



SOMOS ESTRATEGISTAS SISTÊMICOS

Trabalhamos para que organizações enriqueçam a si,
seus clientes e seu ecossistema.

Não adianta falar de **Marca
sem falar de Negócio.**

Não adianta falar de **Negócio
sem falar de Ecossistema**

Não adianta falar de **Ecossistema
se ele não for o foco da sua Marca.**

Negócio sem Marca = *Commodity*

Marca sem Negócio = *Discurso Vazio*

Ambos sem Ecossistema = *Crescimento Limitado.*

Algumas perguntas que fazem as pessoas chegarem até nós

Sobre o que acontece dentro da Organização

- Como **fortaleço a cultura** e crio conexão entre meu time?
- Por que meu time **entende a estratégia** mas não pratica no dia a dia?
- Como transformo o que sei fazer em algo que **meu time faça sem mim**?

Sobre a relação com o Cliente

- Qual a melhor estratégia para colocar **um produto novo no mercado**?
- Como **me diferencio num mercado** onde todo mundo diz a mesma coisa?
- Como faço meu **discurso de impacto** conversar com quem só quer saber de resultado?

Sobre onde se está inserido

- Como crio/organizo **novos negócios** alinhados a um propósito central?
- "Como faço **negócios diferentes se fortalecerem entre si**, em vez de disputarem atenção e recurso?"
- Como **mapeio novas oportunidades** dentro do meu próprio contexto?
- Quem eu preciso **escutar antes de tomar a decisão** de expandir meu negócio?



FRENTES DE ATUAÇÃO

As quatro frentes que estruturam nosso trabalho.



1. BRANDING PELA LENTE INTREPDA

Transformar uma Organização em um Movimento

Uma Organização não se mantém saudável só fazendo boas entregas para os seus clientes. Ela também precisa fazer sentido para quem trabalha dentro dela e para o ecossistema em que está inserida. Nosso Branding cruza essas 3 camadas, alinhando o incômodo central de quem lidera o Movimento e o que mundo ao redor pede.

2. INTELIGÊNCIA SISTÊMICA

Inteligência sistêmica acoplada a quem decide

Acoplar à liderança um time estratégico para ser o apoio a partir de pesquisa, cruzamento dados e inteligência sistêmica. Entendemos o sistema por trás de cada desafio e devolvemos para quem decide uma leitura clara do que está realmente em jogo e como seguirmos na construção.

3. ESTÚDIO LAB

Experimentar e construir o que ainda não existe

Um espaço de projetos criativos e experimentação, onde novas ideias, novos materiais, novos produtos, novos serviços, ganham forma, são testadas e podem se tornar negócios e inovações de relevância.

4. EDUCAÇÃO VIVA

Experiência intrepda transformada em formação

Transformar a inteligência, o conhecimento e a experiência intrepda em trilhas práticas e teóricas, para que os profissionais envolvidos tenham autonomia e ferramentas para enfrentar seus desafios e resolver as tensões que vivem.

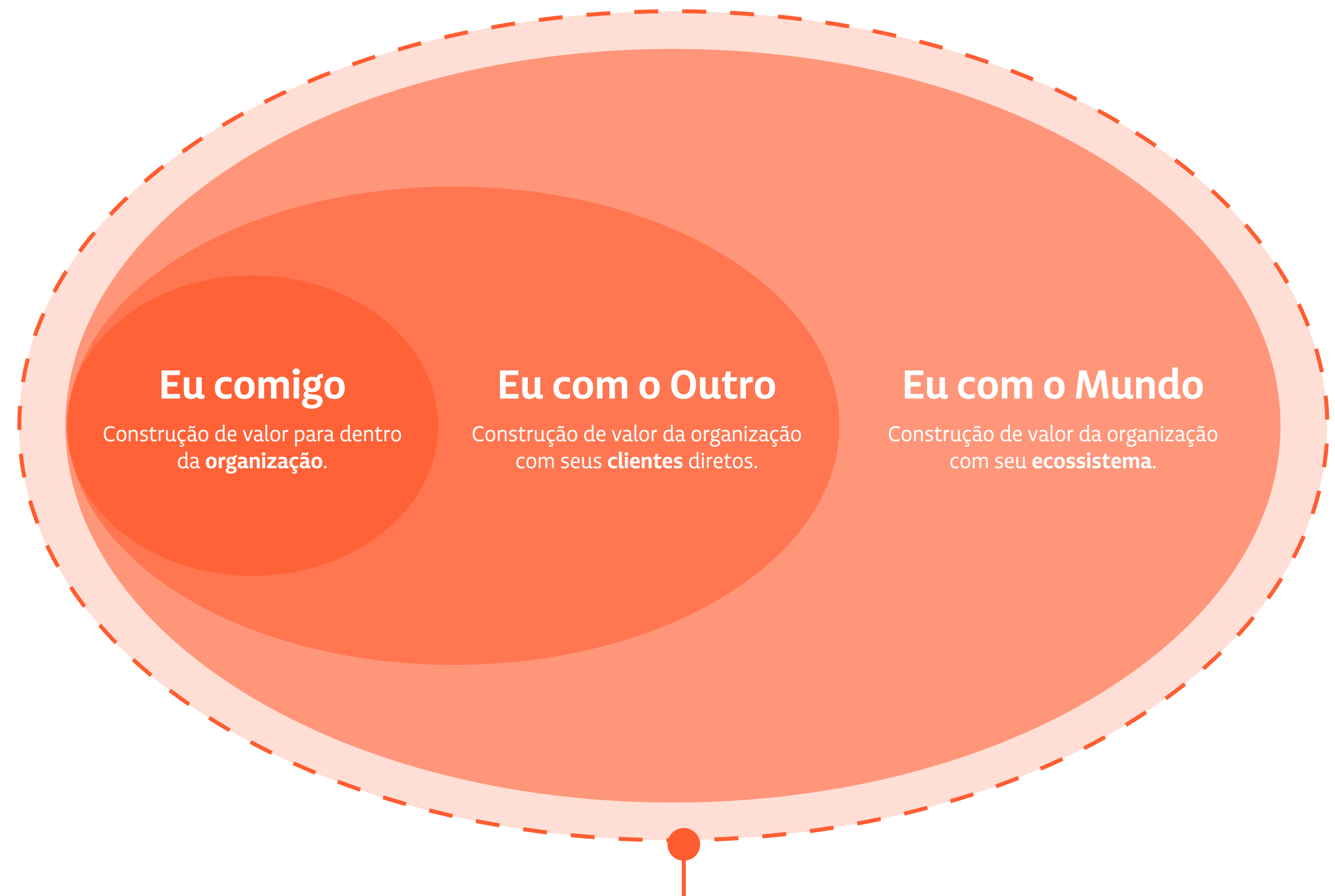
Você pode entrar por qualquer Frente e, a partir de novas oportunidades, surgem projetos que podem envolver outras frentes.

