**MANUAL DE ORIENTAÇÕES PARA APLICAÇÃO**

**(Consultoria)**

**Consultoria Individual**

**Análise de Modelo de Negócio**

Fortaleza - CE

2023

**© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará – Sebrae/CE**

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

**Informações e contatos**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará – Sebrae/CE

Unidade de Desenvolvimento de Soluções

Fortaleza - CE

*Dados Ficha Catalográfica*

# SUMÁRIO

[SUMÁRIO 3](#_Toc49785465)

[I. APRESENTAÇÃO 4](#_Toc49785466)

[II. FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO 5](#_Toc49785467)

[III. CONTEXTUALIZAÇÃO DA SOLUÇÃO 6](#_Toc49785468)

[IV. MODELO DE ATUAÇÃO 7](#_Toc49785469)

[V. LÓGICA E DINÂMICA DA SOLUÇÃO 8](#_Toc49785470)

[VI. PAPEIS E RESPONSABILIDADES 9](#_Toc49785471)

[VII. ORIENTAÇÕES GERAIS 11](#_Toc49785472)

[VIII. SUGESTÕES DE BIBLIOGRAFIAS E OUTRAS FONTES PARA CONSULTA 13](#_Toc49785473)

[IX. FECHAMENTO 14](#_Toc49785474)

[X. REFERÊNCIAS 15](#_Toc49785475)

[XI. ANEXOS 16](#_Toc49785476)

# APRESENTAÇÃO

Nesse manual, o(a) consultor(a) encontrará informações que poderão ajudá-lo(a) no planejamento e na aplicação da Consultoria Individual: Análise de Modelo de Negócio é direcionada ao Potencial Empreendedor e tem por objetivo validar o Modelo de Negócio apresentado pelo participante.

Durante a aplicação da consultoria os participantes poderão apresenta o Modelo de Negócio desenvolvido a partir das orientações recebidas no Workshop de Modelagem.

Este manual que objetiva referenciar o método de trabalho e suas aplicações, foi dividido em capítulos para melhor entendimento sobre a aplicação prática dessa atuação com os municípios:

- Apresentação geral do conceito e os objetivos a serem alcançados.

- Modelo de aplicação da solução.

- Atuação do consultor e sua responsabilidade.

Cabe ressaltar que este manual é um documento vivo que sofrerá atualizações constantes procurando incorporar boas práticas e métodos melhorados tornando assim o trabalho de aplicação nos municípios brasileiros uniformizado e com elevado grau de assertividade e bons resultados.

# FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO

**Nome da Solução (título):**

*Consultoria Individual: Análise de Modelo de Negócio*

**Público-alvo:**

*Potencial Empreendedor*

**Formato da Solução:**

Consultoria

**Descrição da Solução:**

Objetivos do encontro

✓ Apresentação do Modelo de Negócio desenvolvido pelo participante;

✓ Avaliação do modelo apresentado pelo consultor;

✓ validação do modelo com os ajustes necessário sugeridos pelo consultor.

**Modalidade**:

(  ) Presencial ( X) Distância ( ) Híbrido

**Duração:**

*03 horas*

# CONTEXTUALIZAÇÃO DA SOLUÇÃO

**Abordagem Teórica**

A consultoria online é semelhante a consultoria tradicional. A diferença é que o consultor realiza todas as atividades remotamente.

Seguindo a tendência essa forma de consultoria está em alta nos dias de hoje. Segundo pesquisa realizada pela Runrun.it, com mais de 300 gestores de empresas desserviço, 80% deles não pretendem voltar ao presencial.

Afinal, elas permitem economia de tempo e dinheiro. Funcionam por meio de análise e encontros virtuais, nos quais o consultor colhe dados, estabelece objetivos, valida procedimentos formatando e propondo estratégias para que os objetivos sejam atingidos.

Durante os encontros, realizados por Skype, Zoom, Teams ou outra plataforma o cliente apresenta o seu Modelo de Negócio construído tendo como base a capacitação durante o Workshop de Modelagem de Negócio e o consultor vai avaliando e sugerindo os ajustes devidos

**Resultados Mínimos Esperados**

Validação do Modelo de Negócio apresentado pelo participante.

