



# ESTRATÉGIA



CONSULTORIA EM  
**GESTÃO**

## ESTRATÉGIA

Estratégia é fundamental para definir o rumo de uma empresa, envolvendo a análise detalhada de fatores internos e externos para identificar as melhores rotas de ação. Este processo visa posicionar a empresa de maneira competitiva no mercado, direcionando-a para alcançar resultados superiores e sustentáveis. A estratégia orienta as decisões empresariais, alinhando recursos e capacidades com as oportunidades e desafios do ambiente, garantindo que a empresa não apenas reaja às mudanças, mas proativamente se adapte e evolua de acordo com suas metas e objetivos.

## MODELAGEM DE NEGÓCIOS

Transforme sua visão de negócio em realidade com a consultoria de modelagem de negócios. Este processo é fundamental para explorar novas oportunidades, criar ou reinventar modelos de negócio, e desenvolver produtos e serviços inovadores. Aplique ferramentas para estruturar e adaptar seu modelo de negócio. Identifique oportunidades, desenvolva estratégias sólidas e receba suporte contínuo para garantir o sucesso e crescimento sustentável do seu empreendimento. Inicie sua jornada rumo à inovação e excelência empresarial.

**Dicas:** As ferramentas de modelagem de negócios são intuitivas e estão disponíveis em diversos formatos, como mapas visuais, em formato digital, PDF e templates em PowerPoint, além de e-books que fornecem dicas práticas para utilização. É essencial que você explore e entenda cada uma delas para melhor orientar o empreendedor. Esses recursos devem ser compartilhados com o cliente, garantindo que ele se aproprie do conhecimento necessário para aplicar as ferramentas efetivamente em seu negócio.

As ferramentas de modelagem são versáteis e podem ser aplicadas em diversos contextos, incluindo a criação de novos negócios, a avaliação e exploração de novas oportunidades, a melhoria de negócios existentes, e o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

As ferramentas e as orientações de utilização de cada uma delas, encontram-se no Box de Ferramentas.

Sempre, antes da consultoria, o consultor deve conferir o link e a performance das ferramentas que constam como apoio para as consultorias, visto não serem estas de responsabilidade do Sebrae.

As ferramentas disponibilizadas no box de ferramentas devem ser baixadas, em sua última versão, junto ao drive disponibilizado pelo Sebrae/RS. Se alguma ferramenta solicitar senha, utilize Sebrae

**Objetivo:** Construir processos de geração de ideias de negócio, criar, recriar e reinventar o modelo de negócio de forma criativa, criar e/ou aperfeiçoar produtos e serviços, alinhando-os as necessidades do mercado.

**Carga horária:** A consultoria é composta por 13 horas no total, sendo 10 horas de trabalho com o cliente e 3 horas de preparação e planejamento no escritório do consultor.

A consultoria foi concebida para atender nos formatos: presencial, online e híbrido.

Para o formato híbrido, considera-se 4 horas presenciais com o cliente, para maior efetividade e engajamento e 6 horas online, para as atividades que podem ser conduzidas a distância, de forma eficaz, proporcionando flexibilidade e acessibilidade.

**Entrega para a empresa:** Ferramentas de modelagem personalizadas, construídas com o cliente na consultoria, para aplicar continuamente em seu negócio.

## **ETAPA 1 – SITUAÇÃO ATUAL**

- Conhecer a empresa, validar a demanda e realizar o alinhamento de expectativas, papéis e entrega da consultoria.
- Orientar sobre o momento atual e que este escopo de consultoria é próprio para este ambiente, pois privilegia o pensar sistêmico e as conexões, desafiando para criar, recriar e reinventar os modelos de negócios.
- Introduzir os modelos que serão utilizados e orientar que são visuais, simples e dinâmicos, permitindo uma análise permanente e mudando sempre que for necessário.
- Reforçar que o visual também ajuda a enxergar de forma mais clara, a manter o foco, além de apoiar na análise de riscos e na tomada de decisão mais acertada.
- Escolher a(s) ferramenta(s) que melhor se adapte(m) à realidade atual do cliente, identificando oportunidades e melhorias.
- Orientar sobre seu preenchimento e confirmar com o cliente quanto à sua compreensão, dando início à construção.

## **ETAPA 2 – INTERVENÇÃO**

- Analisar a(s) ferramenta(s) preenchida(s) e refletir sobre as oportunidades identificadas.
- Selecionar uma ou mais oportunidades e orientar sobre uma possível testagem, para validar novas ideias e modelos.
- Orientar o cliente sobre como estruturar uma testagem (pesquisa

com clientes, criação de protótipos, entrevistas, entre outros.

- Apresentar o plano de ação visual e orientar sobre seu preenchimento.
- Analisar a testagem e as demais ações realizadas.
- Orientar o cliente com os próximos passos, para implementação das ações – plano de ação.

### **ETAPA 3 – SAÍDA**

- Realizar o encontro final da consultoria.
- Mensurar o impacto da intervenção com base em resultados qualitativos e/ou quantitativos.
- Criar um plano para continuidade das práticas implementadas.
- Identificar possíveis passos e ações futuras, indicando no relatório final da consultoria.

### **ESCRITÓRIO DO CONSULTOR**

- Contatar cliente para prever agendamentos dos encontros.
- Realizar pesquisas dentro do assunto da subcategoria, quando necessário.
- Pesquisar as ferramentas mais adequadas para o momento de gestão da empresa no box de ferramentas, ferramentas próprias ou de mercado.
- Preencher relatório de escritório do consultor, com todas as atividades realizadas, para buscar subsídios para realizar a consultoria.
- Preencher os relatórios no Portal Integra, anexando as evidências.

## CONSULTORIA COMPLEMENTAR

**Sugestão de Aplicação:** Revisão de modelo de negócios com foco em novas oportunidades de mercado ou ajustes em componentes específicos do modelo atual.

### BOX DE FERRAMENTAS

- Funil de ideias para oportunidades de negócios – mapa visual
- Funil de ideias para oportunidades de negócios – impressão
- Funil de ideias para oportunidades de negócios – template
- Análise de oportunidades de negócios – mapa visual
- Análise de oportunidades de negócios – impressão
- Análise de oportunidades de negócios – template
- Canvas do modelo de negócio – mapa visual
- Canvas do modelo de negócio – impressão
- Canvas do modelo de negócio – template
- Plano de negócio em pirâmide – mapa visual
- Plano de negócio em pirâmide – impressão
- Plano de negócio em pirâmide - template
- Lean Canvas - mapa visual
- Lean Canvas – impressão
- Lean Canvas – template
- Ebook funil de ideias para oportunidades de negócios
- Ebook análise de oportunidades de negócios
- Ebook canvas do modelo de negócio
- Ebook plano de negócio em pirâmide
- Ebook lean canvas
- Ferramentas digitais:

- canvanizer - <https://canvanizer.com/>
  - model canvas - <https://canvas-apps.pr.sebrae.com.br/>
  - lean canvas - <https://www.leanfoundry.com/tools/lean-canvas>
  - Canvanizer lean canvas - <https://canvanizer.com/new/lean-canvas>
  - Miro template lean canvas: <https://miro.com/pt/modelos/lean-canvas/>
- Plano de ação visual
  - Plano de ação em excel