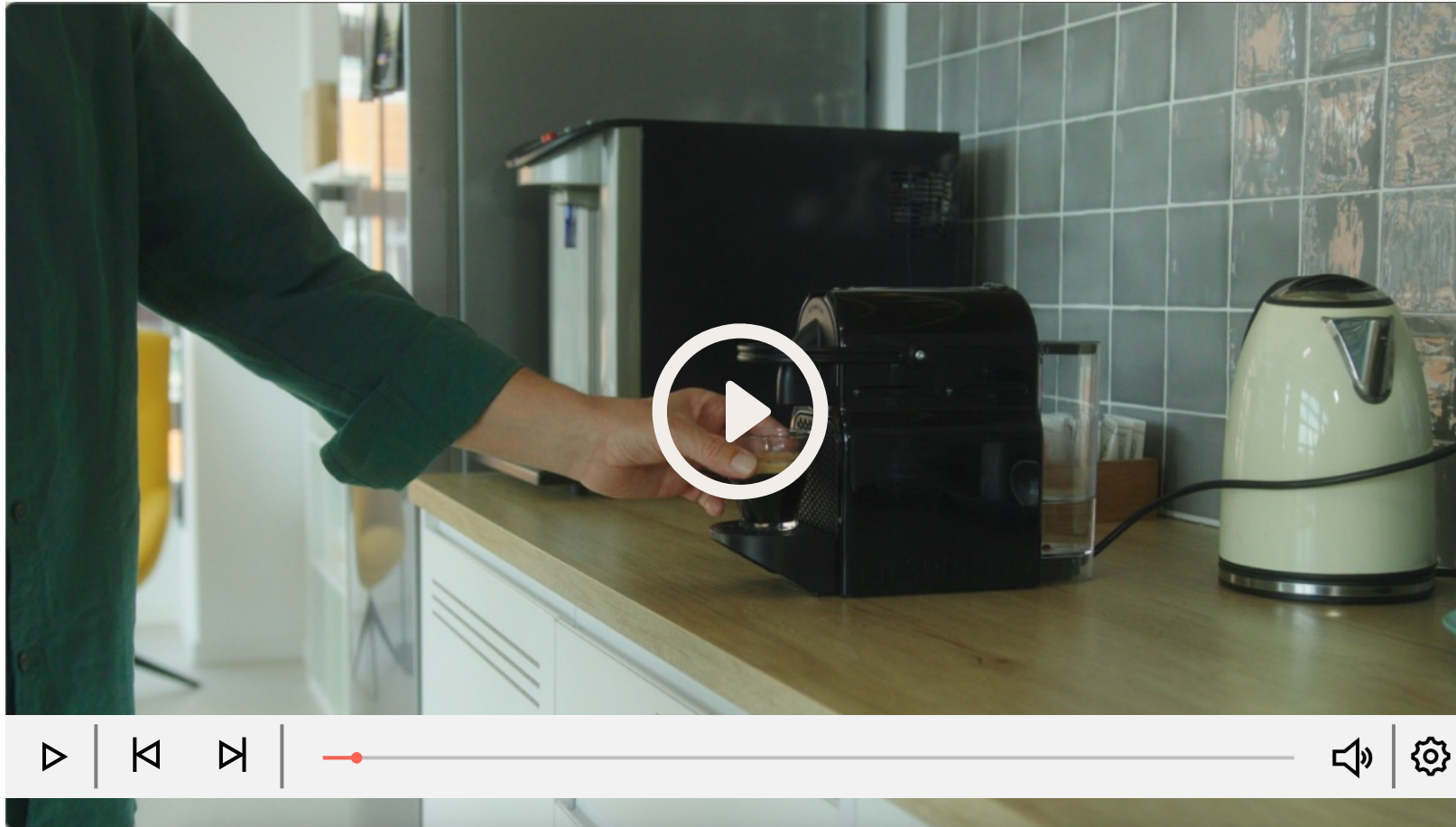


A wide-angle photograph of a beach at sunset. The sky is a mix of soft orange, pink, and blue. The ocean is calm with gentle waves lapping at the shore. A long, narrow wooden pier extends from the sandy beach into the water, leading the eye towards the horizon. The text "[StrategicPlatform]" is overlaid in the center of the image.

[StrategicPlatform]

Conheça a filosofia da **Strategic Platform**



O que é a Strategic Platform?

Criamos produtos e serviços de qualidade superior através da hibridação da tecnologia com modelos de negócio.

[StrategicPlatform]

revo +  enzyme

A Strategic Platform é o resultado da recente fusão entre a **Revo**, uma empresa de consultoria estratégica, e a **Enzyme**, uma empresa de consultoria tecnológica. Estamos convencidos de que a fusão de ambas as áreas de especialização é fundamental hoje em dia para proporcionar valor aos nossos clientes e ajudá-los a alcançar novos territórios competitivos.



MAIS DE 30 ANOS DE
EXPERIÊNCIA



AMPLA EXPERIÊNCIA E GRANDE
VOLUME DE PROJECTOS



MAIS DE 150 PESSOAS,
ANALISTAS E TÉCNICOS



EQUIPA MULTIDISCIPLINAR
COM EXPERIÊNCIA

Abordamos os seus desafios a partir de três perspectivas



Estratégia

Uma nova conceção de consultoria estratégica e tecnológica para criar produtos e serviços de qualidade diferenciadores. Diferentes capacidades que trabalham em paralelo para realizar todo o seu potencial.

