



DIAGNÓSTICO DA MATURIDADE

CANVAS 360

SEU
CIRCUITO

EMPRESA AVALIADA
MEGA CIRCUITO
janeiro / 2026

Avaliação desenvolvida pela Bússola da Gestão,
baseando-se na ferramenta *Business Model Canvas* (BMC).
2026 © Todos os direitos reservados.

BÚSSOLA
DA GESTÃO



Sobre a Avaliação Canvas 360

A empresa avaliada

A MEGA CIRCUITO realizou esta avaliação através do site da Bússola da Gestão (bussoladagestao.com.br) em 11 de janeiro de 2026.

A mesma respondeu às questões do formulário de avaliação, baseado no Quadro de Modelo de Negócios, ou Business Model Canvas (BMC), de acordo com o seu julgamento.

Sobre o resultado

O resultado final desta avaliação consiste na soma das notas alcançadas por cada tema. A nota máxima que uma empresa pode alcançar é de 100 pontos. Cada tema peso relacionado à sua importância. Quanto maior o peso, é a maior a sua importância dentro de todo o contexto.

Acompanhado do cálculo da avaliação de acordo com os pontos atingidos, há uma análise gerada por nosso agente de Inteligência Artificial. Uma análise geral que aborda todos os temas. E cada tema possui uma análise mais detalhada.

De acordo com a área de atuação informada no formulário de inscrição, o relatório oferece também um exemplo de um Quadro de Modelo de Negócios. É um exemplo sugestivo que a empresa deve julgar e adaptar aos seus propósitos e objetivos.



Índice de conteúdo

1. O Processo de Avaliação	4
2. Metodologia	5
3. Estrutura do Modelo de Diagnóstico	6
4. Fatores da Avaliação	9
5. Resultado Final da Avaliação	10
Resumo da avaliação	12
6. Comentários	13
7. Conclusão	14
Análise Geral	14
Análise por categorias	14
8. Business Model Canvas	21

MODEL



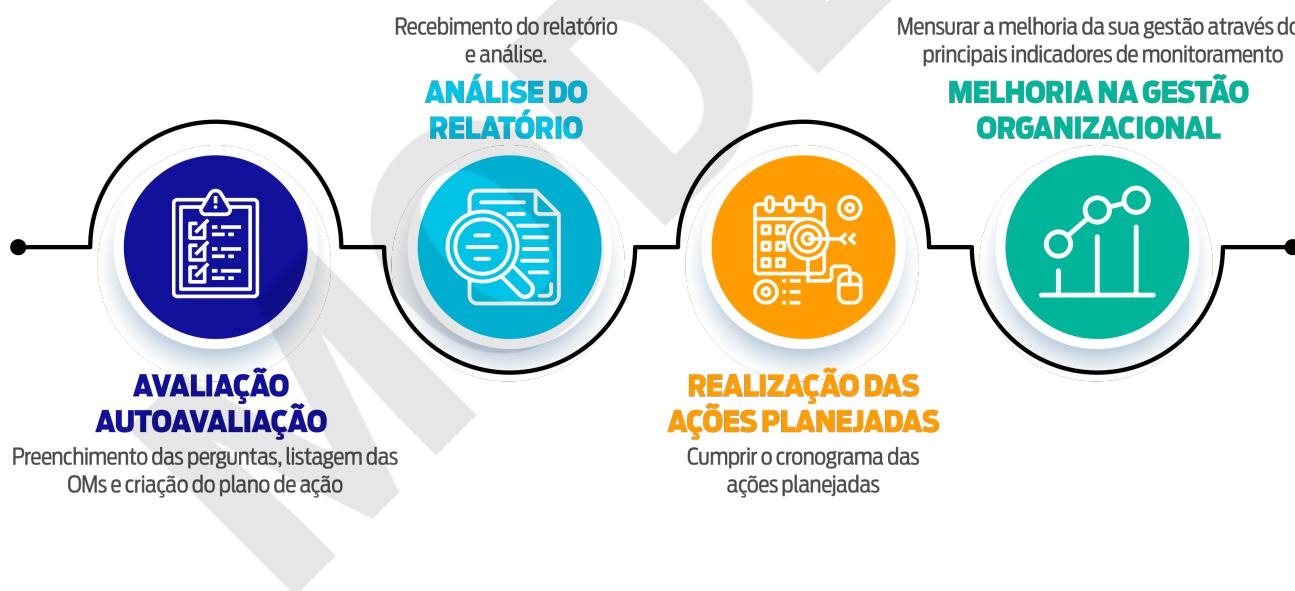
1. O Processo de Avaliação

O processo de avaliação consiste no preenchimento do formulário de avaliação por um consultor especializado ou pela própria empresa, quando esta deseja realizar um autodiagnóstico. Este formulário consiste em selecionar uma opção como resposta para cada questionamento apresentado, de acordo com o julgamento do avaliador, sendo possível comentar cada uma da resposta, como justificativa para a escolha realizada.

