



ELEVANDO SEU NEGÓCIO AO TOPO!

C R E A T I V E

SUMMIT

ASSESSORIA EMPRESARIAL

PROPOSTA COMERCIAL

2025

.....

SOBRE A SUMMIT

Sua empresa no topo com estratégia e excelência.

No mundo dos negócios, cada jornada rumo ao sucesso é como uma escalada até o topo de uma montanha. O caminho é repleto de desafios, mas a recompensa é incomparável: a visão clara e a sensação de realização ao alcançar o ponto mais alto.

Summit Assessoria Empresarial nasce com um propósito claro: **ajudar sua empresa a chegar ao seu auge, superando obstáculos e conquistando resultados extraordinários.**

O nome **Summit** reflete o **pico**, o **auge**, o ponto mais alto de uma montanha — onde as empresas que se destacam alcançam sua máxima performance. Assim como na ascensão de uma montanha, a **Summit Assessoria Empresarial** oferece a **orientação estratégica necessária para lidar com as adversidades, explorar novas oportunidades e chegar ao topo de maneira estruturada e sustentável**.



O seu parceiro estratégico que impulsiona a evolução da sua empresa.

Com uma abordagem focada na **personalização das soluções**, entendemos que cada empresa é única e, por isso, oferecemos assessoria estratégica para transformar **desafios em oportunidades de crescimento**. Se o objetivo é escalar as alturas e conquistar novos horizontes de sucesso, nossa equipe está aqui para ser **seu guia na jornada rumo ao topo**.



O Alvo

Com uma abordagem **estratégica e precisa**, ajudamos sua empresa a alcançar seus objetivos, **sempre mirando no alvo certo e superando desafios ao longo do caminho**.



O Topo

Vamos guiar sua empresa **rumo ao topo**, com **soluções práticas e resultados concretos**.



NOSSOS SERVIÇOS

.....

Não é sobre ter as oportunidades certas. É sobre lidar com as oportunidades da maneira certa.

01

Estratégico

Desenvolvimento de processos personalizados que otimizam a gestão do negócio.

03

Comercial

Definição de estratégias e processos comerciais que aumentam os resultados da equipe de vendas.

02

Marketing

Posicionamento da marca no mercado, gestão de mídias sociais e ações que aumentam o engajamento e visibilidade do negócio.

04

Atendimento

Elaboração de processos de atendimento desde o primeiro contato, até o pós venda / feedback.



GESTÃO ESTRATÉGICA

.....

Não se pode gerir o que não se mede.

01

Análise de Mercado e Competição

Estudo do mercado e os concorrentes para entender as tendências, oportunidades e ameaças, fornecendo dados para a formulação de estratégias.

02

Planejamento Estratégico

Auxílio na criação de planos de longo prazo, alinhando a visão da empresa com objetivos concretos, metas mensuráveis e prazos definidos.

03

Redefinição de Processos

Avaliação e otimização dos processos internos, propondo melhorias para aumentar a eficiência e melhorar a comunicação entre os departamentos.

04

Definição de KPIs

Estabelecer indicadores claros e mensuráveis para acompanhar o desempenho e garantir que os objetivos estratégicos estão sendo atingidos.

05

Desenvolvimento de Modelos de Negócio

Auxílio na criação ou redefinição do modelo de negócios da empresa, adaptando-o às mudanças do mercado e às demandas dos consumidores.



GESTÃO COMERCIAL

01

Análise e Planejamento de Vendas

Definição de estratégias de vendas eficazes, segmentando o público-alvo e estabelecendo metas de performance.

02

Treinamento de Equipe Comercial

Capacitação de vendedores e equipes comerciais para melhorar suas habilidades de negociação, fechamento e prospecção de novos clientes.

03

Gestão de Pipeline de Vendas

Organização e monitoramento do funil de vendas, ajudando a otimizar cada etapa do processo para maximizar a conversão de leads.

04

Estratégias de Lançamento

Auxílio na formulação de estratégias de precificação e no lançamento de novos produtos ou serviços de forma eficiente.

05

Análise de Desempenho de Vendas

Acompanhar e otimizar os resultados comerciais por meio de KPIs, analisando os dados de vendas para identificar oportunidades de melhoria.

.....

Vendas não é sobre vender um produto, é sobre resolver problemas.



GESTÃO DE MARKETING

01

Pesquisa de Mercado e Análise de Concorrência

Identificar tendências de mercado, preferências dos consumidores e pontos fortes e fracos dos concorrentes.

02

Estratégias de Marketing Digital

Criar e implementar campanhas de marketing online, como Google, mídias sociais e influenciadores.

03

Posicionamento de Marca

Auxilio no desenvolvimento e fortalecimento da identidade da marca, garantindo que a mensagem da empresa ressoe com o público-alvo.

04

Planejamento de Campanhas

Criação de campanhas integradas para promover produtos, serviços ou eventos, utilizando diferentes canais de marketing (online e offline).

05

Análise de ROI

Medir o impacto das ações de marketing e ajustar as estratégias com base em métricas para maximizar os resultados

.....

O marketing não é mais sobre o que você faz, mas sobre a história que você conta.



GESTÃO DE ATENDIMENTO

01

Treinamento

Capacitação equipes de atendimento para fornecer um serviço de alta qualidade, resolvendo problemas de forma rápida e eficaz.