- » Visão de modelo de negócio
- » Conceção e desenvolvimento de produto
- » Digitalização inteligente
- » Capacidade tecnológica

[StrategicPlatform]



Soluções tecnológicas

Somos integradores e, portanto, independentes de qualquer tecnologia.

Somos especialistas em:

- » Digital SAP: Agilidade, usabilidade e inteligência para o seu ERP.
- » Innovation Tech: Inteligência Artificial, Assistentes Inteligentes, Cibersegurança, etc.



Relações estratégicas com os clientes

Definimos a parceria estratégica que temos com alguns dos nossos clientes como uma relação profunda e de confiança.

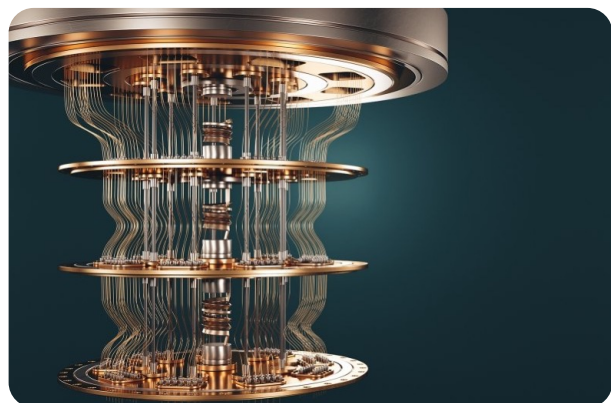
Esta relação é marcada pelo longo prazo e colocamos todo o conhecimento da empresa à sua disposição.

Iniciativas de investigação

Geramos novos conhecimentos e temos iniciativas de investigação para estarmos no último estado da arte do conhecimento.



PYME INNOVADORA
Válido hasta el 28 de junio de 2025



QUANTUM COGNITIVE DIGITAL INDUSTRY

Projeto Indústria 4.0, intersecção entre a **Computação Quântica** e Digital Twins.



POST-QUANTUM CYBERSECURITY

Desenvolvimento de **algoritmos quantum-resistant** e estudo de ferramentas de IA clássicas e quânticas para a **deteção de intrusões**.



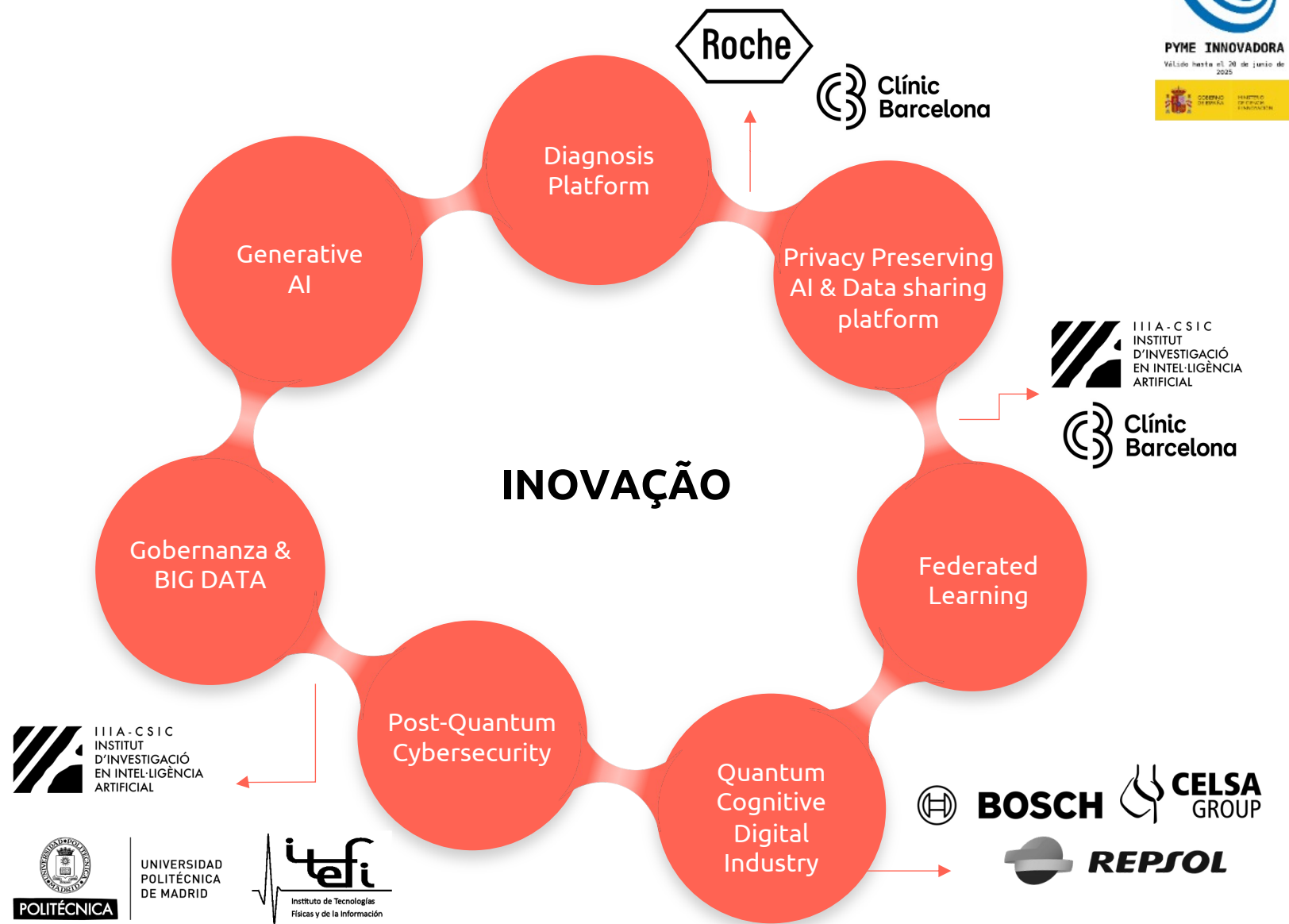
DIAGNOSIS AI-POWERED SOFTWARE

Utilização de **técnicas avançadas de IA**, em particular a federated learning como ferramenta de apoio ao **diagnóstico patológico**.