Após conclusão da etapa anterior, este relatório é elaborado, com o objetivo de apresentar as principais estatísticas relacionadas ao desempenho da empresa **MEGA CIRCUITO** nos tópicos avaliados.

Além dos resultados, nas avaliações realizadas por um de nossos especialistas, poderão ser apresentadas as oportunidades para melhoria (OM) elencadas durante o processo de avaliação. Após análise das estatísticas e das OM's, sugerimos que a empresa coloque em prática as ações planejadas para obtenção de melhores resultados em sua gestão.

A seguir, ilustramos o círculo do processo de avaliação ao qual a empresa **MEGA CIRCUITO** foi submetida:





2. Metodologia

O modelo de Diagnóstico da Maturidade Canvas 360 utilizado nesta ferramenta para avaliar a empresa MEGA CIRCUITO, é um modelo de autoria da Bússola da Gestão, baseado na ferramenta de gestão Business Model Canvas (BMC).

O que é?

O Canvas é uma metodologia que permite a empresa detalhar a situação atual ou projetar planos futuros, que abrange desde a análise da concorrência às projeções financeiras. Ou seja, é um modelo que se concentra em como uma organização funciona, suas atividades principais, relações com o cliente e as finanças.

Criação:

O Business Model Canvas foi criado em 2008 pelo escritor, pesquisador e empreendedor suíço Alexander Osterwalder [OSTERWALDER; PIGNEUR, Y. *Business Model Generation*. London: Wiley John & Sons. 2010.]. O modelo foi baseado em suas próprias pesquisas na Universidade de Lausanne sobre vários tipos de modelos de negócios, e nas contribuições de pesquisadores e empreendedores de 45 países.

Empresas que utilizam o modelo:

3M, Ericsson, Deloitte, Intel, Nasa, organizações Globo, Votorantim, entre outras.

A seguir, apresentamos o BMC traduzido para o português, o qual foi a base para a elaboração Diagnóstico da Maturidade Canvas 360 pela Bússola da Gestão.





3. Estrutura do Modelo de Diagnóstico

A seguir, apresentamos o escopo do que foi analisado em cada bloco de perguntas da sua avaliação:

Norte Verdadeiro



Contexto do negócio

No contexto do negócio, avaliamos os requisitos básicos que a sua empresa deve conhecer, desde o propósito de existência (definições estratégicas) até verificação do ambiente ao qual ela está inserida (análise de ambiente interno e externo). Além de conhecer essas diretrizes a empresa precisa compartilhá-la com todos os seus colaboradores.

Parceiros chave

A empresa precisa conhecer os seus parceiros, bem como manter um processo assertivo de relacionamento. São os parceiros chave que contribuem para que a empresa alcance níveis aos quais de maneira individual ela não conseguiria. Como por exemplo, realizar a exportação de produtos para o exterior através de uma rede de distribuição já consolidada no mercado, através de uma simples parceria.

Cientes & Mercado



Segmentos de clientes

A segmentação dos clientes é primordial para que a empresa adapte os seus produtos e processos ao perfil de cada cliente. Por isso, na avaliação verificamos se a empresa identifica e mapeia o perfil dos seus clientes, visando à adaptação dos seus processos.

Relacionamento com os clientes

O relacionamento com o cliente é um processo que necessita de uma maior atenção das organizações, tendo em vista, que ocorre desde o momento em que a empresa realiza a divulgação dos seus produtos até o pós venda. Por isso, é de grande importância que as empresas estabeleçam processos padronizados e que agreguem valor aos seus clientes. Portanto, a avaliação realizada teve como principal objetivo identificar se a empresa possui processos e estratégias relacionadas à fidelização, pesquisa de satisfação e pós venda.

Canais

Os canais representam o meio de comunicação da empresa para com os clientes, seja no intuito de divulgar os produtos ou de relacionamento no geral. Na avaliação foram avaliadas as estratégias e processos que empresa utiliza para gerenciar os seus canais de atendimento/relacionamento.



