



ESET - Programa Gestão Estratégica para Aceleração de Resultados

1. Dados da empresa responsável pela solução

Global Consultoria Empresarial Ltda - CNPJ: 14.916.029/0001-22 com os profissionais Isabela Kristina Ferreira de Freitas e Luiz dos Santos Silva.

2. Descrição

O Programa Gestão Estratégica para Aceleração de Resultados é uma consultoria empresarial voltada para o aprimoramento estratégico e operacional de microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). O programa visa acelerar o crescimento empresarial, otimizar operações comerciais e de marketing, e aumentar a lucratividade. Através de uma abordagem integrada e customizada, o programa oferece diagnóstico estratégico, alinhamento de processos, análise financeira, implantação de planos de incentivos, definição de metas comerciais, planejamento estratégico de campanhas e ações comerciais, e acompanhamento contínuo dos resultados.

3. Instrumento

Consultoria

4. Argumento de vendas/Justificativa

O Programa Gestão Estratégica para Aceleração de Resultados entrega valor ao cliente ao proporcionar uma abordagem prática e personalizada para o crescimento sustentável e lucrativo da empresa. Com a experiência e reputação dos consultores, o programa oferece resultados comprovados em diversos setores, adaptando-se às necessidades específicas de cada negócio. A consultoria utiliza ferramentas já existentes na empresa, minimizando custos adicionais e garantindo uma implementação eficiente. Além disso, o programa inclui sessões de mentoria mensal, oferecendo suporte estratégico contínuo e capacitando os gestores a tomar decisões mais informadas e estratégicas.

5. Tema/Subtema SAS

Mercado e vendas Planejamento estratégico de marketing
Finanças Gestão Financeira
Planejamento Planejamento estratégico

6. Área/Subárea SGF

Não se aplica

7. Público-alvo

Pessoa Física	Pessoa Jurídica	Público Indireto
<input checked="" type="checkbox"/> Pessoa Física <input type="checkbox"/> Professor <input type="checkbox"/> Gestor Educacional <input type="checkbox"/> Estudante - Fundamental <input type="checkbox"/> Estudante - Médio <input type="checkbox"/> Estudante - Superior <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input checked="" type="checkbox"/> Microempreendedor Individual (MEI) <input checked="" type="checkbox"/> Microempresa (ME) <input checked="" type="checkbox"/> Empresa de Pequeno Porte (EPP) <input checked="" type="checkbox"/> Produtor Rural <input checked="" type="checkbox"/> Artesão <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input type="checkbox"/> Instituição de Administração Pública <input type="checkbox"/> Instituição sem fins lucrativos <input type="checkbox"/> Média e Grande Empresa <input type="checkbox"/> Não se aplica

8. Delimitação do Público Pessoa Jurídica

Setor	<input checked="" type="checkbox"/> Agronegócios <input checked="" type="checkbox"/> Comércio <input checked="" type="checkbox"/> Serviços <input checked="" type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Não se aplica
Macrosegmento	<div><input checked="" type="checkbox"/> Alimentos e Bebidas <input checked="" type="checkbox"/> Economia Digital <input checked="" type="checkbox"/> Moda</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> Artesanato e Economia Criativa <input checked="" type="checkbox"/> Energia <input checked="" type="checkbox"/> Negócios de Alto impacto</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> Bioeconomia <input checked="" type="checkbox"/> Franquias <input checked="" type="checkbox"/> Saúde e Bem-estar</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> Casa e Construção <input checked="" type="checkbox"/> Higiene e Cosméticos <input checked="" type="checkbox"/> Transporte, Logística e Mobilidade</div>
Descrição (opcional)	

