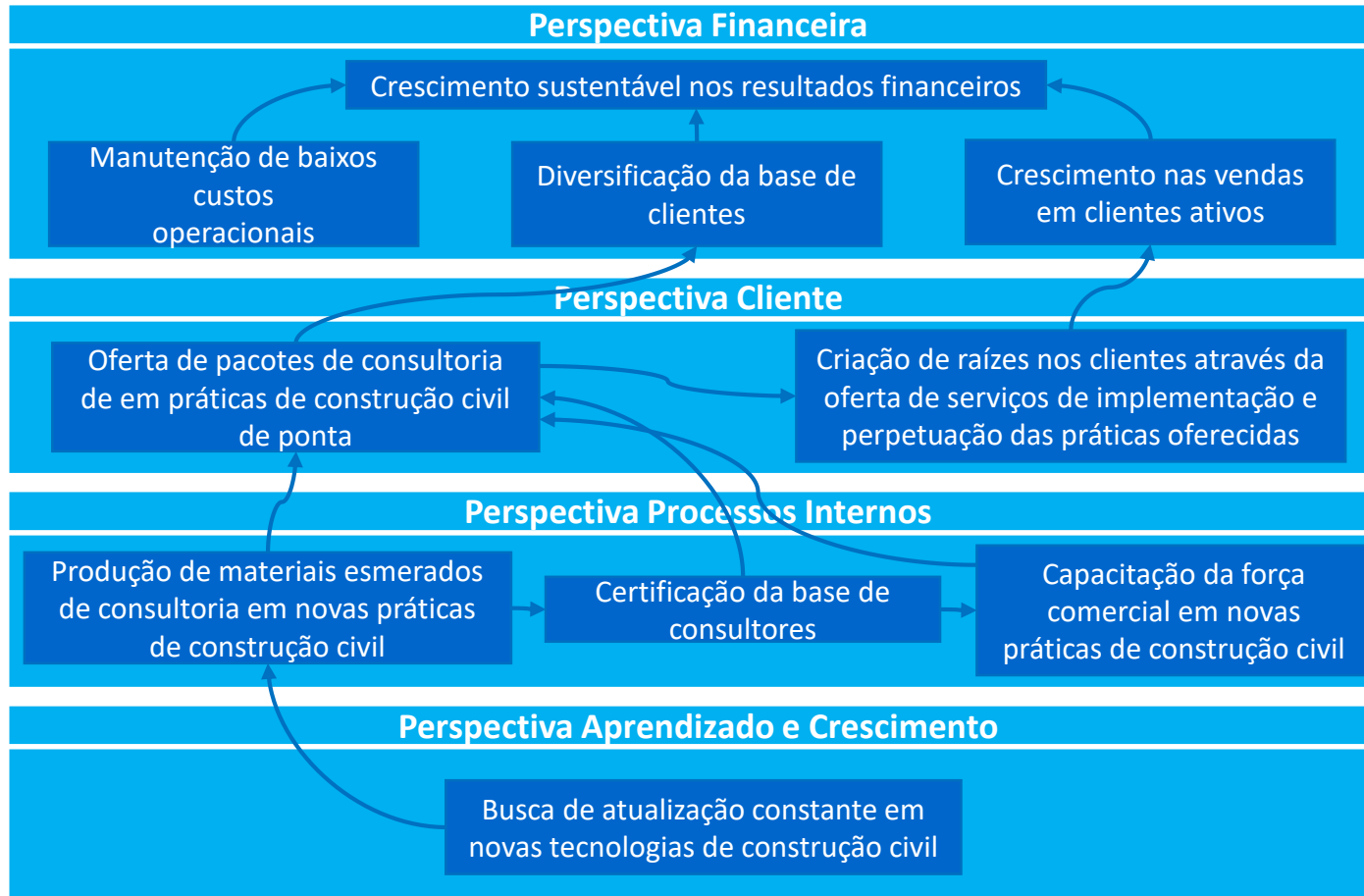


Exemplo de um Mapa Estratégico completo simples



Para o Mapa Estratégico mostrado, uma possível história que resume a estratégia seria a seguinte:

A empresa de consultoria mantém um corpo de pesquisa que busca constantemente atualização no que há de mais moderno em práticas de construção civil e consolida este conhecimento na forma de materiais de consultoria (publicações, kits, PPTs para workshops). Esta produção auxilia os consultores na busca por certificações internacionais para os assuntos estudados (produzir os materiais é uma excelente forma de estudar e solidificar os conhecimentos). Os consultores certificados então tornam-se “professores” nos assuntos, e treinam suas didáticas na própria força comercial da empresa, capacitando-a a vender melhor os produtos de consultoria. Aos clientes, os consultores fornecem capacitação, ferramental e orientações para absorção das práticas de construção civil de ponta, o que favorece a oferta de serviços de aprofundamento, operacionalização e perpetuação de tais abordagens na operação. A oferta de produtos de vanguarda visa atrair uma diversidade de novos clientes e os serviços de “perpetuação” visam a criação de raízes e aumento da equipe consultiva nos clientes conquistados. Mantendo os custos em um nível baixo e contando com uma base de clientes diversificada e fidelizada pela “perpetuação”, a empresa almeja crescimento de seus resultados financeiros de forma sustentável.