Produtos & Processo



Proposta de valor/produto

A proposta de valor diz respeito ao que a empresa deseja transmitir aos seus clientes através dos seus produtos ou serviços. Nesta avaliação, analisou-se o nível de monitoramento da empresa relativos aos seus resultados de vendas e o quanto a empresa conhece as necessidades e expectativas dos seus clientes, podendo dessa forma, oferecer produtos que se adequem a esta necessidade.

Atividades-chave

Conhecer as suas principais atividades é um aspecto primordial para que a empresa consiga estruturar os seus processos, serviços/produtos, canais de atendimento, entre outros. Ou seja, é nesse momento em que a empresa determina quais serão as principais entregas a realizar. Na avaliação foi identificado o nível de conhecimento e acompanhamento da empresa quanto as suas principais atividades.

Financeiro



Fluxo de Receitas

O bom fluxo financeiro é aquele que permite a empresa obter receitas maiores do que as suas despesas e custos. Por isso, para uma gestão assertiva a empresa precisa inicialmente realizar um planejamento orçamentário e acompanhar os seus indicadores. Neste bloco, a empresa foi avaliada quanto ao acompanhamento do seu orçamento, fluxo de caixa, inadimplência, indicadores, etc.

Estrutura de custos

Os custos da empresa precisam ser avaliados frequentemente, evitando assim que ela atravesse dificuldades financeiras futuras. Portanto, neste aspecto a empresa foi avaliada quanto capacidade de classificar e promover ações que contribuem com a redução dos seus custos.

Pessoas



Recursos Chave

No bloco recursos chaves, foram avaliados como está estruturado o processo relativo às pessoas, desde as etapas de preparação para seleção até o momento da avaliação de desempenho nas atividades realizadas.



Informação



Preservação e manutenção

As empresas necessitam de avaliar constantemente informações referentes ao seu segmento de mercado. Após avaliação as informações se tornam “conhecimento” e a empresa passa a utilizá-las na elaboração de novas estratégias. No diagnóstico realizado, avaliou-se a capacidade da empresa em gerenciar suas informações e analisar a sua efetividade.

MODELO



4. Fatores da Avaliação

O **Diagnóstico da Maturidade Canvas 360** possui 44 questões distribuídas em 6 fatores, que avaliador deverá responder cada uma das questões, de forma objetiva, escolhendo uma das quadro opções disponíveis:

Não atende	Atende parcialmente	Atende minimamente	Atende plenamente
A empresa não possui ações, processos ou atividades relacionadas a este critério de avaliação	A empresa possui ações, processos ou atividades relacionadas a este critério de avaliação ainda em fase de implantação.	A empresa possui ações, processos ou atividades implementadas, com o mínimo de requisitos	A empresa possui ações ou atividades relacionadas a esse processo de avaliação suficientes para atender as necessidades do negócio.
Nenhum ponto	1 ponto	2 pontos	3 pontos

4.1. Quadro de pontuação

Tema	Peso
Norte verdadeiro	20
- Contexto do negócio	12
- Parceiros chave	8
Clientes & Mercado	20
- Segmentos de clientes	5
- Relacionamento com os clientes	10
- Canais	5
Produtos & Processo	20
- Proposta de valor/produto	12
- Atividades-chave	8
Financeiro	15
- Fluxo de receitas	10
- Estrutura de custos	5
Pessoas	15
- Recursos chave	15
Informação	10
- Preservação e manutenção	10



5. Resultado Final da Avaliação

Norte Verdadeiro		Peso: 20		
1. Contexto do negócio		Resposta	Pontos	Maturidade
Existe a definição dos valores, princípios e diretrizes organizacionais?		Não atende	0	0,0%
A empresa possui objetivos estratégicos claros e metas mensuráveis para suas atividades?		Parcial	1	33,3%
A empresa realiza análises periódicas dos ambientes interno e externo para apoiar suas estratégias?		Atende	2	66,7%
A empresa possui práticas de sustentabilidade (ambiental/social/governança)?		Excede	3	100,0%
Nível de maturidade da categoria: 50,0%		Nota final da categoria: 6,0		
2. Parceiros chave		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa identifica e possui estratégias relacionadas aos seus parceiros chaves?		Parcial	1	33,3%
A empresa avalia periodicamente a efetividade das parcerias estabelecidas?		Atende	2	66,7%
A empresa busca novos parceiros estratégicos alinhados aos seus objetivos de negócio?		Atende	2	66,7%
A empresa monitora o risco de dependência excessiva em poucos parceiros?		Parcial	1	33,3%
Nível de maturidade da categoria: 33,3%		Nota final da categoria: 4,0		
Nível de maturidade do tema: 41,7%		Nota final do tema: 10,0		