1. BRANDING PELA LENTE INTREPDA:

Organizações como Movimento

Um Movimento nasce quando aquilo que mais incomoda quem lidera uma organização encontra algo que o mundo precisa. É desse encontro que sai um propósito verdadeiro, não um que soa bonito, mas um que a Organização sustenta porque dói nela.

A partir daí, esse propósito ganha corpo em três camadas: dentro da organização, na relação com quem ela “entrega”, e no ecossistema em que ela vive. Quando as três se alinham, a organização deixa de crescer sozinha e passa a prosperar junto, com seus clientes, colaboradores e com o mundo à sua volta.



Branding pela lente intrepda

Transformar uma Organização em um Movimento

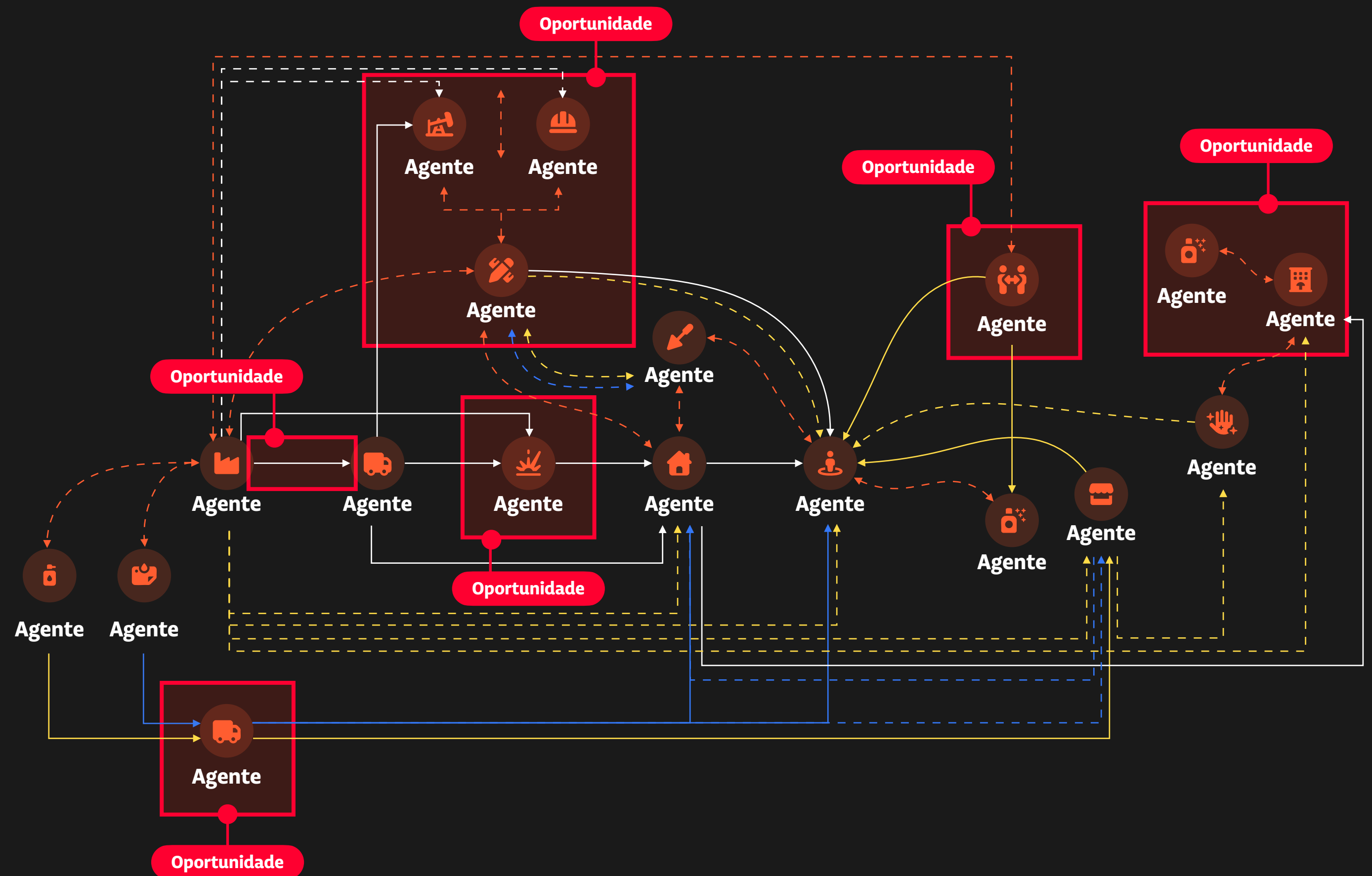
2. INTELIGÊNCIA SISTÊMICA:

Inteligência acoplada a quem decide.

Conhecer o mapa de um desafio é o que permite enxergar melhor e, por consequência, decidir melhor.

Quando entendemos as diferentes camadas do nosso ecossistema e a complexidade que existe por trás dele, conseguimos observar coisas que ficavam escondidas como dores e desejos reprimidos, gargalos ocultos, conexões que ainda não foram feitas... É daí que nascem oportunidades claras de negócio, de parceria, de novas iniciativas. O que estava fora do campo de visão aparece.

A Análise do Ecossistema é o começo de uma jornada. Direcionamos o que fazer com o que ele revela, acompanhamos o colocar em prática e seguimos juntos ao longo da jornada.



3. ESTÚDIO LAB:

Experimentar o que ainda não existe.

Nossa Frente mais recente, **o Estúdio LAB é onde a intrepda coloca a própria capacidade criativa para inventar e desenvolver**, com o próprio tempo e o próprio risco.

Parte desses projetos é autoral (como transformação de resíduos em produtos e soluções; tabuleiro de facilitação para terapeutas; ou um laboratório de facilitação).

E essa mesma capacidade se abre para Organizações ou Pessoas que têm um projeto parado na gaveta que precisa ser lapidado e colocado no mercado. Entramos para destravar, testar e co-criar, com o objetivo de transformar os projetos em negócio.

4. EDUCAÇÃO VIVA:

Experiência intrepda transformada em formação.

Antes de qualquer formato existir, a gente entende o campo: o que está vivo nas pessoas, qual é o cenário, quais desafios estão em jogo e o que de fato precisa ser construído.

O formato vem depois, como consequência, nunca como ponto de partida. É o contexto que diz se o caminho é uma conversa rápida ou um processo longo.



PROJETOS

Conheça alguns de nossos projetos



De importadora a articuladora do ecossistema.

