

## Parcerias estratégicas como potencializadoras de negócios



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: José Paulo

Integrar-se a marcas consolidadas, alinhadas ao objetivo de ampliar o público-alvo e explorar novos mercados, é uma estratégia importante para potencializar o crescimento dos negócios. Isto não apenas impulsiona o fluxo de vendas, mas também desencadeia uma série de benefícios provenientes de colaborações com empresas de segmentos complementares.

Essas parcerias compreendem desde o compartilhamento de recursos até a inovação colaborativa, a partir da combinação de conhecimento e experiências para a criação de produtos ou serviços únicos. Tal abordagem não só oferece agilidade competitiva, explorando as oportunidades do mercado, mas também fortalece a resiliência empresarial, minimizando riscos e aumentando a adaptabilidade diante das mudanças no cenário.

No dinâmico setor de **consórcios**, que vem crescendo e incorporando novos segmentos, a importância das parcerias estratégicas é ainda mais latente. Maior

administradora independente de **consórcio** do país em créditos ativos, a Ademicon, por exemplo, tem se unido a marcas de diversos setores, como o agrícola, de veículos leves e pesados, de varejo e até mesmo do futebol, agregando valor à reputação e construindo uma base sólida de confiança junto aos consumidores.

Podemos citar também como exemplo a parceria entre duas empresas gigantes em seus segmentos, a Nike e a Apple, que trabalham juntas desde o início dos anos 2000. Desta junção foi possível criar o Nike+, aplicativo que usa a tecnologia de rastreamento de atividades em roupas e equipamentos esportivos em sincronia com o iPhone. A tecnologia permite aos usuários rastrear e registrar dados de exercícios, o que proporcionou uma revolução nos dois segmentos em que as companhias atuam.

É como diz o ditado popular, a união faz a força, e na construção de parcerias estratégicas essa força é a chave para alcançar resultados extraordinários. Segmentos diferentes podem ser complementares na medida em que ampliam as visões de mercado, proporcionando benefícios para toda a cadeia econômica, agregando experiências diferentes e atuando como um catalisador de ideias.

. Por: Tatiana Schuchovsky Reichmann, CEO da Ademicon.

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC - Consórcio, Consórcios