Inovação, investigação e desenvolvimento

Industrializamos a inovação. Consideramos a investigação e a inovação como alavancas fundamentais para o desenvolvimento de serviços.

Somos especialistas em antecipar a evolução do mercado e em ajudar os nossos clientes a adotar as tecnologias mais recentes.





Estratégia

Projectos estratégicos de
modelos de negócio que se
tornam tangíveis em
produtos e serviços

[StrategicPlatform]



Estrategia

Realizamos consultoria estratégica especializada na criação de modelos de negócio, novos produtos e serviços.

Geramos valor com uma visão transversal e especialização em 4 sectores de actividade: Grande Consumo, Retalho, Serviços e Indústria.

A nossa visão é a soma e o equilíbrio entre o rigor e a transgressão estratégica.

Conceptualizamos novos produtos e serviços desde a sua produção à abordagem ao mercado.

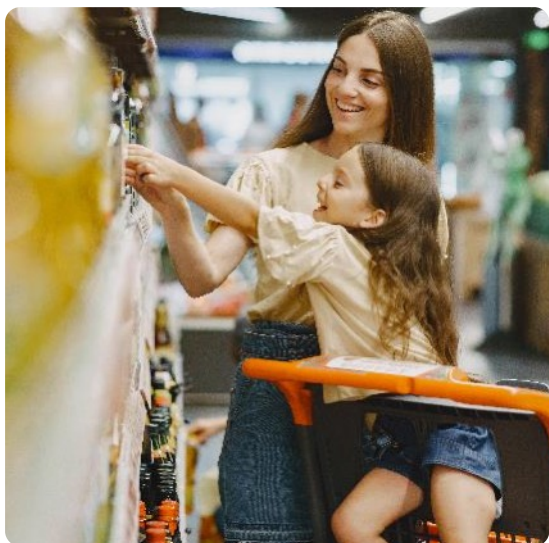
Da estratégia ao mercado:

- » **Estratégia e modelos de negócio:** deteção, criação e estruturação de novos modelos de negócio e definição de novas categorias de produtos e serviços.
- » **Desenvolvimento de produtos e serviços:** design industrial, desenvolvimento de produtos, interface com o utilizador e design empresarial.
- » **Diversidade empresarial:** gerimos o conhecimento dos nossos clientes e complementamo-lo com o nosso a fim de promover novas oportunidades de mercado (spin-off, aceleração e novas unidades de negócio).

Sectores mais relevantes

Para conquistar novos territórios competitivos, é necessário compreender as particularidades e as necessidades de cada sector:

GRANDE CONSUMO



Agroalimentar; CPG (carne, peixe, bebidas, padaria, alimentos pré-preparados de conveniência, etc.); higiene pessoal e doméstica; cosméticos; pet food

RETAIL



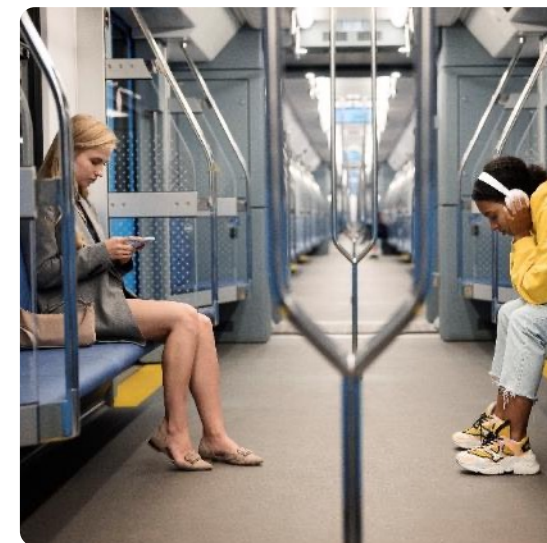
Distribuição alimentar; Hotelaria, restauração e colectividades; Retail Non-food (têxtil, bricolage, animais de estimação, telefonia, brinquedos...).

SERVIÇOS



Banca, seguros, telecomunicações, serviços públicos, formação e outras empresas de serviços.

INDÚSTRIA



Tecnologia, bens de equipamento, bens de consumo, horeca, tecnologia médica, montagem, energia, mobilidade, agroindústria, serviços

Desafios estratégicos de modelo de negócio e da tecnologia

Pilares de diferenciação estratégica e de contribuição de valor



SUPERIORIDADE E DIFERENCIAÇÃO
DOS PRODUTOS



ATRACÇÃO, AQUISIÇÃO E
FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES



PERSONALIZAÇÃO E INTELIGÊNCIA
NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE



OMNICAL E OMNIPRESENÇA



MAXIMIZAR OS ACTIVOS
COMERCIAIS E DE DISTRIBUIÇÃO



MELHORAR A COMPETITIVIDADE A
PARTIR DO BACK OFFICE



DA EMPRESA DATA-DRIVEN A
KNOWLEDGE-DRIVEN



GOVERNAÇÃO DA COMPLEXIDADE E
DA CAPACIDADE TECNOLÓGICA



Pilares de diferenciação estratégica e de contribuição de valor

★ SUPERIORIDADE E DIFERENCIAÇÃO DOS PRODUTOS

Definir produtos distintos ou maximizar a percepção de valor dos produtos existentes, gerando uma posição distinta no mercado.