Saúde e Tecnologia Médica · Dez 2024 – Jul 2025

O QUE TROUXE A LAS ATÉ NÓS

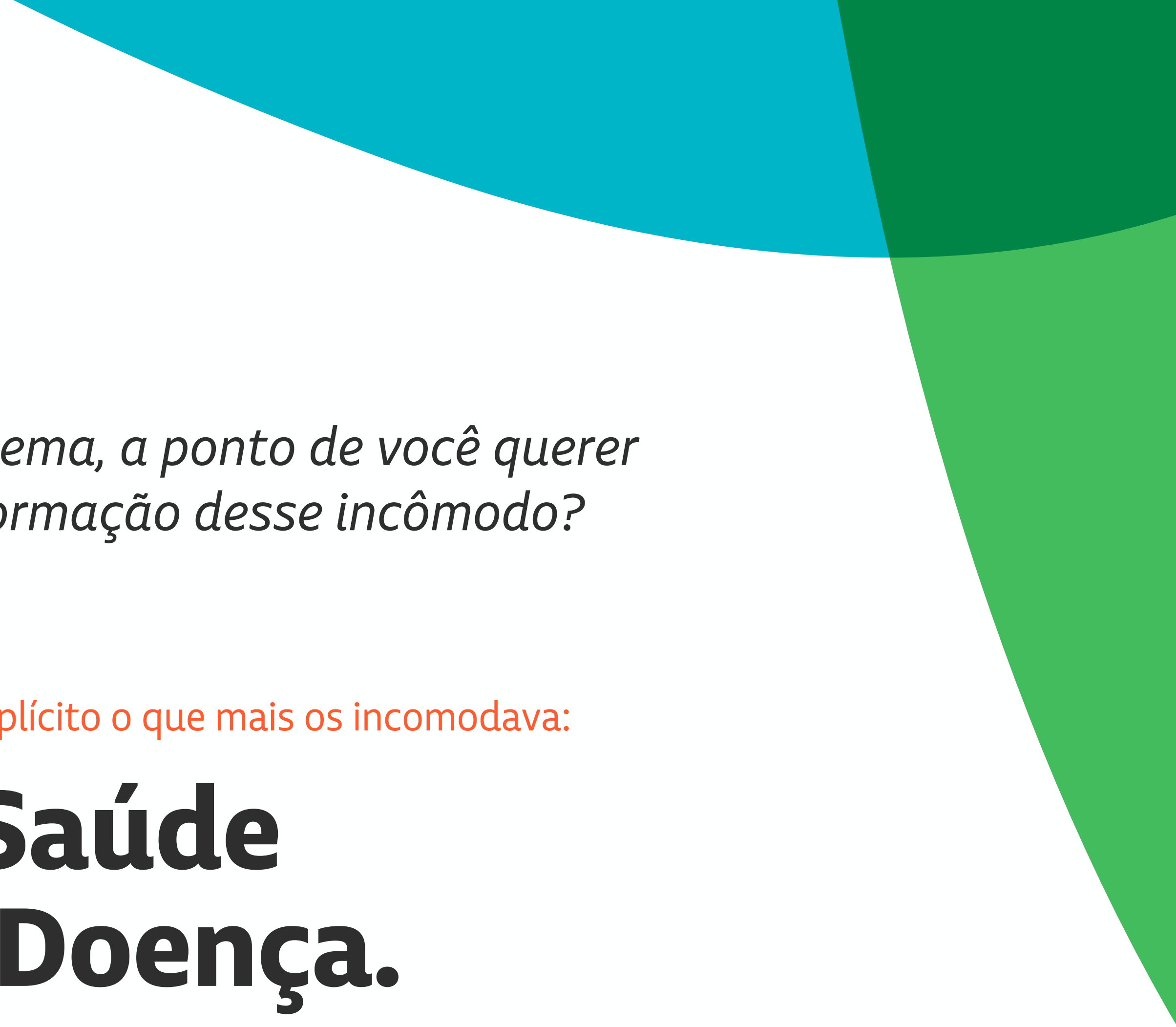
A LAS importa tecnologia médica de ponta para o Brasil há quase duas décadas. Nesse caminho, virou três negócios diferentes, e os sócios já pensavam nos três seguintes.

Cada negócio novo trazia uma pergunta sem resposta pronta. Cada um deveria ter marca própria e caminhar sozinho, como a Ambev faz com suas cervejas, ou todos deveriam falar sob um nome só? Queriam abrir uma fábrica, e não sabiam se ela deveria nascer relacionada a uma Marca-mãe ou como algo à parte.

Por dentro, essa falta de resposta aparecia no dia a dia. O time dividia esforços sem um critério comum, e a forma de falar com os clientes mudava conforme quem estava na conversa.

Entramos para pesquisar o universo LAS por inteiro e levar essas perguntas a um passo além.





Começamos o processo com a pergunta de sempre aos sócios:

O que te incomoda mais ao olhar pro seu ecossistema, a ponto de você querer transformar sua Organização em MEIO de transformação desse incômodo?

O processo de diálogo e facilitação abriu um campo que tornou explícito o que mais os incomodava:

**Ver o ecossistema da Saúde
prosperar em cima da Doença.**

Eis a base do Movimento.

