

Auto Diagnóstico Empresarial

**Como desvendar oportunidades escondidas de
crescimento e lucratividade**



Auto Diagnóstico Empresarial

Como desvendar oportunidades escondidas de crescimento e lucratividade

Introdução

Em um mundo empresarial dinâmico e desafiador, compreender a saúde e o funcionamento interno de sua empresa é crucial para atingir resultados e manter uma trajetória sustentável.

Apresentamos a você o guia prático para realizar um **Auto Diagnóstico Empresarial**, uma ferramenta valiosa para revelar oportunidades ocultas de crescimento e benefícios à lucratividade do seu negócio.

Neste e-book, mergulharemos na autoavaliação que abrange os quatro pilares fundamentais de uma empresa: Vendas, Financeiro, Marketing e Operações. Cada pilar é uma peça essencial no quebra-cabeça empresarial, e através da avaliação de cada um deles, você estará capacitado para tomar as melhores decisões, que moldarão o sucesso futuro do seu empreendimento.

Acreditamos que o primeiro passo para o crescimento é a **autoconsciência** empresarial. Ao responder às perguntas estratégicas de cada pilar, você não apenas identificará áreas de melhoria, como também desbloqueará potenciais que até então estavam ocultos à sua visão para tomadas de decisão de curto, médio e longo prazo.

Estamos comprometidos em guiá-lo nesse processo, oferecendo *insights* importantes e estratégias práticas que ajudam a desbloquear o caminho certo para o sucesso sustentável do seu negócio. Prepare-se para desvendar um novo horizonte de oportunidades e transformar desafios em conquistas importantes (e perpétuas).

Sumário

| | |
|--|----------|
| Auto Diagnóstico Empresarial..... | 0 |
| Como desvendar oportunidades escondidas de crescimento e lucratividade..... | 0 |
| Auto Diagnóstico Empresarial..... | 1 |
| Como desvendar oportunidades escondidas de crescimento e lucratividade..... | 1 |
| Introdução..... | 1 |
| Sumário..... | 2 |
| Apresentação..... | 3 |
| Os 4 pilares de qualquer empresa de sucesso..... | 4 |
| Vendas..... | 5 |
| Financeiro..... | 9 |
| Marketing..... | 13 |
| Operações..... | 17 |
| Conclusão:..... | 21 |

Apresentação

Em meio ao universo de desafio dos negócios, conheçam a **Expert Hub**, sua aliada estratégica na jornada de desvendar oportunidades ocultas de crescimento. Vamos muito além de uma “simples” consultoria; somos agentes de transformação. Somos parceiros que tratam o sucesso do seu negócio como nossa prioridade.

Já trilhamos caminhos de sucesso com dezenas de empresas, orientando-as na melhoria da gestão de alto desempenho e revelando oportunidades que, muitas vezes, estavam ocultas.

A Expert Hub não é apenas um nome; é um selo de excelência, qualidade e comprometimento, dedicado à inspiração de mudanças consistentes em organizações e indivíduos, onde o desenvolvimento pessoal e profissional é a essência do nosso trabalho.

Neste e-book apresentaremos não apenas as teorias, mas também um direcionamento prático, que o auxiliará a identificar oportunidades de crescimento e lucratividade para o seu negócio. Prepare-se para uma jornada onde cada página será um passo mais próximo de desvendar oportunidades ocultas e levar seu negócio a novos patamares de sucesso.

Estamos aqui para ser a diferença, para ser um parceiro ao seu lado, inspirando confiança e impulsionando o seu crescimento empresarial.

Você está preparado? Então vamos lá!

Os 4 pilares de qualquer empresa de sucesso

Uma empresa de sucesso e sustentável se baseia em uma **cultura organizacional forte**, que serve como o alicerce sólido da vida da empresa. Essa cultura sustenta quatro pilares essenciais: **vendas e financeiro**, que são os mais importantes e funcionam como as paredes sustentadoras, e **marketing e operações**, que são essenciais para a sustentação da empresa no longo prazo.