≡ PERSONALIZAÇÃO E INTELIGÊNCIA NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Integrar dados em tempo real para aprimorar e personalizar a interação com o cliente, tornando-a mais envolvente e adaptada às necessidades individuais.

➡ MAXIMIZAR OS ACTIVOS COMERCIAIS E DE DISTRIBUIÇÃO

Tirar o máximo de partido dos pontos de contacto com os clientes através das redes comerciais e de distribuição. Transformar a rede comercial em promotores de negócio.

💡 DA EMPRESA DATA-DRIVEN A KNOWLEDGE-DRIVEN

Desenvolver serviços empresariais que consolidem e aproveitem os conhecimentos operacionais e comerciais, transformando-os em ações estratégicas tangíveis para a organização.

👤 ATRAÇÃO, AQUISIÇÃO E FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

Estratégias inteligentes que dinamizam a aquisição de utilizadores, desenvolvendo percursos de ligação por tipologia de cliente.

📶 OMNISCANAL E OMNIPRESENÇA

Mais pontos de contacto, harmonizados na visão e na ação com o cliente e possibilitados por decisões inteligentes e rápidas que se adaptam à situação.

🏢 MELHORAR A COMPETITIVIDADE A PARTIR DO BACK OFFICE

Obter informações em tempo real do back-office, dos fornecedores e até do front-office para ganhar competitividade, gerir a complexidade e satisfazer o cliente.

🌐 GOVERNAÇÃO DA COMPLEXIDADE E DA CAPACIDADE TECNOLÓGICA

Compreender o potencial da tecnologia, não só para sermos mais eficientes, mas também para encontrarmos soluções distintivas mais complexas que nos tornem mais competitivos num ambiente em grande mudança.



Experiência no **Grande Consumo**



Desafios estratégicos de modelo de negócio e da tecnologia

Pilares de diferenciação estratégica e de contribuição de valor



SUPERIORIDADE E DIFERENCIAÇÃO DOS PRODUTOS



ATRAÇÃO, AQUISIÇÃO E FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES



PERSONALIZAÇÃO E INTELIGÊNCIA NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE



OMNISCANAL E OMNIPRESENÇA



MAXIMIZAR OS ACTIVOS DE VENDA: NOVOS MODELOS DE RETAIL



MELHORAR A COMPETITIVIDADE A PARTIR DO BACK OFFICE



DA EMPRESA DATA-DRIVEN A KNOWLEDGE-DRIVEN



GOVERNAÇÃO DA COMPLEXIDADE E DA CAPACIDADE TECNOLÓGICA



Pilares de diferenciação estratégica e de contribuição de valor

★ SUPERIORIDADE E DIFERENCIAÇÃO DOS PRODUTOS

Definir produtos distintos ou maximizar a percepção de valor dos produtos existentes, gerando uma posição distinta no mercado.

📊 PERSONALIZAÇÃO E INTELIGÊNCIA NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Incorporar dados em tempo real para melhorar e aperfeiçoar a relação com o cliente: mais prática e mais personalizada.

📦 MAXIMIZAR OS ACTIVOS DE VENDA: NOVOS MODELOS DE RETAIL

Evoluir os actuais modelos de retalho para os adaptar à evolução do mercado (concorrência), dos clientes e da tecnologia.

💡 DA EMPRESA DATA-DRIVEN A KNOWLEDGE-DRIVEN

Desenvolver serviços empresariais com o objetivo de consolidar e explorar os conhecimentos operacionais e comerciais, transformando-os em ações efetivas para a organização.

👤 ATRAÇÃO, AQUISIÇÃO E FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

Estratégias inteligentes que dinamizam a aquisição de utilizadores, desenvolvendo percursos de ligação por tipologia de cliente.

🌐 OMNISCANAL E OMNIPRESENÇA

Mais pontos de contacto, harmonizados na visão e na ação com o cliente e possibilitados por decisões inteligentes e rápidas que se adaptam à situação.

🏢 MELHORAR A COMPETITIVIDADE A PARTIR DO BACK OFFICE

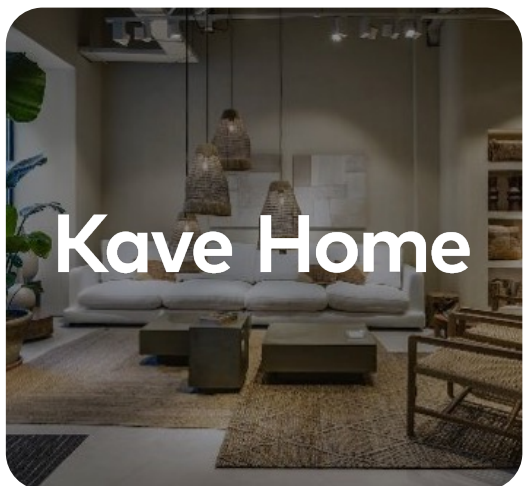
Obter informações em tempo real do back-office, dos fornecedores e até do front-office para ganhar competitividade, gerir a complexidade e satisfazer o cliente.

🌐 GOVERNAÇÃO DA COMPLEXIDADE E DA CAPACIDADE TECNOLÓGICA

Compreender o potencial da tecnologia, não só para sermos mais eficientes, mas também para encontrarmos soluções distintivas mais complexas que nos tornem mais competitivos num ambiente em grande mudança.