Clientes & Mercado		Peso: 20		
1. Segmentos de clientes		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa identifica o perfil do seu cliente?		Parcial	1	33,3%
Nível de maturidade da categoria: 55,7%		Nota final da categoria: 1,7		
2. Relacionamento com os clientes		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa possui processos de pós-vendas e estratégias de fidelização dos clientes?		Atende	2	66,7%
A empresa realiza o tratamento de solicitações e reclamações dos clientes?		Parcial	1	33,3%
A empresa realiza pesquisas de avaliação da satisfação dos seus clientes?		Parcial	1	33,3%
Nível de maturidade da categoria: 49,3%		Nota final da categoria: 4,4		
3. Canais		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa possui estratégias de captação e de divulgação dos seus produtos/serviços?		Parcial	1	33,3%
A empresa possui canais definidos de acordo com o segmento de cliente para a entrega dos seus produtos/serviços?		Atende	2	66,7%
A empresa realiza a avaliação do desempenho dos canais adotados?		Parcial	1	33,3%
Nível de maturidade da categoria: 24,7%		Nota final da categoria: 2,2		
Nível de maturidade do tema: 39,7%		Nota final do tema: 8,3		



Produtos & Processo				Peso: 20
1. Proposta de valor		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa realiza o monitoramento dos resultados (vendas) do seu portfólio de produtos/serviços?	Parcial	1	33,3%	
A empresa possui conhecimento estruturado sobre as necessidades e expectativas dos seus clientes?	Atende	2	66,7%	
A empresa realiza estudos de viabilidade antes do lançamento de novos produtos ou serviços?	Parcial	1	33,3%	
A empresa realiza validação e aprimoramento após o lançamento de novos produtos ou serviços?	Parcial	1	33,3%	
A empresa investe em inovação de produtos/serviços?	Atende	2	66,7%	
Nível de maturidade da categoria: 37,3%		Nota final da categoria: 5,6		
2. Atividades chave		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa realiza a identificação do conjunto de processos e atividades que compõem a organização?	Parcial	1	33,3%	
A empresa possui procedimentos padronizados para as suas atividades chave?	Parcial	1	33,3%	
A empresa possui indicadores relacionados às suas principais atividades?	Atende	2	66,7%	
A empresa realiza a análise e o aperfeiçoamento dos seus processos e atividades principais?	Atende	2	66,7%	
A empresa define requisitos de desempenho para os seus produtos/serviços e atividades principais?	Parcial	1	33,3%	
Nível de maturidade da categoria: 24,9%		Nota final da categoria: 3,7		
Nível de maturidade do tema: 31,1%		Nota final do tema: 9,3		

Financeiro				Peso: 15
1. Fluxo de Receitas		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa realiza o acompanhamento dos seus indicadores econômico-financeiros?	Parcial	1	33,3%	
A empresa realiza a análise de precificação dos seus produtos/serviços?	Não atende	0	0,0%	
A empresa possui um planejamento orçamentário definido?	Não atende	0	0,0%	
A empresa realiza o acompanhamento do seu fluxo de caixa?	Não atende	0	0,0%	
A empresa define estratégias para conter o risco de inadimplência?	Parcial	1	33,3%	
A empresa possui o entendimento de quanto cada fonte de receita contribui para o faturamento total?	Parcial	1	33,3%	
A empresa realiza projeções financeiras de médio e longo prazo para apoiar decisões estratégicas?	Atende	2	66,7%	
Nível de maturidade da categoria: 11,3%		Nota final da categoria: 2,4		
2. Estrutura de custos		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa realiza a classificação dos seus custos e despesas prioritários?	Parcial	1	33,3%	
A empresa promove ações para a redução dos seus custos e despesas?	Parcial	1	33,3%	
Nível de maturidade da categoria: 27,8%		Nota final da categoria: 1,7		
Nível de maturidade do tema: 15,0%		Nota final do tema: 4,1		