Esses pilares sustentam a **gestão de excelência**, que só é possível se houver uma estrutura bem fundada, embasando e suportando toda a empresa. Ao colocar a cultura como base para os demais setores da empresa, a gestão de excelência se fortalece com coerência e alinhamento em todas as áreas de atuação.



Vendas

As vendas representam o coração pulsante de qualquer empreendimento, sendo o pilar que impulsiona o crescimento e a sustentabilidade de uma empresa. Este setor desenha a linha de frente, estabelecendo conexões cruciais entre a organização e seus clientes.

Além de gerar receitas essenciais, as vendas exercem um papel fundamental na construção e manutenção de relacionamentos comerciais duradouros. A habilidade de um empresário em definir e alcançar metas de vendas não apenas determina o sucesso financeiro imediato da sua empresa, mas também perpetua a sua trajetória.

Mais do que simples transações, as vendas refletem a capacidade de uma empresa de compreender as necessidades do mercado, posicionar seus produtos ou serviços de maneira competitiva e, acima de tudo, entregar valor percebido aos seus clientes.

E quando falamos em **valor**, é bem diferente de **preço**.

Uma estratégia de vendas bem desenhada não apenas impacta positivamente os resultados financeiros, mas também fortalece a reputação da empresa e sua presença no mercado. A gestão eficaz das vendas não é apenas uma função, mas uma arte que requer análise constante, adaptação ágil e um entendimento profundo do público-alvo.

Vamos à prática...

Perguntas para o Auto Diagnóstico

1. Sua empresa possui meta de vendas definida?

A definição de metas claras e alcançáveis desempenha um papel fundamental na orientação e alinhamento da equipe em direção aos objetivos estratégicos da empresa. Essas metas não apenas fornecem um direcionamento, mas também atuam como um elemento motivador, impulsionando o desempenho do time.

É importante que haja metas individuais e coletivas, que também contribuirá para o trabalho em equipe.

Mas como definir uma meta?

Tenha um objetivo grande a ser alcançado e desdobre por todos os setores da empresa, para que juntos componham a meta central.

Todos os colaboradores devem ter metas individuais.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

2. **Existe um acompanhamento frequente da performance das metas de vendas da empresa?**

Estabelecer metas é apenas o primeiro passo; é crucial realizar uma avaliação periódica do progresso e assim desenvolver estratégias de alcance e efetuar ajustes necessários (nas metas e nas pessoas).

Como diz o ditado, "o que não pode ser medido não pode ser gerenciado". A supervisão frequente não apenas proporciona insights valiosos sobre o desempenho atual, mas também permite a adaptação ágil para garantir que as metas sejam alcançadas de maneira eficaz e eficiente.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

3. **Possui algum sistema de CRM (Customer Relationship Management)?**

A implementação de um sistema de CRM eficiente representa um recurso estratégico que pode proporcionar considerável otimização nas operações de vendas, sendo crucial para empresas de todos os tamanhos.

Através do CRM é possível:

- **Centralizar Informações:** O CRM centraliza todas as informações do cliente em um único local acessível. Isso significa que as equipes de vendas, marketing e atendimento ao cliente podem acessar dados cruciais, históricos de compras, preferências e interações anteriores em tempo real.
- **Melhorar o Atendimento ao Cliente:** Com um CRM, as equipes de atendimento ao cliente têm informações instantâneas sobre o histórico e as necessidades dos clientes. Isso permite oferecer um serviço personalizado e resolver problemas de forma mais eficaz.
- **Segmentação e Personalização:** Utilizando dados do CRM, as empresas podem segmentar clientes com base em diversos critérios. Isso possibilita campanhas de marketing mais direcionadas e personalizadas, aumentando a relevância e a eficácia.
- **Acompanhamento de Vendas:** O CRM permite o acompanhamento do ciclo de vida do cliente, desde o primeiro contato até a conversão. As equipes de vendas podem gerenciar leads, agendar follow-ups e identificar oportunidades de venda de forma mais eficiente.
- **Análise e Relatórios:** Os sistemas de CRM oferecem ferramentas analíticas robustas. Isso permite que as empresas avaliem o desempenho das campanhas, a eficácia das estratégias de vendas e identifiquem áreas para melhoria.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

4. **Como são identificados os produtos ou serviços mais populares na empresa, e de que maneira essa informação é aproveitada para otimizar o portfólio?**

A realização de um acompanhamento efetivo das vendas é essencial para identificar os produtos ou serviços mais comercializados e direcionar estratégias que proporcionem maior retorno (margem e lucro).