Experiência no **Retail**



Desafios estratégicos de modelo de negócio e da tecnologia

Pilares de diferenciação estratégica e de contribuição de valor



SUPERIORIDADE E DIFERENCIAÇÃO
DOS PRODUTOS



ATRAÇÃO, AQUISIÇÃO E
FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES



PERSONALIZAÇÃO E INTELIGÊNCIA NA
EXPERIÊNCIA DO CLIENTE



OMNISCANAL E OMNIPRESENÇA



DA EMPRESA DATA-DRIVEN A
KNOWLEDGE-DRIVEN



GOVERNAÇÃO DA COMPLEXIDADE E
DA CAPACIDADE TECNOLÓGICA



Pilares de diferenciação estratégica e de contribuição de valor

★ SUPERIORIDADE E DIFERENCIAÇÃO DOS PRODUTOS

Definir produtos distintos ou maximizar a percepção de valor dos produtos existentes, gerando uma posição distinta no mercado.

≡ PERSONALIZAÇÃO E INTELIGÊNCIA NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Reduzir o atrito dos processos do cliente com a empresa (onboarding, contrato, serviço ao cliente, ...), com mensagens e acções mais personalizadas.

💡 DA EMPRESA DATA-DRIVEN A KNOWLEDGE-DRIVEN

Conceber serviços empresariais para consolidar e explorar os conhecimentos operacionais e comerciais, tornando-os aplicáveis para a organização.

👤 ATRAÇÃO, AQUISIÇÃO E FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

Estratégias inteligentes que dinamizam a aquisição de utilizadores, desenvolvendo percursos de ligação por tipologia de cliente.

🌐 OMNISCANAL E OMNIPRESENÇA

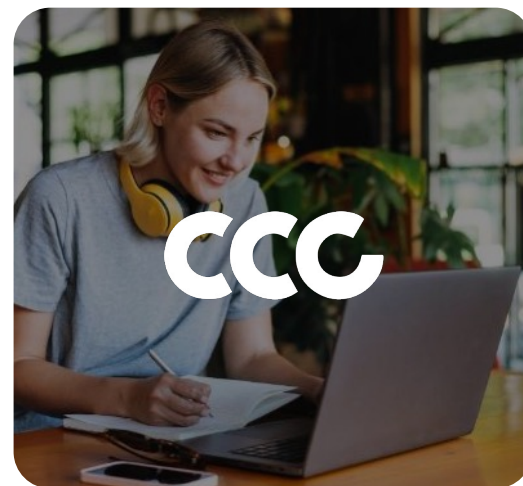
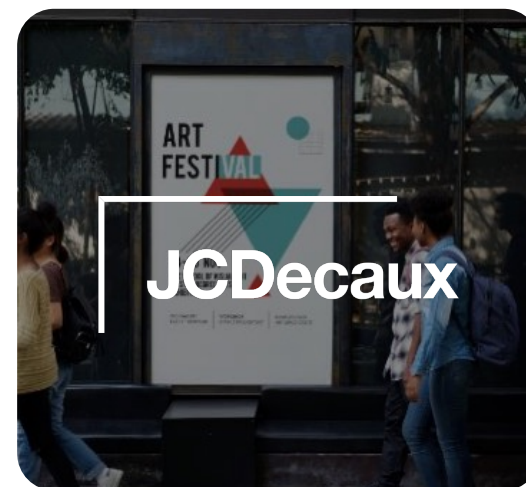
Mais pontos de contacto, harmonizados na visão e na acção com o cliente e possibilitados por decisões inteligentes e rápidas que se adaptam à situação.

🌐 GOVERNAÇÃO DA COMPLEXIDADE E DA CAPACIDADE TECNOLÓGICA

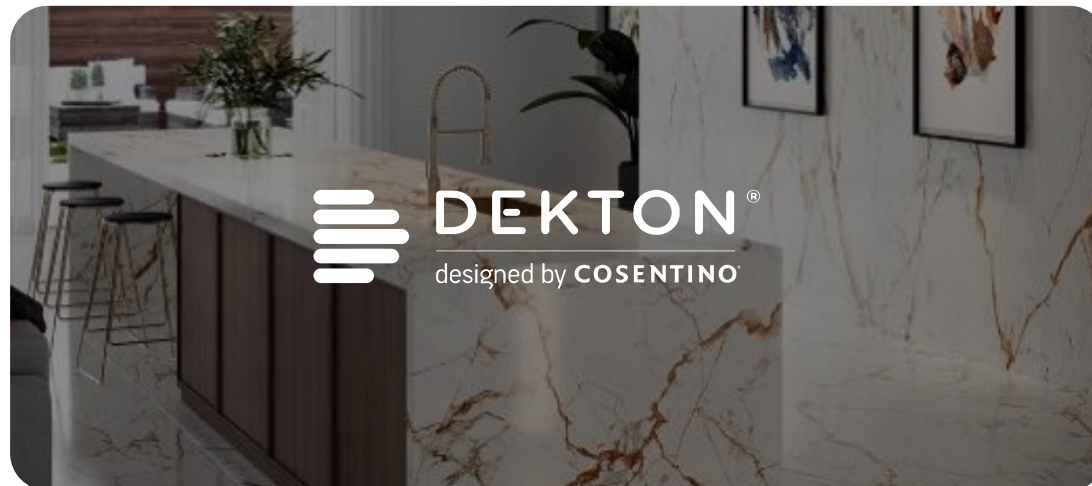
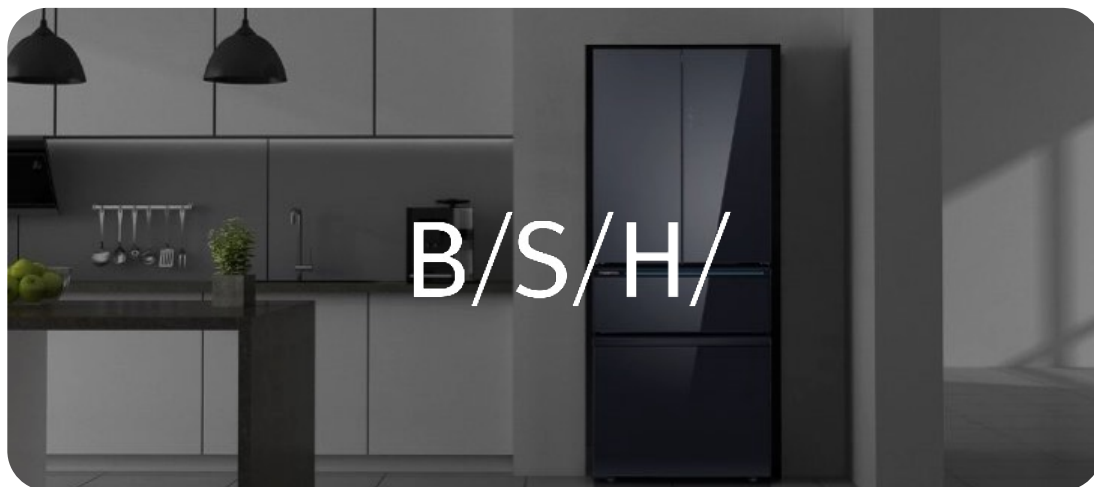
Abordar o aumento dos serviços e infra-estruturas de computação em nuvem, sistemas mais complexos, cibersegurança e a rápida evolução da conformidade legal e ética.