Pessoas		Peso: 15		
1. Recursos Chave		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa realiza a identificação das competências necessárias para as funções e atividades do negócio?		Atende	2	66,7%
A empresa possui um processo de recrutamento e seleção para a sua força de trabalho?		Parcial	1	33,3%
A empresa realiza a preparação das pessoas para o exercício das suas funções?		Parcial	1	33,3%
A empresa realiza a avaliação do desempenho dos seus colaboradores?		Parcial	1	33,3%
A empresa possui práticas que busquem promover a satisfação dos seus colaboradores?		Atende	2	66,7%
A empresa possui planos de desenvolvimento e retenção de talentos?		Não atende	0	0,0%
Nível de maturidade da categoria: 32,4%		Nota final da categoria: 5,8		
Nível de maturidade do tema: 32,4%		Nota final do tema: 5,8		

Informação		Peso: 10		
1. Preservação e manutenção		Resposta	Pontos	Maturidade
A empresa realiza o levantamento das necessidades de informação para o gerenciamento das suas operações?		Parcial	1	33,3%
A empresa realiza a análise da efetividade dos seus sistemas de informação?		Atende	2	66,7%
A empresa utiliza informações de forma estruturada para apoiar decisões estratégicas e operacionais?		Parcial	1	33,3%
A empresa possui políticas de qualidade, segurança e privacidade dos dados?		Parcial	1	33,3%
Nível de maturidade da categoria: 34,8%		Nota final da categoria: 4,2		
Nível de maturidade do tema: 34,8%		Nota final do tema: 4,2		

Resumo da Avaliação

Tema	Pts/Máx	Maturidade	Peso	Nota Final
Norte Verdadeiro	12/24	50,0%	20	10,0
Clientes & Mercado	9/21	42,9%	20	8,3
Produtos & Processo	14/30	46,7%	20	9,3
Financeiro	7/27	25,9%	15	4,1
Pessoas	7/18	38,9%	15	5,8
Informação	5/12	41,7%	10	4,2



6. Comentários

Comentários registrados do avaliador durante o preenchimento do formulário.

Norte Verdadeiro

Nenhum comentário registrado.

Clientes & Mercado

Nenhum comentário registrado.

Produtos & Processo

Nenhum comentário registrado.

Financeiro

Nenhum comentário registrado.

Pessoas

Nenhum comentário registrado.

Informação

Nenhum comentário registrado.



7. Conclusão

Análise Geral

A empresa MEGA CIRCUITO apresenta um diagnóstico variado em suas áreas de atuação, refletindo pontos fortes e áreas que necessitam de melhorias. A análise do contexto do negócio mostra uma boa prática de sustentabilidade, porém carece de clareza nos valores e objetivos estratégicos, o que pode dificultar o alinhamento das atividades. A identificação parcial dos parceiros estratégicos e a necessidade de monitoramento de riscos são áreas a serem aprimoradas. Na interação com os clientes, percebe-se um bom funcionamento em processos de pós-vendas, mas a falta de pesquisa para avaliar a satisfação do cliente pode impactar na construção de relacionamentos duradouros. Em relação aos canais de divulgação e entrega, a empresa demonstra uma compreensão básica, mas a estratégia de captação precisa ser reforçada. No bloco de Produtos & Processo, há evidências de entendimento das necessidades dos clientes, mas o acompanhamento e validação de inovações precisam de melhorias. No aspecto financeiro, a ausência de acompanhamento orçamentário e análises de precificação são alarmantes e merecem atenção imediata. Por fim, no quesito Pessoas, reclama-se de uma falta de estratégia robusta para o desenvolvimento e retenção de talentos, essencial para a sustentabilidade do negócio a longo prazo. Em suma, a MEGA CIRCUITO precisa focar em ações que promovam estratégias claras e avaliações contínuas para garantir um futuro próspero.

Análise por Categorias

Norte Verdadeiro

Contexto do negócio

A categoria de *Contexto do negócio* evidenciou a necessidade urgente de trabalhar em valores, princípios e diretrizes organizacionais. Apesar de haver uma análise dos ambientes interno e externo, a falta de objetivos estratégicos claros é uma lacuna que deve ser preenchida. A prática de sustentabilidade está bem encaminhada, o que mostra um compromisso com responsabilidade social, mas não substitui a necessidade de clareza nas diretrizes.

Sua empresa já possui objetivos definidos, mas ainda carece de um processo estruturado para revisar e acompanhar a execução da estratégia.

Com o B12, especialmente no módulo Planejamento Estratégico e Inovação, sua equipe aprende a transformar metas em rotina, acompanhando resultados com indicadores reais e revisões constantes. Durante os workshops, aplicamos ferramentas como OKRs, Roadmaps e Planos de Ação integrados, mantendo a empresa em evolução contínua.