O QUE ENXERGAMOS

O mapa que faltava

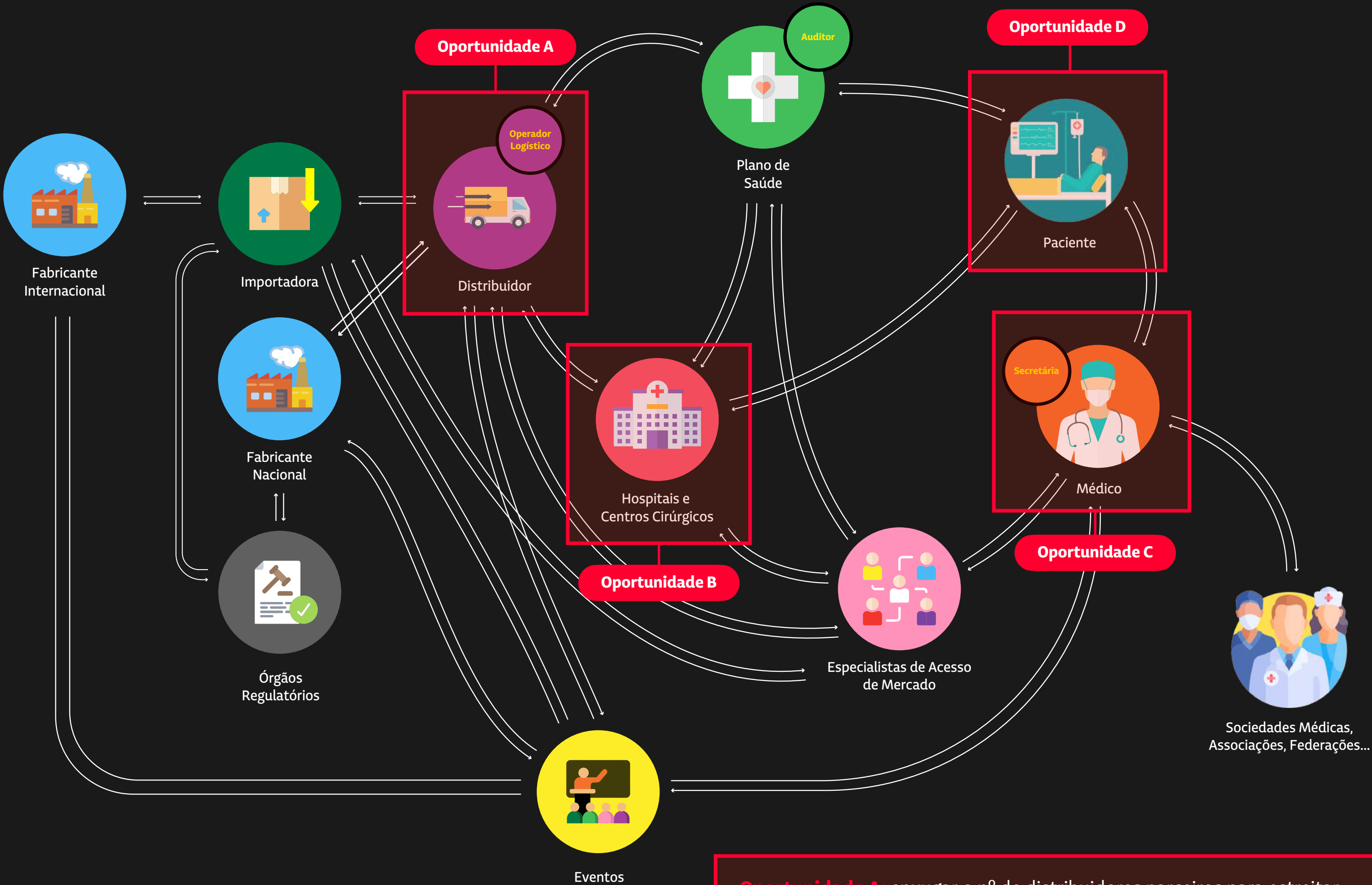
Com esse incômodo em mãos, nossa pesquisa foi ao ecossistema aprofundá-lo. Mapeamos onde aquilo que incomodava os sócios estava, de fato, no ecossistema. Encontramos duas coisas.

A primeira embasava a visão deles: um sistema de saúde organizado em torno da doença, que sustenta seus custos tratando o que já adoeceu e presta menos atenção ao que mantém as pessoas saudáveis.

A segunda: os agentes desse ecossistema (fabricantes, distribuidores, hospitais, médicos, planos de saúde, pacientes) quase não se comunicam fora da relação comercial. Cada um olha para os próprios indicadores, e o que poderia circular entre eles como informação, cuidado e conhecimento fica preso na transação.

O incômodo dos sócios tinha virado um mapa. E o mapa mostrava onde agir.

Veja algumas das oportunidades materializadas que surgiram ao longo do processo.



- Oportunidade A:** enxugar o nº de distribuidores parceiros para estreitar laços e apoiar a venda de maneira qualitativa.
- Oportunidade B:** entregar uma defesa detalhada e pré-pronta para que o Hospital ganhe força de argumentação e aumente as aprovações dos Planos.
- Oportunidade C:** elaborar as trilhas de educação e começar a monetizar parte da trilha para aumentar frente de faturamento.
- Oportunidade D:** abrir frente B2C com produtos de venda direta na área da prevenção e geração de saúde.

A VIRADA

De importadora a Movimento

A virada foi deixar de tratar a LAS como uma importadora de bons produtos e passar a tratá-la como o centro de um **Movimento**: um ecossistema em que fabricantes, distribuidores, médicos e pacientes se organizam em torno de gerar saúde, e não de administrar doença.

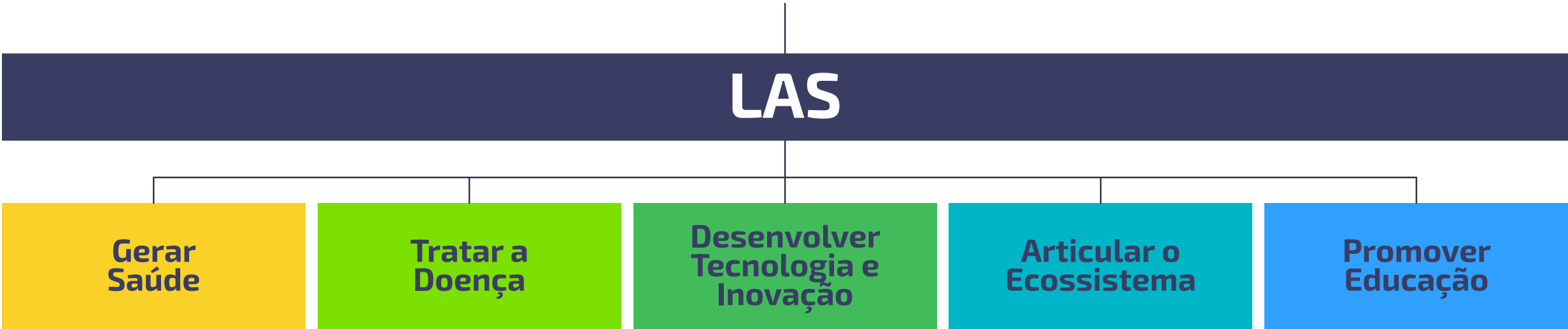
Isso reposicionou até o nome: "LAS&Co" falava de um portfólio de negócios; "LAS FOR LIFE" direciona a identidade para a vida e o cuidado, não para a estrutura empresarial por trás.