Essa prática permite uma análise detalhada do desempenho comercial, fornecendo insights valiosos para aprimorar estratégias de marketing e abordagem, otimizar o portfólio de produtos e alocar recursos de maneira mais eficiente.

O acompanhamento deve ser realizado na frequência necessária, seja diário, semanal ou mensal; **mas não se pode deixar de olhar e cobrar a performance.**

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

Financeiro

Se as vendas representam o coração de uma empresa, o pilar financeiro é indiscutivelmente o sangue que corre nas veias. É aqui que a saúde da organização é monitorada e nutrida.

O pilar financeiro desempenha um papel fundamental na capacidade da organização de inovar e se adaptar frente aos desafios que aparecem diariamente.

Uma gestão financeira sólida, baseada em **lucro e controle de caixa**, fornece a flexibilidade necessária para investir em novas iniciativas, tecnologias e talentos. A capacidade de efetuar manobras financeiras permite que a empresa se posicione estrategicamente no mercado, enfrentando desafios com resiliência e explorando oportunidades com confiança.

O controle minucioso do faturamento, o acompanhamento regular das despesas e a gestão eficiente de cobranças e inadimplências são partes essenciais dos procedimentos do financeiro. Uma empresa que monitora de perto esses aspectos não apenas assegura sua continuidade, mas também estabelece uma sólida base para investimentos, inovação e expansão.

Ao cuidar com excelência do pilar financeiro, a empresa assegura a otimização de seus movimentos no mercado, tomando as melhores decisões com segurança financeira. Reforçando assim sua capacidade de enfrentar desafios e aproveitar oportunidades de maneira estratégica, ágil e sustentável.

Vamos à prática...

Perguntas para o Auto Diagnóstico

1. Você acompanha seu faturamento regularmente?

A prática regular de acompanhar o faturamento é de extrema importância para a saúde financeira do negócio. Esse acompanhamento pode ser conduzido de forma diária, semanal ou mensal, dependendo da natureza e dinâmica específicas do empreendimento.

A análise consistente desses dados não apenas fornece uma compreensão

detalhada do desempenho financeiro, mas também capacita a identificação rápida de déficits no faturamento.

Com essas informações em mãos, torna-se possível implementar ações direcionadas para alcançar os resultados esperados.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

2. Você tem uma meta de fundo de reserva mensal a ser alcançada?

O fundo de reserva, ou simplesmente o caixa da empresa, é o fôlego que todo empresário precisa se preocupar e olhar mensalmente.

Ter uma meta a ser atingida em determinado período (seja de 6 a 12 meses), te dá uma visão de médio a longo prazo, garantindo a possibilidade de planejamento financeiro de investimentos, e determinada segurança para possíveis imprevistos que possam surgir no meio do caminho.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

3. Existe a separação de 100% das contas pessoais do proprietário das contas jurídicas da empresa?

É crucial manter a separação entre as contas pessoais do proprietário e as contas jurídicas. Essa prática garante transparência financeira, facilita o cumprimento da legislação e simplifica o controle do desempenho financeiro da empresa.

Além disso, quando o proprietário está ativamente envolvido na empresa, é recomendável estabelecer e receber um pró-labore e não a prática de retirar o que sobra (ou o que precisa) para sobreviver.

Isso não apenas contribui para a organização financeira, mas também ajuda o proprietário a gerenciar suas despesas pessoais de maneira mais eficaz.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

4. Existe um controle de cobranças e inadimplências?

Gerenciar cobranças e inadimplências é essencial para manter um fluxo de caixa saudável. É o famoso “fechar a torneira dos prejuízos”, precisamos acompanhar de forma ativa as inadimplências dos clientes.

Muitas das vezes conseguimos sanar esses tipos de problemas com um simples comunicado, mensagem ou ligação.