Quer fazer o planejamento acontecer de verdade? [Conheça o B12](#) e veja como transformar sua estratégia em resultados concretos.



Parceiros chave

No que diz respeito a *Parceiros chave*, a empresa demonstra uma compreensão da importância de suas parcerias, contudo, falha em monitorar o risco de dependência excessiva. Estratégias para identificar e avaliar novos parceiros estão em andamento, porém, é crucial que a empresa desenvolva um processo mais robusto para fortalecer essas relações e garantir a eficácia dessas parcerias.

As parcerias existentes trazem resultados, mas ainda sem critérios claros de avaliação e uma visão estratégica de longo prazo.

Com o B12, no módulo Compromisso com as Partes Interessadas, você aprende a aplicar ferramentas de gestão colaborativa e indicadores de desempenho conjunto, fortalecendo os relacionamentos certos e eliminando dependências perigosas.

Quer levar suas parcerias a outro nível? [Conheça o B12](#) e veja como criar alianças estratégicas que impulsionam o crescimento.

Clientes & Mercado

Segmentos de clientes

A categoria *Segmentos de clientes* exemplifica que, mesmo com um conhecimento básico sobre o perfil do cliente, a empresa precisa aprofundar seus estudos para segmentar o mercado de forma mais eficaz. A falta de uma compreensão mais robusta poderá limitar a capacidade da empresa em atender as necessidades do mercado de forma diferenciada.

Sua empresa ainda não segmenta claramente seus públicos, o que reduz a eficácia das estratégias de vendas e marketing.

Você sabia que existe um método que ensina a entender e atender cada perfil de cliente com precisão? No B12, o módulo Vendas ajuda a desenhar a jornada do cliente e estruturar estratégias comerciais sob medida.

Nos workshops e mentorias, sua equipe aprenderá a identificar segmentos, construir personas e adaptar ofertas e comunicações para aumentar conversão e fidelização.

Quer vender mais e fidelizar melhor? [Conheça o B12](#) e aprenda a dominar a arte de entender e atender o seu mercado.

Relacionamento com os clientes

Através da análise de *Relacionamento com os clientes*, a empresa mostra um bom controle nas relações pós-venda, embora necessite melhorias na coleta e tratamento de reclamações e na realização de pesquisas de satisfação. O investimento em um relacionamento robusto



com os clientes é vital para fomentar a fidelização e o retorno financeiro a longo prazo.

Sua empresa ainda não possui processos sólidos de pós-venda e fidelização, perdendo oportunidades de recompra e recomendações.

Você sabia que existe um programa que ensina a construir relacionamentos duradouros e estratégicos com seus clientes? No B12, o módulo Vendas apresenta práticas para fortalecer o pós-venda, o encantamento e a experiência do cliente.

Com o suporte do B12, você implementa pesquisas de satisfação, tratamento de solicitações e programas de fidelização que transformam clientes em promotores da marca.

Quer transformar seu relacionamento com o cliente? [Conheça o B12](#) e construa experiências que encantam e fidelizam.

Canais

Em relação aos *Canais*, a MEGA CIRCUITO possui uma abordagem parcialmente eficaz, com estratégias para entrega de produtos, mas as práticas de captação e avaliação de canais ainda são fundamentadas em dados limitados. A implementação de canais mais efetivos pode melhorar a visibilidade e a captação de clientes.

Sua empresa ainda não definiu claramente quais canais são mais eficazes para comunicar, vender e entregar seus produtos, o que limita o alcance das ações.

Mas existe um método para mudar isso. No B12, o módulo Vendas e o módulo Geração de Valor mostram como planejar e avaliar os canais que realmente funcionam para seu público.

Durante os encontros, sua equipe aprende a medir desempenho, identificar gargalos e otimizar os canais mais rentáveis.

Quer potencializar seus canais e vender mais? [Conheça o B12](#) e veja como aplicar estratégias comerciais de alta performance.

Produtos & Processo

Proposta de valor

A *Proposta de valor* reflete uma necessidade de monitoramento mais frequente dos resultados de vendas, bem como a validação de novos produtos. Apesar do investimento em inovação ser positivo, as falhas nas etapas de acompanhamento podem resultar em oportunidades perdidas no mercado.