Mas um Movimento só sai do discurso quando vira estrutura. Como o ecossistema tem desafios diferentes em cada ponto, atuar nele exige formas de atuação complementares.

Foi por isso que dividimos o Movimento, negócios existentes e futuros, em cinco frentes de atuação com propostas de valor complementares. São elas que respondem à pergunta que todo Movimento precisa responder para não virar promessa vazia:
“tá, mas como colocar isso em prática?”

MOVIMENTO LASFORLIFE

Transformando a Indústria da Doença em Indústria da Saúde

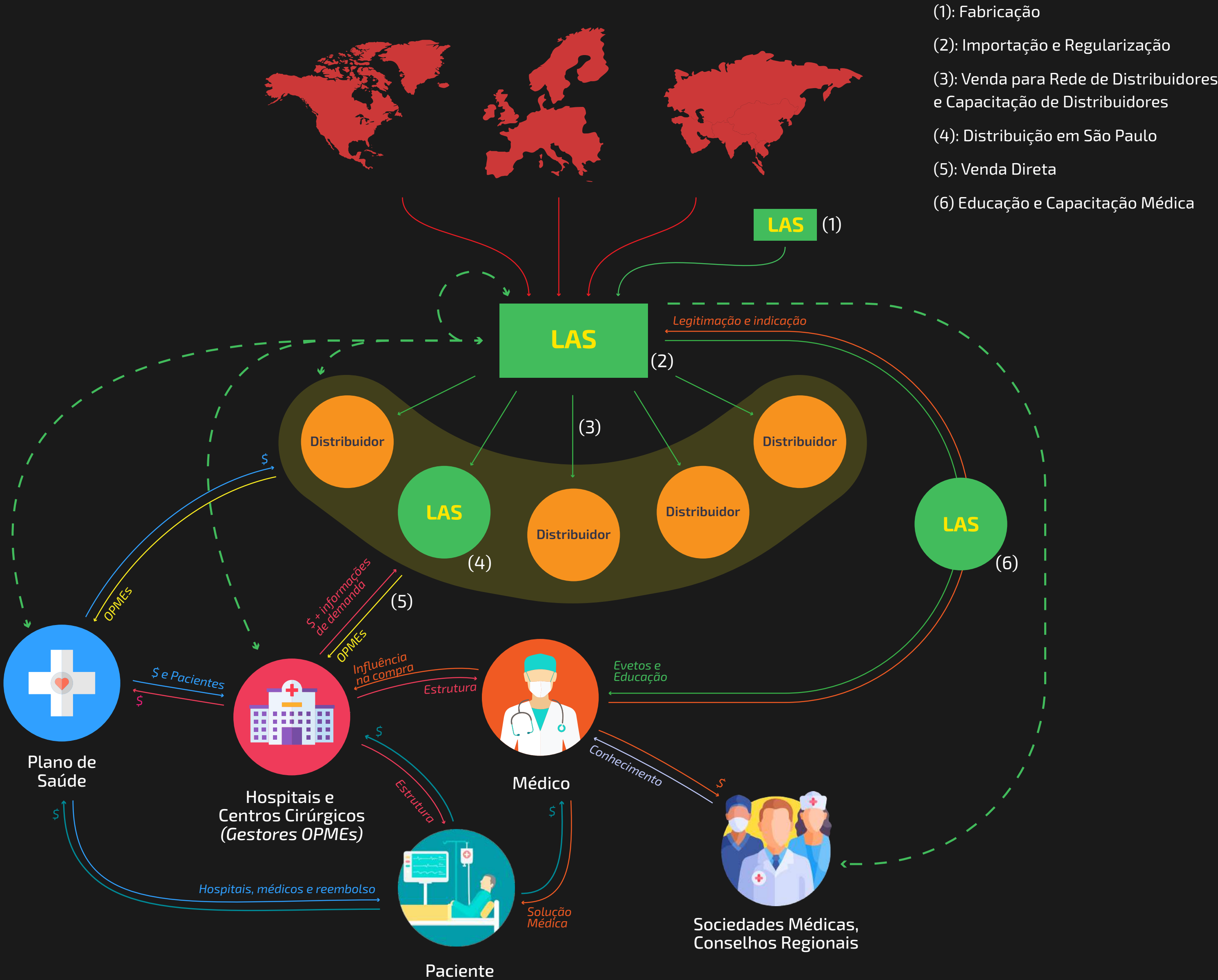


CRUZAMENTO NEGÓCIOS + ECOSSISTEMA

Movimento aplicado ao Ecossistema

Com as cinco frentes definidas, cruzamos as atuações do Movimento com o mapa que tínhamos levantado e desenhamos como a LAS passa a agir em cada fluxo.

E esse mapa é vivo: à medida que o Movimento avança e o ecossistema responde, novas conexões aparecem e o desenho se complexifica.