Ter a visibilidade desses valores é imprescindível para manter o pilar financeiro saudável.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

Marketing

O pilar de Marketing assume uma posição central na estrutura empresarial, desempenhando o papel de **impulsionador** essencial para a visibilidade e crescimento da empresa. Mais do que simplesmente uma ferramenta para gerar vendas, o marketing é a voz que comunica a identidade, os valores e os produtos ou serviços da empresa ao mercado.

Ao criar e implementar estratégias de marketing eficazes, uma empresa não apenas atrai potenciais clientes, mas também constrói uma imagem sólida, estabelecendo sua presença de forma impactante e memorável ao longo do tempo.

O marketing não se trata apenas de alcançar um público-alvo; é sobre a criação de conexões e a diferenciação da marca no mercado. As ações de marketing devem ser meticulosamente direcionadas ao público-alvo, considerando seus valores, necessidades e expectativas.

Um marketing mal direcionado e não acompanhado no detalhe, pode não apenas resultar em **investimentos desperdiçados**, mas também comprometer a integridade e o valor da marca de forma **irreversível**.

A construção de uma identidade de marca sólida e autêntica requer a compreensão profunda do mercado em que está inserido e deve estar diretamente ligado à cultura organizacional da empresa, assegurando que cada detalhe da estratégia de marketing contribua para fortalecer a conexão entre a empresa e seu público, promovendo a fidelidade e a confiança duradoura baseado em um propósito bem definido.

Além disso, um plano de investimento de marketing bem definido não apenas aloca recursos de maneira eficiente, mas também estabelece objetivos mensuráveis para avaliar o retorno sobre o investimento. Ferramentas de mídias online, quando escolhidas estrategicamente, e sendo implementadas onde o seu cliente realmente está, maximizam a visibilidade e o alcance da empresa, potencializando seu impacto no cenário competitivo.

Mensurar o sucesso das campanhas de marketing não apenas valida os esforços, mas também proporciona insights valiosos para ajustes contínuos e aprimoramento das estratégias futuras a serem implementadas.

Vamos à prática...

Perguntas para o Auto Diagnóstico

1. **A atual estratégia de marketing da sua empresa está no canal correto, ou seja, onde o seu cliente está?**

O que mais vemos no mercado são pessoas que vendem as mesmas soluções para negócios que demandam *inputs* diferentes. Pesquise e saiba onde o seu cliente está. Entenda se o seu negócio se comunica com **pessoas** (B2C) ou com outras **empresas** (B2B).

Agências de marketing geralmente são generalistas e não tomam os devidos cuidados. Saiba criticar e efetuar provocações construtivas para que as campanhas sejam efetivas.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

2. **Como a sua empresa mede o sucesso das campanhas de marketing?**

Medir o sucesso é essencial para entender o que funciona e o que precisa ser ajustado. Acompanhar, cobrar relatórios e entender os números e indicadores de marketing, serve para entendermos de o que está sendo feito está deixando a empresa mais perto da meta do mês/ semestre/ano.

Não basta apenas contratar uma agência ou funcionário para gerenciar as campanhas; é crucial monitorar se os investimentos estão gerando retorno, identificar quais canais estão fornecendo os melhores resultados e analisar quais estratégias estão atraindo mais clientes.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

3. Possui um plano de investimento de marketing?

Parte do orçamento mensal precisa ser direcionado a investimentos em marketing. Mas é claro que precisa ser acompanhada a performance desse investimento, baseado em uma estratégia bem definida, que vai de encontro com as metas de vendas desdobradas.

Seja online ou offline, uma análise de comportamento do mercado em questão é fundamental para que esse investimento seja certo e traga bons resultados em vendas.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

4. As estratégias de marketing da sua empresa estão alinhadas com a construção do legado desejado para a sua marca?

O alinhamento entre estratégias de marketing e legado que a sua empresa quer deixar no mundo, contribui para a construção de uma imagem de marca sólida e autêntica. Faz com que os consumidores venham a ter uma percepção mais clara e positiva da empresa, o que pode gerar confiança e fidelidade.