Experiência em **Serviços**



Experiência em **Indústria**





Soluções tecnológicas

Integradores e
potenciadores da
capacidade tecnológica.

[StrategicPlatform]





Soluções tecnológicas

Dispomos de perfis altamente especializados com uma vasta experiência na utilização das tecnologias mais avançadas.

Desenvolvemos ferramentas próprias que complementam as tecnologias existentes e que podemos implementar diretamente nos nossos clientes, eliminando assim o tempo inerente à curva de aprendizagem.

Trabalhamos com a tecnologia dos nossos clientes. Somos **integradores** de soluções e isso permite-nos ser **independentes de qualquer tecnologia**. Aplicaremos sempre o mais conveniente para cada solução e cliente :

- » Digital SAP: Permita agilidade, usabilidade e inteligência aos processos de operação e gestão empresarial do seu ERP.
- » Inteligência Artificial: Active os dados da sua organização para analisar causas, prever cenários e maximizar o valor das suas decisões com IA.
- » Assistentes de conversação inteligentes: Construa e reforce o canal inteligente e personalizado com os seus clientes e fornecedores.
- » Hiper-automação: Automatize processos de forma inteligente, orquestrando o seu valor para o negócio.



Soluções tecnológicas

Vantagens da contratação neste domínio:

1

Oferecemos **soluções sofisticadas** para **desafios complexos**. Não criamos tecnologia, oferecemos soluções.

2

Aplicamos a **tecnologia correcta** para resolver **desafios empresariais**, maximizando os recursos já disponíveis.

3

Desenvolvemos novas soluções incorporando as mais recentes tecnologias. Co-criamos, realizamos e experimentamos MVPs como mecanismos para garantir o sucesso.

4

Criamos **novas referências** a partir da aplicação de ferramentas comprovadas.

5

Arquitetura e integração: construímos soluções com as **tecnologias certas** e **integrarmo-las** no seu ecossistema.

