



## BOAS PRÁTICAS

**8 maio | 10-11h**  
**Loyal Ecosystem**  
**Pedro Pires**

**Estratégias de Crescimento para os mercados  
maduros em sustentabilidade da Europa  
Central e do Norte**



**lisboa**  
**unicorn**  
**capital.**

**loyal**



# Agenda

---

1. Quem & Porquê
  2. Expandir na Europa – Focus nos Mercados Maduros em Sustentabilidade
  3. Discussão entre Pares
  4. Minhas Regras Práticas
  5. Discussão entre Pares
- 



lisboa  
unicorn  
capital®

loyal

[pedro.pires@loyal-ecosystem.com](mailto:pedro.pires@loyal-ecosystem.com)

European  
Innovation  
Council



THE EUROPEAN  
CAPITAL OF  
INNOVATION  
AWARDS **23**

# Quem & Porquê

## You



Quem és e porque aqui estás?

- **slido.com** with **#6575455** 1. Go to => [www.slido.com](http://www.slido.com) 2=> Enter #6575455

Joining as a participant?

# Enter code here



- <https://app.sli.do/event/ndRrkaL6GBw2piCaaNN6Pm>



- Empreendedor
- Co-Fundador Loyal
- Estratégia, Defesa Pessoal, Estratégia através da Defesa Pessoal
- Modelos de Negócio, Estratégia de Crescimento



- Desde 2014
- Consultora Descentralizada
- Expansão para/na Europa
- Market Research, Go-To-Market, Market Development
- Unidades: Business, Policy, Behavior