Por exemplo: se uma estratégia de marketing promove a comunicação de uma “experiência diferenciada” ao cliente, mas a experiência real do cliente não reflete essa promessa, isso gera frustração e conseqüentemente o que chamamos de “propaganda enganosa”, é o pior título que uma empresa pode

levar do mercado.

Então, novamente, a fiscalização das estratégias e o alinhamento com o que se é esperado deixar de legado, precisam garantir que as ações de marketing não apenas transmitam os objetivos da empresa, mas também **garantam uma entrega eficaz** das promessas feitas ao público.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

Operações

O pilar de Operações, muitas vezes considerado o "motor" de uma empresa, é crucial para o funcionamento eficiente e sustentável de toda a organização. Vai além de processos e procedimentos, englobando aspectos vitais como gestão de pessoas, cultura organizacional e estratégias operacionais.

É neste pilar que a **eficiência operacional** é moldada, e onde a cultura e os valores da empresa são incorporados à prática diária, ou seja, são vivenciados (e não ficam apenas escritos no quadro na parede da sala). As operações não são apenas o **que** a empresa faz, mas **como** ela o faz, refletindo diretamente na experiência do cliente, na satisfação da equipe e, por fim, no sucesso completo da organização.

Gestão de equipes, desenvolvimento de uma missão clara e a escolha de como operar e entregar seus produtos ou serviços são fatores críticos discutidos dentro do pilar de Operações.

Uma equipe eficiente e bem gerida é essencial para a eficácia operacional, enquanto uma missão clara orienta as ações diárias, mantendo a coesão e a direção.

A escolha em como operar os seus produtos/serviços não apenas impacta o seu modelo de operação, mas também define a abordagem estratégica da empresa no mercado. Investir na excelência operacional não apenas aprimora a eficiência interna, mas também fortalece a posição da empresa no mercado, preparando o terreno para um crescimento consistente e sustentável.

Vamos à prática...

Perguntas para o Auto Diagnóstico

1. **A sua empresa tem uma cultura organizacional bem definida, ou seja, uma missão, visão e valores que é do conhecimento de todos?**

Quando falamos em cultura organizacional, muitas pessoas interpretam como um detalhe não muito importante no dia a dia da empresa. Porém, é crucial que no dia de hoje, você saiba onde e como quer chegar até seus objetivos.

Quando dizemos onde quer chegar, trata-se da sua missão, essa que será o

grande sonho a ser alcançado como empresa. Quando falamos em visão, diz como vamos chegar ao grande sonho estabelecido. E não menos importante, os valores norteiam a forma como nos relacionamos interna e externamente com as pessoas (sejam clientes ou colaboradores).

Nada que ocorra relacionado a uma empresa, pode fugir a esses três pontos da cultura organizacional.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

2. Qual a frequência que você fornece *feedbacks* aos seus funcionários?

Muito ao contrário do que muitos pensam, o *feedback* não é apenas um “puxão de orelha”. *Feedback* deve ser algo rotineiro e frequente na rotina empresarial.

Ele serve como um termômetro para que tanto o líder, quanto o liderado, saibam se o caminho que está sendo percorrido, está atendendo as expectativas desejadas.

Além disso, o feedback pode ser descendente e ascendente na hierarquia empresarial. Quanto maior o grau de comunicação e abertura para que isso ocorra a todo momento, mais saudável é o relacionamento interpessoal e, conseqüentemente, maior a performance.

Provoque a recorrência de *feedbacks* na sua empresa e verá o extraordinário acontecer.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

3. Qual a rotina de reuniões que está presente na sua empresa?

Estabelecer a frequência em que as informações serão acompanhadas é imprescindível para que tenhamos controle do que acontece em nossa instituição.

Estabelecer quais os números serão acompanhados, por quem e em qual frequência, estabelecerá a quantidade de reuniões que devem acontecer na empresa.

No mínimo, semanalmente, você, como dono da empresa, precisa ter acesso aos principais números de performance. As chamadas RPS (reuniões de planejamento semanal) são imprescindíveis para dar a velocidade esperada nas demandas empresariais.