02

Relacionamento com o Cliente

Implementar e otimizar sistemas de CRM para personalizar o atendimento e melhorar a fidelização de clientes.

03

Estratégias de Retenção

Criação programas de fidelização e estratégias para manter os clientes satisfeitos e engajados com a marca.

04

Feedback e Satisfação do Cliente

Coletar e analisar dados de clientes para entender suas necessidades e melhorar o serviço oferecido.

.....

As pessoas não compram o que você faz, elas compram o que você faz por elas.

05

Otimização do Atendimento

Melhorar a experiência do cliente oferecendo suporte eficiente por diferentes canais (telefone, e-mail, chat, redes sociais, etc.).





Inovação e Novas Ideias

A consultoria traz uma perspectiva externa e criativa, ajudando a gerar ideias inovadoras que podem não ser consideradas internamente. Isso é crucial para empresas que buscam se diferenciar no mercado e explorar novas oportunidades.



Foco e Clareza

Com a consultoria, sua empresa ganha foco, pois ela auxilia na definição de objetivos claros e metas bem estruturadas. Isso garante que todos os esforços estejam alinhados com a visão e missão da empresa, proporcionando um caminho mais direto para o sucesso.



Segurança

Consultores experientes ajudam a minimizar riscos ao tomar decisões estratégicas, oferecendo análises baseadas em dados e experiências anteriores. Isso garante que a empresa tome decisões mais seguras e assertivas, evitando erros comuns.



CICLO DE GESTÃO

P

Plan - Planejar

Planejamento das ações para resolver problemas e melhorar processos.

D

Do - Executar

Colocar o plano em prática, seguindo o processo definidos de forma disciplinada.

C

Check - Controle

Verificar se as metas estabelecidas de acordo com o planejamento.

A

Act - Agir

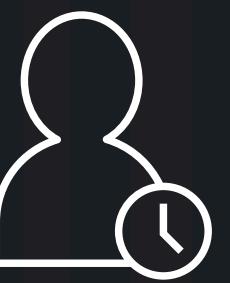
Tomada de ações corretivas, aprimoramento e padronização do processo.



TIMELINE

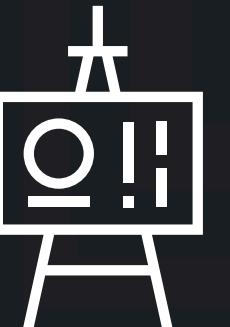
Juntos, vamos mapear a melhor rota para o sucesso, otimizar processos e tomar decisões inteligentes que tragam resultados consistentes e duradouros. **Summit Assessoria Empresarial** é a parceira que você precisa para alcançar novos patamares e fazer sua empresa prosperar.

Estamos prontos para transformar seus desafios em oportunidades. Vamos dar o próximo passo juntos e alcançar o sucesso que sua empresa merece.



Brainstorm

Reunião para apresentação de negócios, com objetivo de entender as necessidades do cliente e do seu negócio.



Hora de dar Start

Vamos juntos conquistar o topo?



THE
BREAK

**QUANTO MELHOR O PLANO, MAIOR O
DESCONTO!**



PACOTE MENSAL

R\$ 1.500

**4 Consultorias on-line
no mês, apenas com a
gestão do negócio.**

PLANO DE 3
MESES

R\$ 3.500

ECONOMIA DE R\$
1.000,00

**4 Consultorias on-line no
mês, apenas com a gestão do
negócio.**

PLANO START

IDEAL PARA
EMPRESÁRIOS QUE
PRECISAM DE UM
ACOMPANHAMENTO
INDIVIDUAL.



PACOTE MENSAL

R\$ 2.000

4 Consultorias no mês, sendo 1 presencial e 3 on-line, além de uma visita técnica para análise mais detalhada do negócio.

PLANO DE 3 MESES

R\$ 4.500

ECONOMIA DE R\$ 1.500,00

4 Consultorias no mês, sendo 1 presencial e 3 on-line, além de uma visita técnica para análise mais detalhada do negócio.

PLANO PLUS

ACOMPANHAMENTO INDIVIDUAL E COM ANÁLISES DETALHADAS REALIZADAS DE FORMA PRESENCIAL.



PACOTE MENSAL

R\$ 3.000

4 Consultorias no mês, sendo 1 presencial, 3 on-line, visita técnica, treinamento de equipe e acompanhamento.

PLANO DE 3 MESES

R\$ 6.000

ECONOMIA DE R\$ 3.000,00

4 Consultorias no mês, sendo 1 presencial, 3 on-line, visita técnica, treinamento de equipe e acompanhamento.

PLANO ESPECIAL

O PLANO MAIS COMPLETO, COM VISITAS TÉCNICAS, TREINAMENTOS E ACOMPANHAMENTO.



OUTROS SERVIÇOS

IDENTIDADE VISUAL

Criação de logomarca, paleta de cores, tipografia, manual da marca.



GESTÃO DE REDES SOCIAIS

Criação e postagem de imagens e vídeos para redes sociais.



TRÁFEGO PAGO

Impulsionamento de publicações no Facebook, Google ADS e Instagram.



Para a contratação desses serviços **será realizado um orçamento individual, de acordo com a necessidade do negócio e com condições especiais para clientes que já fecharam seus pacotes de serviços.**

OBRIGADO

RUMO AO TOPO!