Sua empresa precisa fortalecer a clareza e o diferencial da sua proposta de valor. Quando os



produtos e serviços não expressam com precisão o que os torna únicos, o cliente percebe pouca diferença em relação à concorrência — e isso reduz o potencial de vendas e crescimento.

Você sabia que existe um método que ajuda a redefinir e comunicar o valor do seu negócio de forma clara e estratégica?

No B12, especialmente no módulo Planejamento Estratégico e Inovação, sua equipe vai aprender a alinhar o que a empresa oferece com as reais necessidades do cliente e com o posicionamento desejado no mercado.

Durante os workshops e mentorias, você vai:

- Construir e validar uma *proposta de valor sólida* e diferenciada;
- Aprender a *testar novos produtos e serviços* antes do lançamento;
- Desenvolver práticas de *melhoria contínua* e inovação aplicadas ao portfólio;
- Garantir que sua empresa entregue o que promete — e que o cliente perceba esse valor.

Com o B12, você transforma o seu portfólio em um motor de crescimento sustentável.

Quer construir produtos que realmente se destacam? [Conheça o B12](#) e descubra como criar diferenciais competitivos reais.

Atividades chave

Na área de *Atividades chave*, é notável que há um entendimento básico das atividades principais, porém, a falta de padronização e métricas claras pode afetar a eficiência operacional. A empresa deve desenvolver procedimentos padronizados e indicadores mais claros para garantir uma gestão eficaz.

Sua empresa ainda não possui processos bem estruturados e mensurados. Isso gera retrabalho, gargalos e falta de previsibilidade operacional.

Mas existe um método que ensina como transformar rotinas dispersas em processos de alta performance.

No B12, o módulo Orientação por Processos mostra o passo a passo para mapear, padronizar e otimizar atividades essenciais ao funcionamento do negócio.

Durante os workshops e mentorias, sua equipe vai:

- Identificar **processos críticos e suas interdependências**;
- Criar **indicadores de desempenho (KPIs)** para medir eficiência;



- Adotar práticas de **melhoria contínua** baseadas em evidências;
- Eliminar desperdícios e aumentar a produtividade operacional.

Com o B12, o operacional deixa de ser um problema e passa a ser uma vantagem competitiva.

Quer elevar o desempenho das suas operações? [Conheça o B12](#) e veja como construir processos que geram resultados reais.

Financeiro

Fluxo de Receitas

O diagnóstico financeiro expõe fragilidades significativas, especialmente na análise de precificação e na falta de planejamento orçamentário. A ausência de controle sobre o fluxo de caixa pode comprometer a saúde financeira a longo prazo. Estratégias para mitigação de riscos financeiros também carecem de implementação e atenção vigorosa.

Sua empresa ainda não possui um controle financeiro estratégico, o que dificulta o acompanhamento de resultados e a tomada de decisões baseadas em dados.

Você sabia que existe um método que ajuda a conectar a gestão financeira à estratégia de crescimento?

No B12, o módulo **Geração de Valor** ensina como estruturar indicadores financeiros, planejar o orçamento e acompanhar receitas e despesas de forma inteligente e estratégica.

Durante os encontros, você vai:

- Aprender a **analisar precificação e rentabilidade** de produtos e serviços;
- Implementar **projeções de fluxo de caixa e cenários futuros**;
- Estabelecer **planos de contenção de inadimplência**;
- Usar métricas financeiras para apoiar decisões de investimento e expansão.

Com o B12, a gestão financeira se torna uma base sólida para o crescimento do negócio.

Quer organizar as finanças e aumentar a rentabilidade? [Conheça o B12](#) e veja como aplicar uma gestão financeira inteligente.

Estrutura de custos

Na categoria de *Estrutura de custos*, a MEGA CIRCUITO deve priorizar a classificação e a redução de custos e despesas como uma medida de controle financeiro e eficiência que poderá melhorar resultados.



Sua empresa pode estar gastando mais do que deveria por falta de análise estruturada de custos e despesas.

Mas existe um método que ensina a organizar e otimizar seus custos de forma inteligente.

No **B12**, o módulo **Geração de Valor** mostra como identificar despesas críticas, definir prioridades e implementar ações de redução sustentáveis — sem comprometer a qualidade.

Nos workshops e mentorias, sua equipe aprenderá a:

- Classificar custos e despesas por relevância e impacto;
- Estabelecer **métricas de eficiência**;
- Encontrar oportunidades de **economia operacional**;
- Aumentar margens e melhorar a saúde financeira da empresa.