É sempre importante haver uma pauta mínima a ser tratada, ou seja, temas que são fixos a serem conversados e resolvidos semanalmente.

Esse momento é um dos mais importantes na rotina empresarial, pois é um momento de escuta ativa, de destravar problemas, entender as dificuldades enfrentadas e criar planos de ação efetivos que serão cobrados na próxima semana.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

4. Se você está envolvido no operacional da sua empresa, quem está fazendo a sua empresa crescer, rumo ao extraordinário?

O empresário tem que tomar muito cuidado com os papéis que exerce na

empresa. O envolvimento excessivo nas atividades diárias pode limitar a capacidade de tomar decisões estratégicas essenciais para a continuidade do negócio.

Além disso, o empresário pode ser afetado pela “cegueira por proximidade”, quando se envolve emocionalmente nos desafios e tem dificuldade em identificar soluções.

Ter uma equipe forte, bem treinada e performando na velocidade esperada é tudo que um empresário de alta performance precisa para conseguir planejar de forma estratégica os novos rumos a serem trilhados.

Escreva suas eventuais dúvidas para implementação desses pontos:

Conclusão:

O pilar de Vendas, embora essencial, não é suficiente para sustentar uma empresa por si só. Uma gestão eficiente de vendas, quando desacompanhada de um controle financeiro sólido, compromete o entendimento sobre margens e lucros, podendo ser o início do declínio de uma promissora trajetória.

Além disso, após atingir um determinado patamar de sucesso, a falta de uma estratégia de marketing bem definida pode resultar na perda de presença de mercado e recorrência de compra, seguindo a máxima "quem não é visto, não é lembrado".

Por fim, mesmo com produtos ou serviços excepcionais, sem operações eficientes, entrega consistente e uma equipe bem treinada e motivada, a empresa fica vulnerável a desafios operacionais que podem comprometer seu desempenho.

Portanto, é na integração sinérgica destes pilares - Vendas, Financeiro, Marketing e Operações - que se forja uma empresa não apenas bem-sucedida, mas também resiliente, capaz de enfrentar os desafios e prosperar a longo prazo no dinâmico cenário empresarial.

Diante desse panorama, torna-se evidente a importância de realizar um **diagnóstico empresarial** abrangente e recorrente. Esse processo não apenas revela os pontos de melhoria em cada um dos pilares, mas também identifica oportunidades estratégicas para o crescimento sustentável.

Ao compreender profundamente o funcionamento interno e externo da empresa, é possível estabelecer um roteiro claro para aprimoramentos contínuos, alinhados com as metas e valores da organização.

Um **diagnóstico bem conduzido** não apenas corrige deficiências, mas também prepara a empresa para aspirações mais elevadas, como a expansão para novos mercados, a inovação constante e a consolidação como referência em seu setor.

Assim, a busca incessante pela excelência e a disposição para se reinventar tornam-se os alicerces de uma empresa não apenas bem-sucedida, mas verdadeiramente **visionária e inspiradora**.

Refletir sobre as perguntas elencadas em cada pilar, é o **primeiro passo** crucial no processo da identificação das oportunidades escondidas. Essas reflexões proporcionam insights valiosos para a identificação de oportunidades de crescimento.

Depois de refletir, crie um plano de ação para cada oportunidade que identificar, com três elementos básicos: a ação, o dono da ação e prazo para execução.

Depois de desdobrar com os responsáveis por cada uma das ações que surgirem, é importante acompanhar o progresso (seja diário, semanal ou mensal, de acordo com o que for decidido), para garantir que aquele desafio seja superado. Assim, se precisar ajustar algum detalhe em determinada ação “no meio do caminho”, podemos ajustar de forma ágil, impactando o menos possível a execução da ação. A parte mais desafiadora é garantir que o plano definido seja executado.

A idéia central é sempre revisitar as perguntas e gerar novos questionamentos, para nunca ficar estagnado, trazendo constante evolução e crescimento para o negócio.

Agora que você entende a importância de um diagnóstico empresarial eficaz e como ele pode transformar o seu negócio, gostaríamos de apresentar uma oportunidade única para você.