6

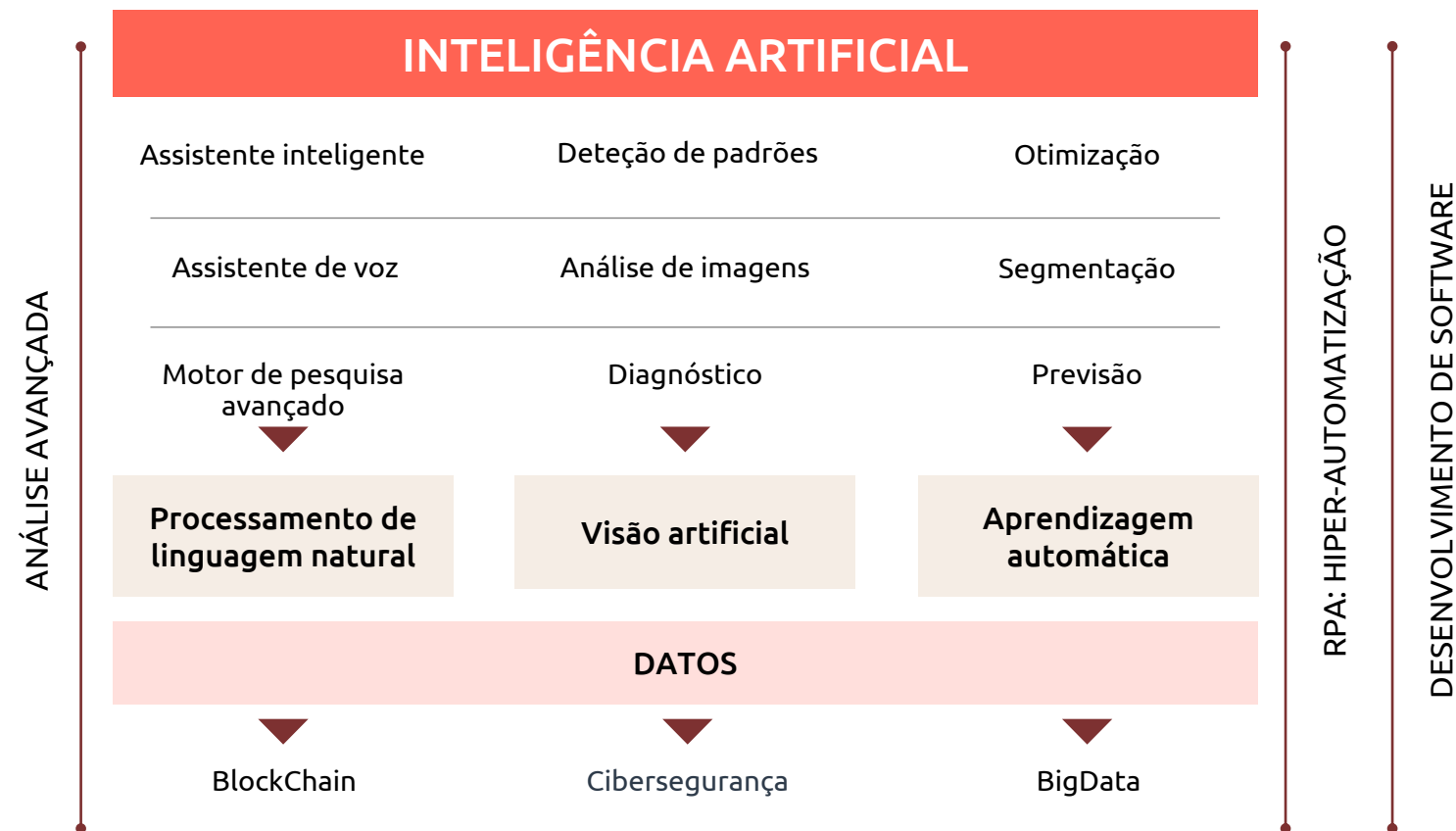
Tiramos o máximo partido das suas ferramentas para obter uma estrutura **operacional robusta**.

Capacidades

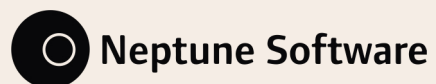
Utilizamos as mais recentes tecnologias, como a Inteligência Artificial e a utilização avançada de dados.

A robotização e o desenvolvimento de software complementam a geração de soluções inovadoras.

Somos especialistas nas mais recentes tecnologias e soluções tecnológicas amplamente adoptadas.



Parceiros tecnológicos





Relações Estratégicas com Clientes

[StrategicPlatform]





Relações Estratégicas com Clientes

À medida que progredimos em projetos com os nossos clientes, acrescentamos valor de forma transversal e estabelecemos uma relação profunda de máxima confiança, marcada pelo longo prazo e disponibilizando todo o conhecimento da empresa.

Levamos esta relação com os nossos clientes a um espaço mais elevado de competitividade para que possamos criar produtos e serviços superiores, que antes não eram possíveis.

Somos especialistas na criação de equipas de alto desempenho. Uma equipa escolhida pessoa a pessoa.

Os pontos fortes das nossas **equipas**:

- » Especialização
- » Comunicação
- » Confiança
- » Flexibilidade
- » Trabalho de equipa
- » Coordenação
- » Agilidade
- » Transferência de conhecimentos

Porque é que as **Relações Estratégicas com Clientes** são fundamentais?

Motivos e vantagens



CONHECIMENTO

- » Implementar uma nova tecnologia da qual não se tem conhecimento suficiente.
- » Numa altura de rutura, é necessário incorporar os recursos adequados para o fazer com sucesso.
- » Formar especialistas on-going.



TEMPO

- » Reduzir o intervalo de tempo na conclusão de um projeto.
- » Suavizar a curva de aprendizagem de uma nova tecnologia.
- » Aumentar as capacidades técnicas para atingir determinados objetivos do projeto.



RECURSOS

- » São necessárias pessoas com conhecimentos especializados em determinadas tecnologias.
- » É necessário testar a configuração e a volumetria de uma equipa antes de incorporar novos perfis.
- » Um projeto exige mais esforço do que o previsto e a urgência é elevada porque já está em produção e a receber feedback dos utilizadores.
- » É necessária manutenção para todos os desenvolvimentos e para garantir a sustentabilidade das aplicações.

Relações Estratégicas com Clientes

Vantagens desta área:

1

Terá uma **equipa multidisciplinar** equilibrada, do ponto de vista técnico, adaptada a um modelo de trabalho comprovado, com gestão direta realizada por um partner para assegurar os resultados pretendidos.

2

Somos uma equipa **sofisticada e de alto desempenho** que trabalhará dentro da sua organização, para facilitar a agilidade e a eficiência.

3

Trabalhamos com **metodologias ágeis** que permitem alterar as prioridades de cada fase do projeto, de acordo com os objetivos e necessidades do cliente, e estão orientadas para alcançar resultados tangíveis desde o início.

4

Esta equipa fornece soluções digitais desenvolvidas com **a mais recente tecnologia**, para ultrapassar desafios de negócio e servindo como alavanca de crescimento e otimização de recursos.



Objetivos de Relações Estratégicas com Clientes

Quando é fundamental incorporar as nossas equipas



GESTÃO DA MUDANÇA

Quando se verificam períodos prolongados de elevado crescimento ou alterações relevantes nos modelos de negócio ou nos processos operacionais.



