RESEARCH;



ENGENHARIA DE SOFTWARE;



ARQUITETURA DE DADOS.

Resultado e impacto

**PODEMOS
DESTACAR OS
PRINCIPAIS
RESULTADOS
OBTIDOS:**



**DIAGNÓSTICOS: 487 SIMULAÇÕES
NOS ÚLTIMOS 3 MESES;**



**MAIOR COMPETITIVIDADE
NO MERCADO;**



**CONTEÚDOS: 13 MIL VIEWS
NOS ÚLTIMOS 3 MESES;**



**OTIMIZAÇÃO DE SEUS
INVESTIMENTOS**



**FORTALECIMENTO
DE MARCA (BRANDING);**



**1,7 MILHÃO DE VISITANTES NO PORTAL
LOGO NOS PRIMEIROS 6 MESES**



**AUMENTO DE 11 VEZES
O NÚMERO DE USUÁRIOS;**



554 MIL ACESSOS;



SINERGIA DO PORTFÓLIO;



**234 LEADS GERADOS NOS
ÚLTIMOS 3 MESES DE 2020**

GOSTOU? AGENDE UMA CONVERSA COM NOSSOS ESPECIALISTAS

ENTRE EM CONTATO