



Cliente: Exclusiva Engenharias

DE FRAGMENTADO PARA HUB INTEGRADO

Como uma engenharia com excelência técnica transformou crescimento por indicação em Método comercial estruturado — em 128 dias.

O Ponto de Partida: Excelência Técnica Sem Método

A Exclusiva Engenharias tinha clientes de peso (Gerdau, IVECO), mas o crescimento era 100% por indicação, dependente do networking da liderança. Zero previsibilidade. Zero método.

A solicitação inicial foi: "Precisamos de um site". **Recusamos.** Era preciso olhar para dentro primeiro.

A Questão Real: "Como crescer além de quem eu conheço?". A resposta não estava em mais networking. Estava em criar um Método.

A Solução (Timeline)

- **FASE 1: Clareza Estratégica (15 dias) Repositionamento radical:** De "Três empresas de engenharia" para "Hub multidisciplinar que resolve problemas que outros evitam". O insight crítico: a Exclusiva não vendia civil ou elétrica; vendia continuidade operacional.
- **FASE 2: Plataforma de Aceleração (20 dias) Construímos exclusivaengenharias.com** como um motor de receita (70%), não um site institucional (30%). Cada página foi feita para converter.
- **FASE 3: Ferramenta de Conversão (3 dias) Criamos o "Simulador de Orçamento Integrado".** Um mecanismo de comprometimento que qualifica o lead antes da conversa comercial.



- **FASE 4: Liderança Comercial (90 dias) Atuamos como CRO Fracionado,** estruturando a Diretoria de Receita. O playbook comercial não foi teórico — foi construído em campo.

Resultados: O Que Mudou

Antes	Depois
Narrativa fragmentada por tipo de obra	Mensagem unificada e clara
Crescimento por indicação da liderança	Canais estruturados de aquisição
Presença digital zero	Plataforma que educa e converte
Heroísmo individual para cada venda	Método comercial replicável com playbook
Reativo às oportunidades	Proativo e previsível no pipeline

Números em Destaque

- **128** Dias (Total do projeto)
- **4** Fases (Clareza, Plataforma, Ferramenta, Liderança)
- **100%** Playbook Validado

Voz do Cliente

"A Synapse B2B não entregou consultoria tradicional. Eles desafiaram nosso pedido inicial, recusaram fazer 'só um site' e nos forçaram a olhar para dentro. O resultado? Clareza estratégica que se traduziu em um Método comercial que funciona. Agora temos fundação."

Fabrício Tavares

CEO & Founder - Exclusiva Engenharias



synapseb2b.com



Learnings Estratégicos

1. **COMPETÊNCIA ≠ CLAREZA:** Excelência técnica sem narrativa unificada não gera previsibilidade de receita.
2. **RECUSE O PEDIDO ERRADO:** Cliente pediu "site". Recusamos. Entregamos clareza estratégica. Resolva o problema real, não o pedido superficial.
3. **HEROÍSMO NÃO ESCALA:** Crescimento por networking individual tem teto. Previsibilidade exige processo. Método > heroísmo.