INOVAÇÃO E RUPTURA

Quando é necessário introduzir tecnologias altamente disruptivas e se pretende reduzir o tempo de implementação e/ou a curva de aprendizagem.



CAPACITAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Quando os conhecimentos necessários para implementar um produto ou serviço não são da competência da empresa.



MANUTENÇÃO E APOIO

Quando for necessário, para garantir a sustentabilidade operacional, funcional e tecnológica de produtos, serviços e **projetos**.

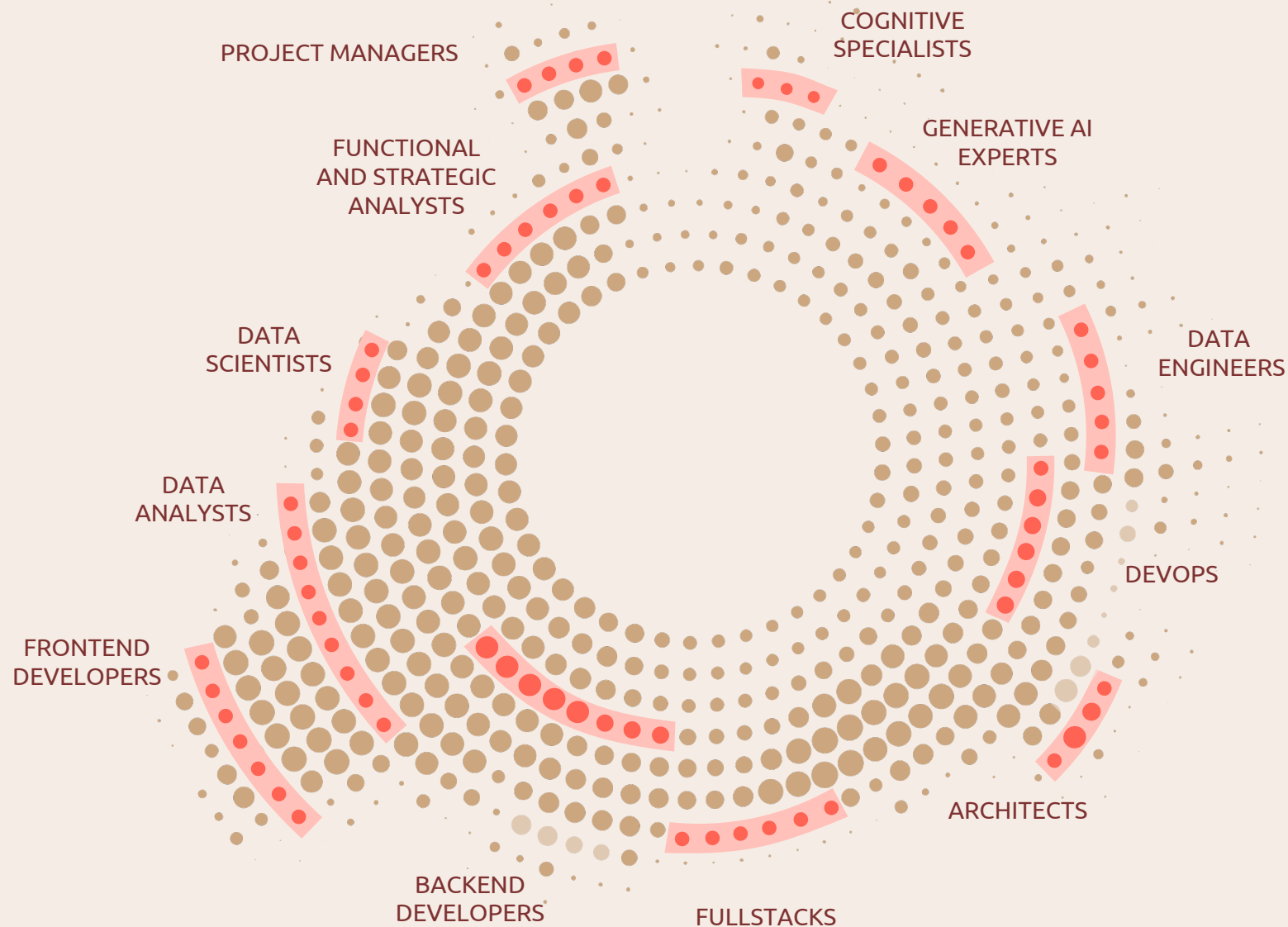


ESTRATÉGICO

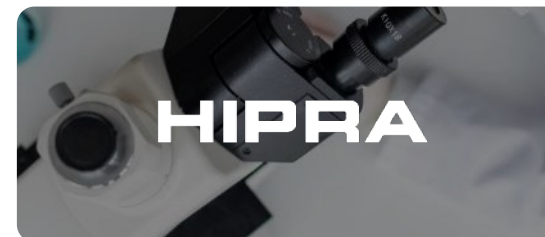
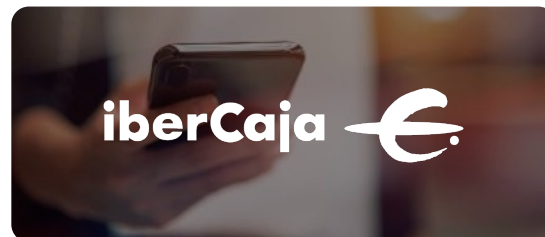


Perfis das Equipas

Especialistas nas mais recentes tecnologias e na utilização avançada de dados.



As nossas **Relações Estratégicas com Clientes**



[StrategicPlatform]

Barcelona

Madrid

Lisboa

CDMX

strategicplatform.com