lisboa  
unicorn  
capital

loyal

pedro.pires@loyal-ecosystem.com



THE EUROPEAN  
CAPITAL OF  
INNOVATION  
AWARDS 23

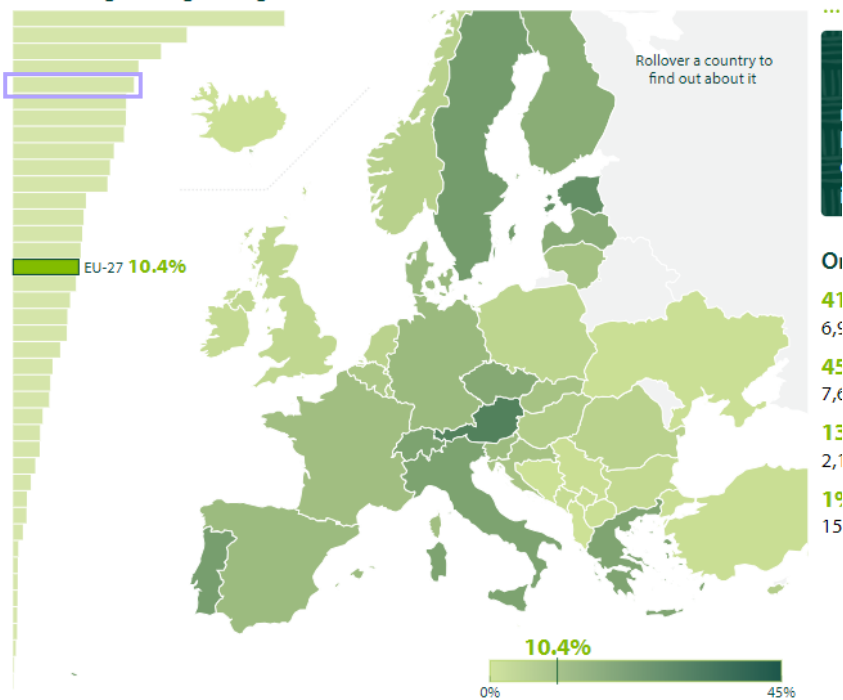
# Mercados Europeus

## Organic in Europe

Production

Retail Market

Percentage of organic agricultural land

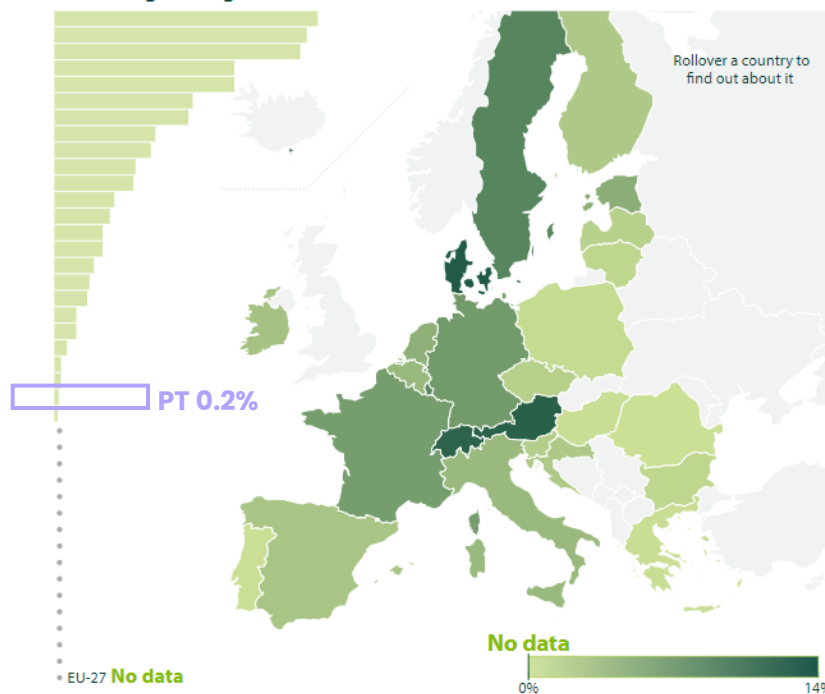


## Organic in Europe

Production

Retail Market

Percentage of organic retail sales



Maturidade de Mercado é Consumo, não Produção

## IFOAM Organics Europe

- Produtos Orgânicos como Proxy dos produtos sustentáveis
- TOP Consumo: DK, AU, SW, LU, SWE, DE, FR, EST, NL, BE

# Regras Práticas | Baseadas na experiência



**T1. FFF Bio** Rule of Thumb



**T2. BBJ Gracie** Rule of Thumb



**T3. Flanking** Rule of Thumb



**T4. MMA** Rule of Thumb



# T1. FFF Bio

\ Bio will Trigger: Freeze, Fight or Flight



\ Tomada de Decisão Estratégica  
=> Go Big | Go Bold | Go Resilient



Qual é a vossa estratégia?

Joining as a participant?

# Enter code here



slido.com with #6575455 or

Go to => [www.slido.com](http://www.slido.com) 2=> Enter #65754455

# T2. BJJ Gracie

\ A História da Família Gracie [Jiu-jitsu Brasileiro]



\ Antecipar/Treinar Contexto em Casa

\ Antecipar: Equipa ↔ Feedback Produto ↔ Iterar  
antes de expandir

# T3. Flanking

- \ Flanking como tática militar – o terreno é determinante
- \ Maior parte dos players quer entrar em França ou Alemanha
- \ Estás pronto para entrar em mercados tão vastos, competitivos, maduros e culturalmente específicos?
- \ Considera Flanking: Entra primeiro em mercados similares mas mais pequenos antes de entrar nos de maior dimensão. (ex: Lux/Be antes de França, Países Baixos antes da Alemanha)





# T4. MMA Learning

\ Mix Martial Arts: Mistura Complementar de um Conjunto de Competências [Skill set].

\ Quando testares um mercado, não testar isolado (1), pelo menos 2 mercado e Complementares. (ex: Se França Big, então Estonia Small; Se elevada propensão a pagar por produtos sustentáveis Dinamarca, então Roménia que é preço sensível)



# Os vossos casos | Discussão



[pedro.pires@loyal-ecosystem.com](mailto:pedro.pires@loyal-ecosystem.com)

