



# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO + CSD CANVAS

Mapeando a realidade para  
crescer com direção



# POR QUE COMEÇAMOS POR AQUI?

**Antes de crescer,  
temos entender onde estamos!**

**Nesta aula vamos parar, observar e entender:**

- Quais partes do seu negócio estão funcionando?
- Quais você só acha que funcionam?
- Onde estão os maiores buracos da sua jornada?
- E o que seu cliente está tentando te dizer... mas você ainda não ouviu?



# QUAIS OS OBJETIVOS DA AULA

## O que vamos trabalhar:

- Fazer um **Diagnóstico Estratégico**, real e completo da sua operação atual.
- Mapear as certezas, suposições e dúvidas - **CSD Canvas** - do ponto de vista interno, externo e principalmente do cliente.
- Gerar clareza para decisões de marketing e produto.
- Preparar o “terreno” para posicionamento, planejamento, estratégia, branding e crescimento.



# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO



# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO

## Por que fazer diagnóstico antes de executar?

Ele é a fundação do planejamento de growth.

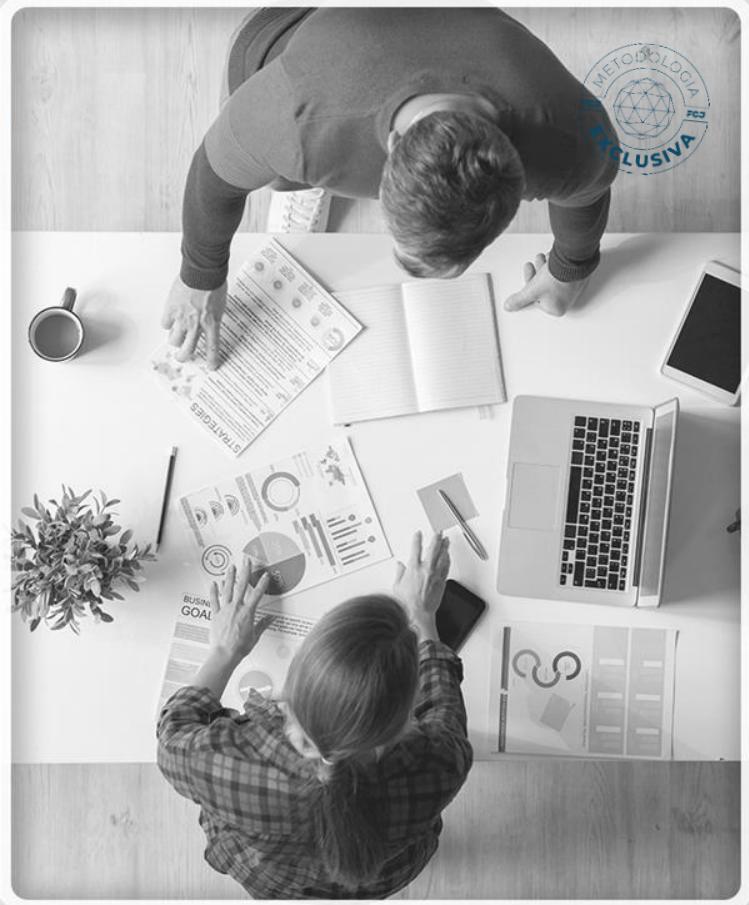
Ele funciona para:

- Mapear o que existe
- Entender os pontos cegos
- Encontrar os gargalos
- Saber o que priorizar

Não é julgamento.

Não é auditoria.

É clareza.



# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO

## Por que isso importa?

### Sem diagnóstico, você:

- Investe esforço em ações com pouco retorno.
- Toma decisões com base em suposições.
- Escala problemas ao invés de oportunidades.
- Frustra com resultados inconsistentes.

### Com diagnóstico, você:

- Entende onde focar e por quê
- Prioriza o que realmente importa
- Cria um plano de ação realista
- Cria uma base sólida para escalar com segurança



# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO



## O que vamos analisar no diagnóstico:

Vamos olhar para 4 grandes blocos da sua operação:

BLOCO	TÓPICO
Produto e Estágio do Negócio	O que sua startup entrega, como entrega e em que estágio está
Time e Estratégia de Operação	Quem faz o quê e como as decisões são tomadas
Presença Digital e Infraestrutura	Como a startup aparece, atrai e se conecta digitalmente
Métricas, Retenção e Experiência	O que está sendo medido, melhorado e mantido



# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO

**Ferramenta:** template  
diagnóstico estratégico

Você vai preencher:

- Informações gerais da startup
- Dados qualitativos e quantitativos
- Avaliação de maturidade por pilar  
(com nota de 1 a 4 + evidência)

[ACESSAR](#)



# CSD CANVAS

CERTEZAS, SUPosiÇÕES E DÚVIDAS



# CSD CANVAS



## CSD = certezas, suposições e dúvidas

Uma ferramenta simples e poderosa para entender o que você realmente sabe sobre seu negócio e seu cliente.