O símbolo do Movimento



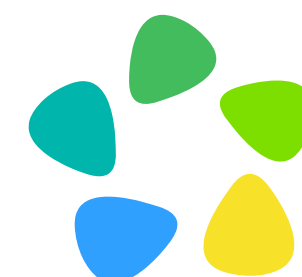
A logo antes do processo.



Decidimos não nos distanciar das formas originais para mostrar uma evolução (não uma ruptura).



Cada palheta representa um Agente do ecossistema LAS e, ao mesmo tempo, as 5 Frentes de Atuação do Movimento.



Todos os Agentes no ecossistema da Saúde atuam com um mesmo propósito no centro: gerar vitalidade às pessoas.



O Movimento LAS tem como objetivo aproximar esses Agentes para unir forças, sem perder a transparência nas relações



E assim surge a logo do Movimento **LASFORLIFE**

A ARQUITETURA

Negócios que materializam o Movimento

A LAS tinha vários negócios crescendo em paralelo: LAS Brasil, NEXT, Conexa, LAS Go, Bio For Life... cada um disputando atenção e recurso como Marcas separadas. Em vez de somar identidades, reunimos todos como assinaturas de um Movimento único.

Na prática, cada frente mantém sua função e sua cor, mas fortalece a percepção do todo em vez de competir com ele. E toda comunicação de produto passou a trazer a marca LAS à frente da Marca do equipamento, para que a excelência que chega ao médico tenha um nome por trás, o de quem articula, não o de quem só revende.



Gerar Saúde

LASsocial
LASsports

Tratar a Doença

Especialidades

Promover Educação

LASacademy
LASclubs
LASTalks
LASxperts
LASxperience

Articular o Ecossistema

LASsummit
LAScast

Desenvolver Tecnologia e Inovação

bioFORLIFE

AS PRIMEIRAS MUDANÇAS

O que ficou diferente

A presença digital, que estava espalhada em várias contas e vários sites, virou uma só (mais simples de sustentar e mais coerente de encontrar).

A rede de distribuidores diminuiu de propósito, ficando menor e mais qualificada, mais próxima de quem de fato leva a tecnologia à ponta.

E o time passou a enxergar o Movimento por inteiro: onde cada negócio atua, como se conectam, o que cada um sustenta.

Uma das frentes, a LASacademy, começou a transformar em jornadas de formação o conhecimento clínico que a LAS antes distribuía de graça e, com esse direcionamento, passou a gerar receita recorrente.





Desdobramentos Gráficos

Quais os principais usos do Oxiplex?



Aderência

Aenean suscipit pretium dolor, ut elementum erat venenatis et. Vestibulum a iaculis quam. Donec molestie ante vitae nibh dapibus euismod.

Durabilidade

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aliquam odio nibh, viverra ut suscipit vitae, maximus sit amet dui. Donec mattis ante eu blandit mattis.

Resistência

Aliquam odio nibh, viverra ut suscipit vitae, maximus sit amet dui. Donec mattis ante eu blandit mattis. Curabitur et eros sit amet ante scelerisque lacinia sit amet et mauris.

Conheças as 4 frentes do LASacademy

A **LAS**academy é focada em suprir as necessidades educacionais, científicas, de inovação e produtos no mercado de dispositivos médicos

Educação 360º





summit
2025

Seja bem-vindo ao
LASSummit 2025!



Compartilhar
conhecimento
multiplica
resultados

LASacademy



ao
LASFOR

Transformando a Indústria da Saúde
em Indústria da Saúde



LAS





www.lasforlife.com.br www.lasummit.com.br [@las_forlife](https://twitter.com/las_forlife)

Qual é o Futuro da Saúde no Brasil?

Inscrições abertas para o LASummit 2025

Suspendisse ante mi, fermentum non ex eu, sollicitudin semper ante. Aenean aliquam, massa quis vestibulum posuere, odio quam condimentum mauris.



LASummit
2025

"Em 20 anos de mercado, nunca vi um mapeamento do ecossistema da saúde tão completo."

— Fernando Botelho, Gerente de Markting da LAS

Principais Resultados no Negócio

Arquitetura simplificada

A unificação dos negócios sob a Marca LAS eliminou a necessidade de manter redes sociais, CRMs e sites separados, reduzindo complexidade operacional e custo.

Relacionamento qualificado.

A rede de distribuidores diminuiu de tamanho e ganhou qualidade, ficando mais próxima de quem de fato leva a tecnologia à ponta.

Educação como receita.

A LASacademy transformou conhecimento clínico que antes era dado de graça numa frente de faturamento: mais de 300 médicos já passaram pelos seus programas, e 32 estudos de caso foram publicados em 2024.

Novo modelo de negócio.

O trabalho abriu caminho para a LAS entrar no B2C. Neste ano, a empresa assinou contrato para trazer ao Brasil uma marca internacional de suplementos.

Expansão alinhada ao Movimento.

A Bio For Life, que nasceu como ideia durante o próprio projeto, hoje é uma assinatura da frente de Desenvolver Tecnologia e Inovação, crescendo dentro da arquitetura única da LAS, em vez de competir por atenção como mais uma marca.