9. ETAPAS

Etapa 1	Diagnóstico Estratégico
O que é:	Identificação da situação atual da empresa, suas fortalezas, fraquezas, oportunidades e ameaças.
Como executar:	Entrevistas com os principais responsáveis, análise de mercado e concorrência.
Carga horária:	16 HORAS.
Etapa 2	Alinhamento de Processos
O que é:	Mapeamento e revisão de processos internos, ajustes e melhorias necessárias.
Como executar:	Workshops e reuniões com as equipes de vendas, marketing e finanças.
Carga horária:	20 HORAS.
Etapa 3	Análise Financeira
O que é:	Avaliação da saúde financeira da empresa, identificando áreas de melhoria e oportunidades de aumento de rentabilidade.
Como executar:	Elaboração e análise da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), análise de fluxo de caixa, identificação de margem de lucro, análise do custo de produtos vendidos.
Carga horária:	20 horas
Etapa 4	Implantação e/ou Reestruturação do Plano de Incentivos
O que é:	Desenvolvimento ou ajuste do plano de incentivos para a equipe, alinhando com os objetivos comerciais.
Como executar:	Definição de critérios de performance, estrutura de bonificação e recompensas.
Carga horária:	8 horas
Etapa 5	Definição de Metas Comerciais
O que é:	Definição de metas SMART (específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais) com base na análise do histórico de vendas da empresa, conjuntura de mercado e objetivos estratégicos.
Como executar:	Reuniões com a equipe comercial para definição e alinhamento das metas.
Carga horária:	8 horas
Etapa 6	Planejamento Estratégico de Campanhas Comerciais
O que é:	Planejamento de campanhas comerciais específicas que visem alavancar vendas e maximizar receitas.
Como executar:	Sessões de brainstorm e planejamento com a equipe de marketing e vendas.
Carga horária:	10 horas
Etapa 7	Planejamento Estratégico de Marketing e Ações Comerciais
O que é:	Desenvolvimento de estratégias de marketing integradas com ações comerciais para atingir as metas definidas.
Como executar:	Workshops e reuniões interdepartamentais.
Carga horária:	16 horas
Etapa 8	Alinhamento de Ações entre os Departamentos
O que é:	Planejamento e coordenação interdepartamental, resolução de conflitos e otimização de processos.
Como executar:	Workshops e reuniões com as equipes de vendas, marketing e finanças.
Carga horária:	10 horas
Etapa 9	Acompanhamento e Análise dos Resultados
O que é:	Monitorar o progresso das ações implementadas e identificar áreas para melhorias contínuas.
Como executar:	Análise de indicadores como volume de vendas, lucratividade, ticket médio, metas atingidas, análise curva ABC produto e cliente.
Carga horária:	16 horas
Etapa 10	Gestão de Metas e Revisão do Planejamento Estratégico
O que é:	Revisar e ajustar metas com base em resultados, desenvolvimento de estratégias para novos mercados e segmentos.
Como executar:	Reuniões de revisão e planejamento estratégico
Carga horária:	10 horas
Etapa 11	Mentorias

O que é:	Sessões de mentoria mensais com o empresário/gestor para ajustar e refinar as estratégias e planos de ação.
Como executar:	Reuniões mensais ao longo de quatro meses.
Carga horária:	16 horas

10. Estrutura e materiais necessários

Infraestrutura: Espaço para reuniões e treinamentos, acesso a relatórios de desempenho (dados de vendas, preços, custos etc.), ferramentas de análise de dados (software gerencial, planilhas de Excel, entre outros).

Materiais: Computadores, projetores, flip charts, marcadores, materiais gráficos (papéis, tintas, encadernações).

11. Responsabilidades do demandante

- Indicar, na ausência do representante legal, o responsável por acompanhar a execução do serviço;
- Fornecer as informações necessárias ao alcance do objeto contratado;
- Participar das etapas previstas em cronograma, de modo a não prejudicar o prazo de execução do serviço;
- Relatar ao Sebrae qualquer entrave à execução, de modo a viabilizar ajustes no cronograma em tempo hábil;
- Atestar o recebimento do serviço e responder pesquisa de avaliação.

12. Responsabilidades da empresa contratada

- Indicar responsável técnico para execução do serviço;
- Participar das etapas síncronas (presenciais ou remotas) junto ao Sebrae e/ou empresa demandante, conforme cronograma.
- Cumprir o escopo de trabalho pactuado;
- Apresentar evidências de execução do serviço, conforme modelo de relatório solicitado pelo Sebrae/CE;
- Relatar ao gestor responsável pela contratação qualquer entrave à execução do escopo, de modo a viabilizar ajustes de percurso em tempo hábil;
- Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do SGF.

13. Observações adicionais

Formato: Disponível em modalidades presencial e híbrida.

Regiões: Atendimentos previstos em diversas regiões conforme demanda.

Pacotes: Oferece pacotes completos com sessões de mentoria e acompanhamento pós-consultoria.

14. Complexidade, carga horária e valores máximos

A carga horária do atendimento será definida de acordo com as atividades executadas e a complexidade da demanda.

Etapas	Resumo executivo	Carga-horária
Etapa 1	Diagnóstico Estratégico	16 horas
Etapa 2	Alinhamento de Processos	20 horas
Etapa 3	Análise Financeira	20 horas
Etapa 4	Implantação e/ou Reestruturação do Plano de Incentivos	8 horas
Etapa 5	Definição de Metas Comerciais	8 horas
Etapa 6	Planejamento Estratégico de Campanhas Comerciais	10 horas
Etapa 7	Planejamento Estratégico de Marketing e Ações Comerciais	16 horas
Etapa 8	Alinhamento de Ações entre os Departamentos	10 horas
Etapa 9	Acompanhamento e Análise dos Resultados	16 horas
Etapa 10	Gestão de Metas e Revisão do Planejamento Estratégico	10 horas
Etapa 11	Mentorias	16 horas

Tabela de honorários



Complexidade	Carga horária	Valor
ALTA	150h	R\$ 15.000,00

Nota 1: eventuais valores de ajuda de custo seguirão normativo interno vigente.
Nota 2: eventual divergência desta ficha técnica versus o preconizado na tabela de honorários vigente, prevalecerá o valor de referência da tabela.

15. Versionamento

Versão	Publicação	Responsável	Descrição
V1	11/2024	UGS	FICHA TÉCNICA