Este e-book é uma oferta da **Expert Hub**, a sua aliada estratégica na jornada de desvendar oportunidades ocultas de crescimento.

Parabéns por ter chegado até aqui!

Você acabou de ler o e-book Auto Diagnóstico Empresarial, que te ensinou como desvendar oportunidades de crescimento e lucratividade para o seu negócio, através de um método simples e eficaz, baseado nos quatro pilares fundamentais de uma empresa:

Vendas,

Financeiro,

Marketing

e Operações.

Você aprendeu a fazer as perguntas estratégicas para cada pilar, e a identificar as áreas de melhoria e as oportunidades de crescimento.

Você elaborou um plano de ação para cada oportunidade, definindo a ação, o dono da ação e o prazo para execução.

Você está pronto para colocar o seu plano em prática, e transformar o seu negócio em uma máquina de alto desempenho.

Mas você não precisa fazer isso sozinho.

Você pode contar com o apoio da **Expert Hub Solutions**, a sua aliada estratégica na jornada de desvendar oportunidades ocultas de crescimento.

A Expert Hub Solutions é mais do que uma consultoria; é uma agente de transformação, que trata o sucesso do seu negócio como sua prioridade.

A Expert Hub Solutions já ajudou mais de 20 empresas a melhorar a sua gestão de alto desempenho e a revelar oportunidades que, muitas vezes, estavam ocultas.

A Expert Hub Solutions é um selo de excelência, qualidade e comprometimento, dedicado à inspiração de mudanças consistentes em organizações e indivíduos, onde o desenvolvimento pessoal e profissional é a essência do seu trabalho.

Ao se inscrever para receber acesso a Ferramenta do Auto Diagnóstico Empresarial Completo da Expert Hub Solutions, você vai:

1º) Receber o link de acesso com até 82 perguntas para o auto Diagnóstico, que vão te ajudar a refletir sobre a sua situação atual, identificar as áreas de melhoria e as oportunidades de crescimento, e elaborar um plano de ação para cada oportunidade;

2º) Em seguida, com base nas suas respostas, você receberá um **Raio-X com o plano de ação** que irá orientá-lo sobre como executar as ações definidas, especificando a ação, o responsável pela ação e o prazo para execução.

Este plano de ação é o seu Raio-X empresarial.

Com esse plano em mãos você irá descobrir as oportunidades ocultas de crescimento e lucratividade da sua empresa, ao invés de apenas apontar os pontos fortes e fracos.

3º) Mas isso não é tudo, separamos um bônus exclusivo. Como parte do nosso compromisso com o seu sucesso, a Expert Hub Solutions oferece a oportunidade de **dois encontros** com as nossas especialistas para um

grupo seletivo de empresários. Esses encontros serão focados nos principais aspectos do plano de ação.

Após a compra, você terá a oportunidade de participar dessas sessões de aprendizado, que irão auxiliar na implementação efetiva do plano de ação.

A Ferramenta de Diagnóstico Empresarial Completo da Expert Hub Solutions é um investimento que vale muito a pena, pois ele vai te proporcionar uma transformação na sua gestão, que vai se refletir nos seus resultados.

A Ferramenta de Diagnóstico Empresarial Completo da Expert Hub Solutions tem o valor de R\$ 997,00 um valor justo perto dos benefícios que ele vai trazer.

Mas, por um tempo limitado, você pode ter acesso a essa Ferramenta por apenas R\$ 197,00, um desconto especial para as pessoas que baixaram o e-book e assistiram a aula.

Por isso, não perca tempo e garanta a sua vaga agora mesmo, clicando no botão abaixo, que vai te levar para a página com todos os detalhes da oferta e ou whatsapp para falar com a equipe.

Quero o meu Diagnóstico Empresarial Completo!

Você também pode ter uma conversa com o nosso time comercial para conhecer todos os detalhes e principalmente os diferenciais da nossa Ferramenta de Diagnóstico Empresarial Completo.

Fale conosco!

Esse é o nosso convite.

Sinta a Liberdade de Crescer: Transforme o Seu Negócio em uma Máquina de Alto Desempenho com o Nosso Diagnóstico Empresarial Completo.