# MODELO DE ATUAÇÃO

Apresentamos, a seguir, a organização da aplicação da solução alinhada aos princípios apresentados anteriormente e aos referenciais do Sebrae.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Descrição do Modelo Sugerido de Aplicação** | | |
| **Atividades / Tarefas** | **Duração** | **Entrega do Consultor** |
| *Apresentação do Modelo de Negócio desenvolvido pelo participante* | *40’* |  |
| *Análise do Modelo de Negócio pelo consultor verificando todos os dados do modelo* | *40’* |  |
| *Sugestões do consultor dos devidos ajustes a serem feitos pelo participante* | *60’* |  |
| *Conclusão final* | 40’ |  |

# LÓGICA E DINÂMICA DA SOLUÇÃO

A lógica e a dinâmica das soluções do portfólio nacional possuem as seguintes premissas:

- Cada escopo é único, tendo uma duração adequada à sua execução conforme apresentado no modelo de atuação;

- No modelo da solução são apresentadas as tarefas/atividades propostas e as entregas previstas para serem feitas pelo consultor para a gestão da solução no Sebrae;

- As consultorias devem ter entregas claras, concretas e devem respeitar o padrão definido pelo Sebrae;

# PAPEIS E RESPONSABILIDADES

**Cabe ao consultor:**

- Ser um facilitador nos projetos de consultoria;

- Ser um agente de mudança;

- Ser um especialista em diagnosticar;

- Ser especialista em estabelecer relacionamentos que possam efetivamente ajudar o cliente;

- Analisar as informações apresentadas pelo participante;

- Ser objetivo indo ao foco do problema, identificando alternativas para solucioná-lo;

- Ter capacidade de analisar a viabilidade da implantação das sugestões indicadas;

- Ter disponibilidade de tempo adequado e suficiente para o atendimento ao cliente e o cumprimento da consultoria para a qual foi contratado;

- Ter comportamento ético condizente, de acordo com o Código de Ética do Sebrae;

- Cumprir a metodologia e os prazos estabelecidos;

- Realizar as entregas definidas na metodologia;

- Manter confidencialidade das informações;

- Fazer o alinhamento de expectativas com o cliente conforme a metodologia, de forma clara e objetiva;

- Informar ao cliente e comunicar ao Sebrae, caso a demanda não possa ser atendida;

- Respeitar as pessoas em sua forma integral;

- Respeitar o cliente, que é quem mais conhece de seu negócio.

# ORIENTAÇÕES GERAIS

**Antes de iniciar**

- Ao receber o agendamento verifique as informações e caso haja dúvidas, entre em contato com o responsável pelo agendamento no Sebrae;

- Realize o agendamento, o mais breve possível, através de contato telefônico e confirme por e-mail, W*hatsapp* ou outro meio, formalizando o encontro;

- Confirme o plataforma utilizada para reunião;

- Identifique na ficha técnica da solução se o encontro demanda alguma informação específica;

**Durante a aplicação da solução**

Cuidados para realização dos encontros remotos:

* Estabelecer data e horário para as conversas exclusivas. Evite a convocação de surpresa.
* Criar check-list com perguntas a serem respondidas pelo cliente com antecedência.
* Executar a escuta ativa, no sentido de acolher as preocupações das dificuldades, esclarecendo as dúvidas com tolerância e incentivo.
* Incentivar e motivar – é o papel do consultor oferecendo palavras de incentivo e otimismo, focando em aspectos positivos e de esperança de tempos melhores.
* Estimular a comunicação.

**Após finalizar a solução**

- Certifique-se quanto a dúvidas que possam ter surgido no período transcorrido e que ainda não estão devidamente esclarecidas;

- Avaliação junto ao cliente: com o objetivo de verificar a percepção quanto aos resultados obtidos, grau de satisfação e recomendação da atuação do Sebrae.

# FECHAMENTO

O objetivo deste manual é orientar o(a) consultor(a) na aplicação da solução *Consultoria Individual: Análise de Modelo de Negócio)*, com base nos referenciais do Sebrae e as características do público-alvo atendido.

Espera-se que o trabalho de consultoria realizado contribua para consolidar o alcance dos objetivos e dos resultados propostos. Para isso, é necessário que o(a) consultor(a) observe o comportamento dos envolvidos com a solução e a sua predisposição em assumir novas atitudes (querer fazer) e aplicar o conhecimento aprendido, pois esta é uma forma de avaliar a sua eficácia.

É importante destacar o impacto do trabalho de consultoria, pois o consultor(a) é um agente externo que traz conhecimento sobre matérias específicas, permitindo que o cliente tenha a possibilidade de acelerar o alcance dos resultados, se seguir as orientações repassadas pelo consultor(a). Outro aspecto importante é deixar claro que a consultoria irá trazer conhecimento e possibilidades, porém os gestores do cliente não perderão o controle sobre as decisões, terão agora novas oportunidades e possibilidades para o desenvolvimento das atividades.

# REFERÊNCIAS

*- SEBRAE.* ***Referenciais Educacionais do Sebrae****. Versão 2015. Brasília: Sebrae,2015.)*