Com o B12, sua empresa aprende a fazer mais com menos — e com inteligência. Quer reduzir custos sem perder qualidade? [Conheça o B12](#) e aprenda a usar seus recursos de forma estratégica.

Pessoas

Recursos Chave

Sob a perspectiva de *Recursos Chave*, a empresa demonstra esforço na identificação de competências, mas carece de processos claros de formação e avaliação de equipes, essenciais para assegurar o desenvolvimento contínuo e a qualidade do serviço e produto oferecidos.

Sua empresa ainda não possui práticas estruturadas de desenvolvimento, engajamento e retenção de talentos. Isso pode comprometer a produtividade e o clima organizacional.

Você sabia que existe um método que transforma a gestão de pessoas em uma vantagem competitiva?

No **B12**, os **módulos DHO (Desenvolvimento Humano e Organizacional) e Liderança Transformadora** ensinam a criar uma cultura de desempenho, aprendizado e protagonismo.

Durante o programa, você vai:

- Mapear **competências e perfis comportamentais**;
- Criar **planos de desenvolvimento individual**;
- Implementar **avaliações de desempenho e feedback contínuo**;
- Engajar líderes e equipes em torno de metas e resultados comuns.



Com o B12, você desenvolve pessoas, fortalece líderes e constrói equipes de alta performance.

Quer desenvolver sua equipe e reter talentos? [Conheça o B12](#) e veja como fortalecer o capital humano da sua empresa.

Informação

Preservação e manutenção

Em *Preservação e manutenção*, a empresa precisa melhorar o levantamento das necessidades informacionais e a utilização de dados para tomada de decisões. A análise de sistemas de informação também é crucial e deve ser constantemente revisitada para garantir a integridade das operações.



Este relatório inclui comentários gerados por IA generativa. Apesar de úteis para orientar priorizações e oportunidades de melhoria, podem conter limitações e imprecisões. Recomenda-se revisão crítica e validação por especialistas antes de qualquer decisão.



8. Business Model Canvas

Parcerias chave <ul style="list-style-type: none">• Fornecedores de insumos e componentes elétricos• Empresas de logística para entrega• Parcerias com instaladores e eletricistas• Organização de eventos do setor elétrico• Associações comerciais do setor.	Atividades chave <ul style="list-style-type: none">• Gestão de compras e fornecedores• Desenvolvimento de novos produtos• Marketing e vendas• Logística e distribuição• Atendimento ao cliente.	Proposta de valor <ul style="list-style-type: none">• Peças e materiais elétricos de alta qualidade• Soluções personalizadas para diferentes setores• Suporte técnico qualificado• Serviços de entrega rápida• Programas de fidelidade para clientes frequentes.	Relacionamento com o cliente <ul style="list-style-type: none">• Suporte técnico pós-venda• Programas de fidelização com descontos• Comunicação regular via email marketing• Pesquisas de satisfação e feedback• Treinamentos e workshops para clientes.	Segmentação de clientes <ul style="list-style-type: none">• Contratantes de serviços elétricos• Distribuidores de material elétrico• Revendas de peças elétricas• Indústrias com necessidade de manutenção elétrica• Consumidores finais que realizam compras diretas.
	Recursos chave <ul style="list-style-type: none">• Profissionais com expertise no setor elétrico• Portfólio diversificado de produtos• Insumos e matéria-prima de qualidade• Sistema de gestão de estoque eficaz• Rede de distribuição consolidada.	Canais <ul style="list-style-type: none">• E-commerce para diretamente ao consumidor• Distribuição para revendedores e parceiros• Participação em feiras e eventos do setor elétrico• Marketing digital e redes sociais• Atendimento telefônico e via WhatsApp.		
Estrutura de custos <ul style="list-style-type: none">• Custos de aquisição de produtos• Despesas operacionais e administrativas• Investimento em marketing e vendas• Custos logísticos• Treinamento e desenvolvimento de pessoal.		Fontes de receita <ul style="list-style-type: none">• Venda direta de produtos• Serviços de instalação e manutenção• Consultoria em soluções elétricas• Vendas por canais eletrônicos• Parcerias comerciais com revendedores.		



Este exemplo de quadro do Business Model Canvas foi gerado por IA generativa, baseado na área de atuação preenchida no formulário de inscrição. Apesar de úteis para orientar, podem conter limitações e imprecisões. Recomenda-se revisão crítica e validação por especialistas antes de qualquer decisão.