### O CSD te ajuda a:

- Separar o que é validação **real de feeling** (achismo).
- Identificar o que você deveria estar **validando agora**.



# CSD CANVAS



**CSD = certezas, suposições e dúvidas**

CERTEZAS	SUPosições	DÚVIDAS
Fatos validados com dados, testes ou experiências. Pode ser qualitativo (validado com entrevistas) ou quantitativo (números reais).	Hipóteses que ainda não foram validadas com dados ou testes. Normalmente são suposições sobre comportamento, canal, jornada, dores ou valor percebido.	Questões que a equipe tem e ainda <b>não sabe como responder</b> . São áreas onde faltam dados, clarezas ou até mesmo linguagem para formular uma hipótese.

# CSD CANVAS

## Por que mapear?

- Você não pode escalar o que ainda é suposição.
- Ajuda a priorizar o que precisa ser testado.
- Separa achismo de evidência real.
- Ajuda a montar as próximas perguntas que precisam de validação.



# CSD CANVAS

**Ferramenta:** template CSD canvas

Preencha no mínimo:

- 3 certezas
- 3 Suposições
- 3 Dúvidas

**Dica:** envolva seu time para essa discussão.

[ACESSAR](#)



# ANÁLISE FINAL E DÚVIDAS



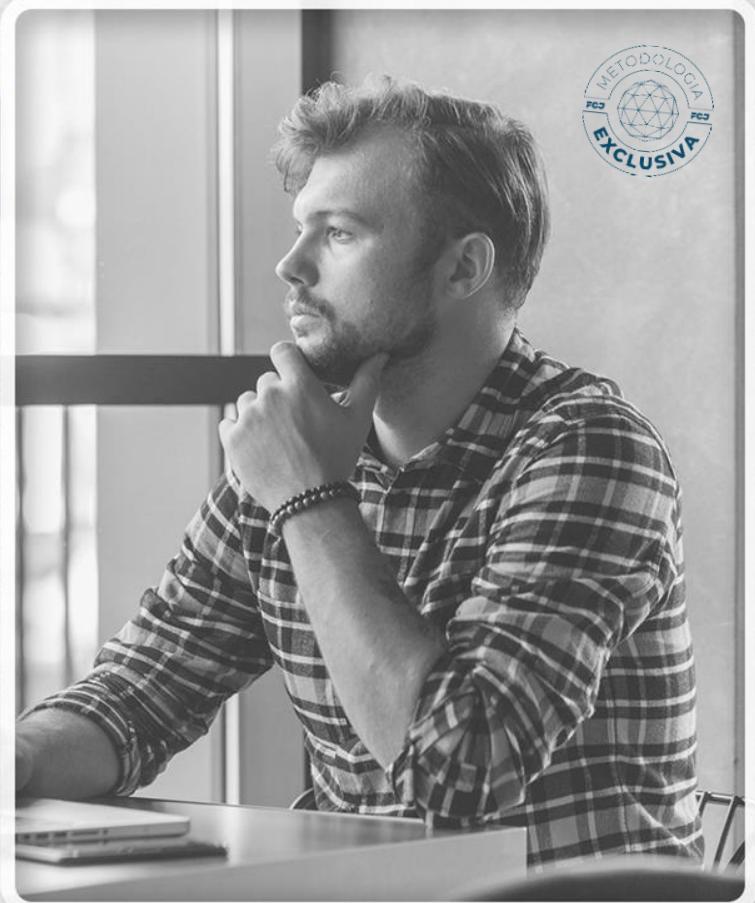
# REFLEXÃO FINAL DA AULA



**Com base no diagnóstico e no CSD:**

**Quais os 3 pontos críticos do seu negócio hoje?**

- Quais os 3 pontos críticos do seu negócio hoje?
- O que precisa de ajuste urgente?
- O que está travando o seu crescimento?
- Onde você ainda está confiando em achismo?

