**FALTA DE CLIENTES**

Quais são os problemas?

* O local?

Realizar uma análise geográfica de fluxo de pessoas, serviços, etc.

Local inadequado

Falta de espaço

Falta de estacionamento

- Verificar a viabilidade de mudança, é ou não viável?   
Repassando para o financeiro/diretoria.

* Preço não atrativo?

Realizar uma pesquisa de mercado acerca dos demais valores praticados

Realizar uma análise interna de gastos para ponderar os custos necessários para tal produção

- Realizar adequação de valor do produto final visando atender o mercado sem prejudicar os custos necessários para fornecer tal.

* Qualidade não é satisfatória?

Realizar testes de qualidade em relação aos processos, materiais, mão de obra em conjunto com uma pesquisa de satisfação de clientes;

- Após pesquisas verificar e atender as ações necessárias para melhorar os processos que impactam na qualidade final do produto/serviço.  
Treinamento pessoal e produtivo visando qualidade.

* Mercado saturado?

Realizar um balanço acerca do mercado estabelecido e a existência de consumidores, oferta X demanda

-Dimensionar o escopo em relação a demanda e ampliar ou mudar se necessário a fim de maior abrangência do negócio/marca.

* Visibilidade e divulgação?

Analisar os meios de divulgação utilizados, analisar o público alvo e perfil do mesmo.

- Revisar e modernizar a divulgação frequentemente, a ideia é focar no NOVO.