ALGUNS OUTROS CASES



Perto de completar 40 anos, a Deep queria evoluir o seu posicionamento, e a intrepda foi responsável por isso: ajudamos a transformá-la num **Movimento contra o desperdício de alimentos**. Entre os novos negócios que nasceram dali está a Deepen, frente de consultoria que leva esse conhecimento a outras empresas que também querem reduzir o próprio desperdício.



Fundado por Ale Sampaio para dar continuidade ao legado do jornalista Dom Phillips na Amazônia, o Instituto nasceu de uma pergunta dele mesmo: "Como salvar a Amazônia? Pergunte a quem sabe." Ajudamos a dar forma a esse legado, escutando antes de organizar, para que ele seguisse vivo como **Movimento de educação e valorização da floresta e dos seus povos**.



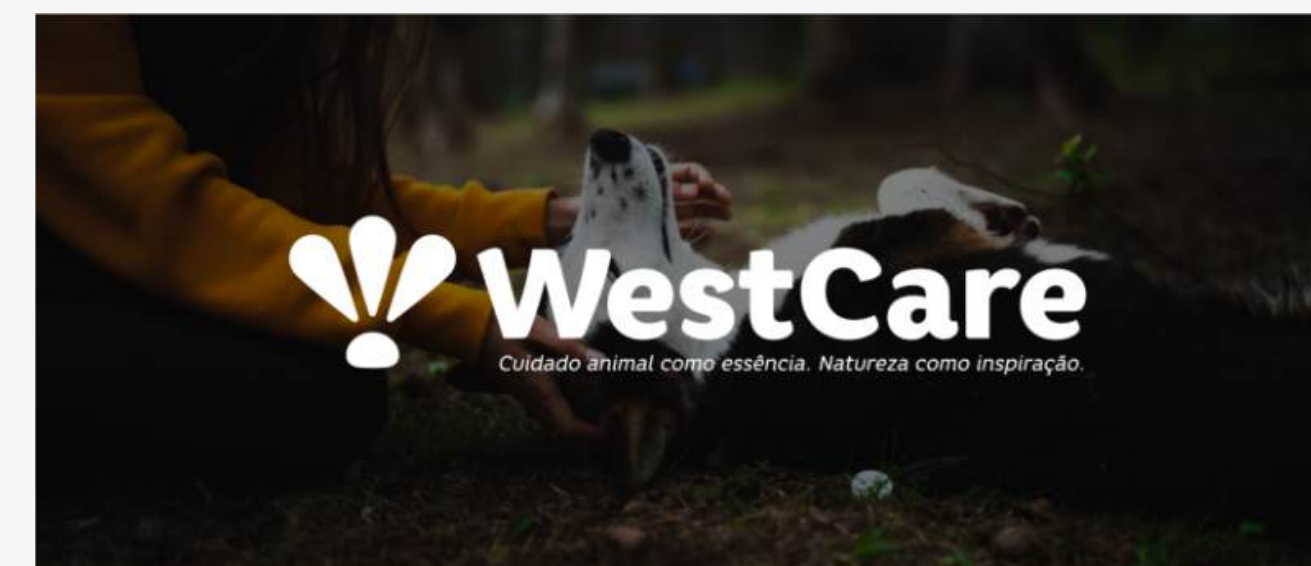
A Doméstica Legal vivia uma confusão entre a empresa e o instituto, sem saber como falar com os dois lados da relação de trabalho doméstico, empregadores e trabalhadoras. Ajudamos a estruturar os dois como o mesmo **Movimento em prol do emprego doméstico**, com comunicação diferenciada a cada público, o que abriu caminho para novos serviços voltados às trabalhadoras.



Três sócios com especialidades diferentes buscavam um posicionamento que unisse as três numa só essência. Ajudamos a estruturar a CSL como um **Movimento de aprimoramento das relações humanas**, de onde nasceu o Ciclo Virtuoso dos Relacionamento, conceito que seguiu orientando o escritório muito depois do fim do projeto.



Deise lidera, desde 2014 em parceria com a intrepda, um **Movimento de protagonismo comunitário na favela do Cantagalo**. Ajudamos a dar estrutura visual e comunicação para que projetos como o Jardim da Deise ganhassem força, além de apoio na sua trajetória como candidata a cargos políticos.



O dono do hospital veterinário WestCare, carregava um incômodo: a desvalorização dos profissionais da área era consequência direta da desvalorização da vida animal. Ajudamos a transformar a WestCare num **Movimento de reconexão entre pessoas, animais e natureza**, elevando o hospital de prestador técnico a voz dessa causa.

Para saber mais, acesse www.intrepda.com

TIME

Conheça quem faz parte do Movimento Intrepida

Núcleo



Conrado Bassini
Fundador



Claudio Wenerck
Designer Estratégico



Ale Gnattali
Psicólogo e Facilitador



Rede



Tarcio Borgo
Designer de Sustentabilidade



Luis Ludwig
Designer de Dados



Luisa Lunière
Estrategista Jr.



Fernanda Veiga
Designer de Produto



João Agudo
Designer de Produto



Roberta Cordeiro
Designer UX/UI e IA





intrepda

*Ninguém muda o mundo
sendo como ele.*

contato@intrepda.com

www.intrepda.com

21 9898 5 4343