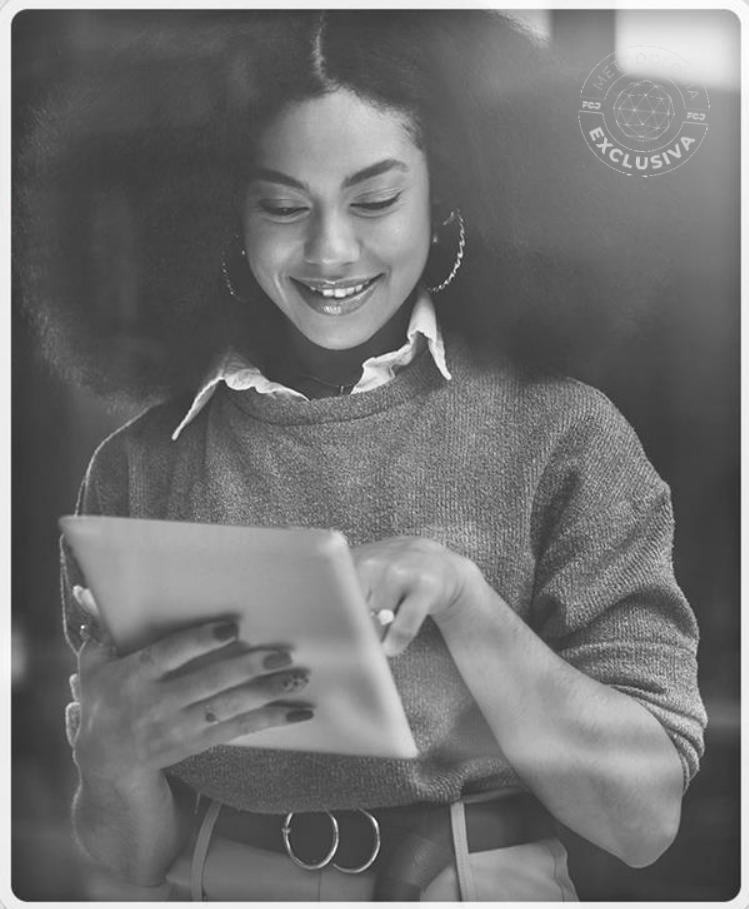


# ENTREGÁVEIS E PRÓXIMOS PASSOS



## Entregáveis:

- Template de Diagnóstico preenchido
- CSD Canvas com mínimo de 3 itens por bloco
- Lista com 3 pontos críticos
- Prazo: até a próxima aula



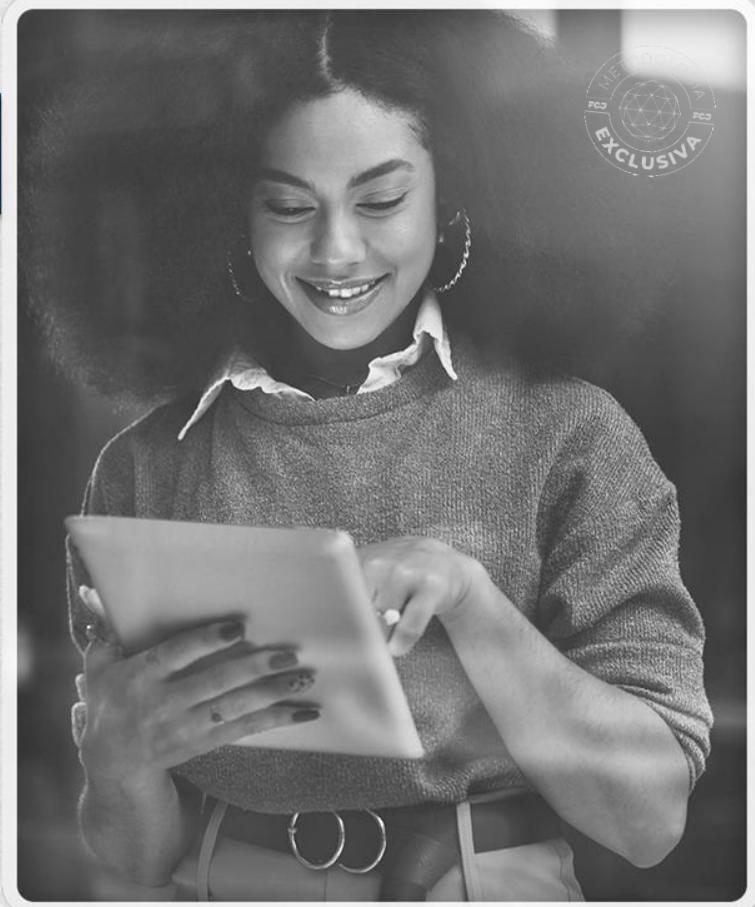
# ENTREGÁVEIS E PRÓXIMOS PASSOS

**Na próxima aula vamos:**

- Analisar com clareza as forças, fraquezas, oportunidades e riscos
- Definir com precisão quem é o cliente certo para seu negócio (ICP)
- Identificar onde concentrar esforços e o que priorizar nos próximos meses

Vamos sair da intuição e entrar em decisões com base em dados.

Spoiler: Vai doer um pouquinho - mas é pra crescer.



# PERGUNTAS, DÚVIDAS, INSIGHTS?

Espaço para perguntas, trocas entre startups,  
aprendizados em comum.

*"O que ficou mais claro pra você hoje?"*





OBRIGADA!

Parabéns, você começou a colocar sua startup no eixo com clareza estratégica.

**“Crescer não é fazer mais.  
É fazer o certo.”**

Nos vemos na próxima aula!

