



# 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

FCJ  
TRACTION



# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO

## Por que fazer diagnóstico antes de executar?

Ele é a fundação do planejamento de growth.

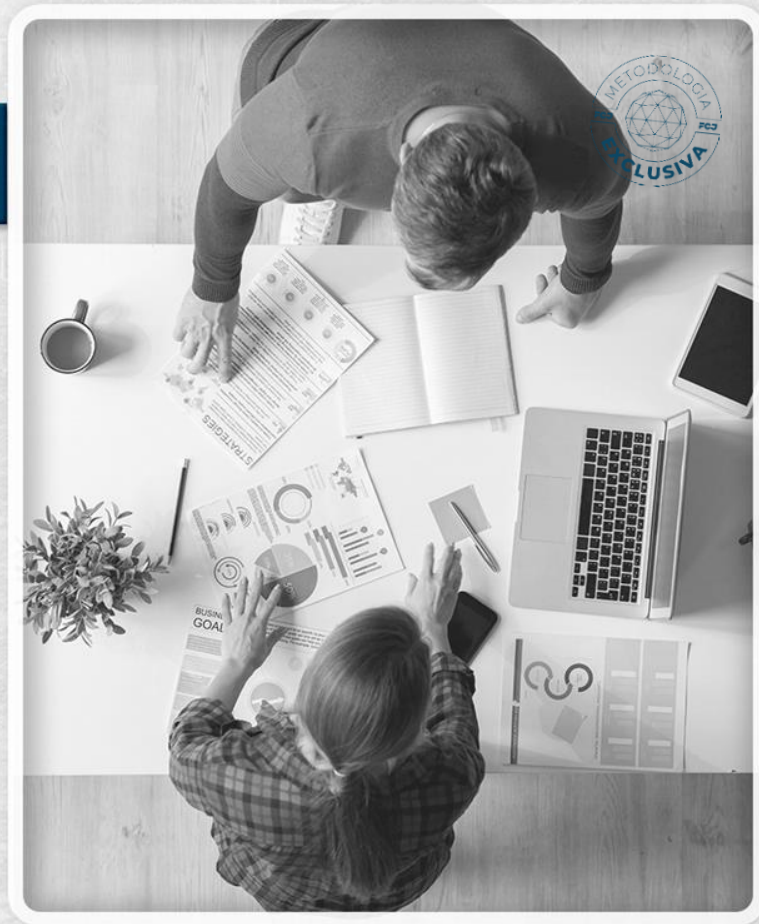
*Ele funciona para:*

- ✓ 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

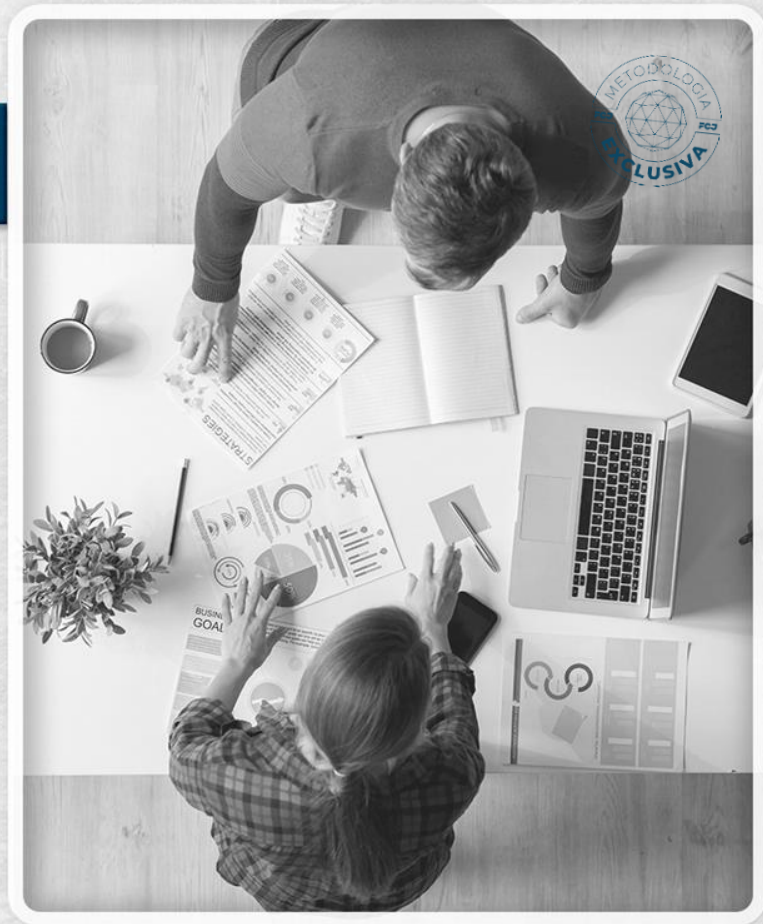
## Por que isso importa?

### ☒ 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



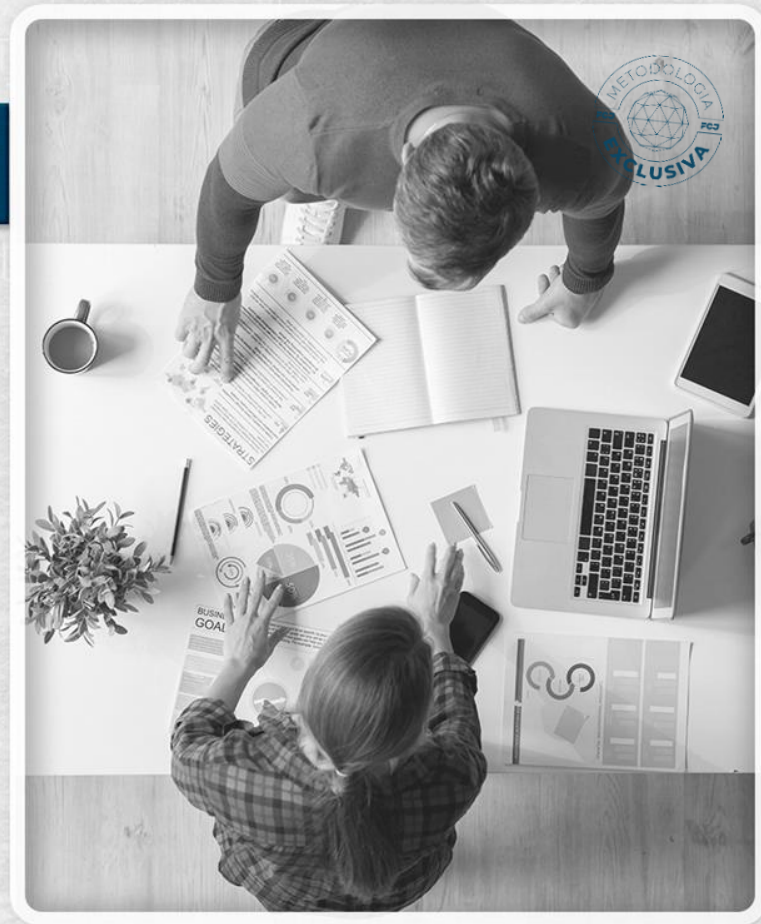


# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO

## 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



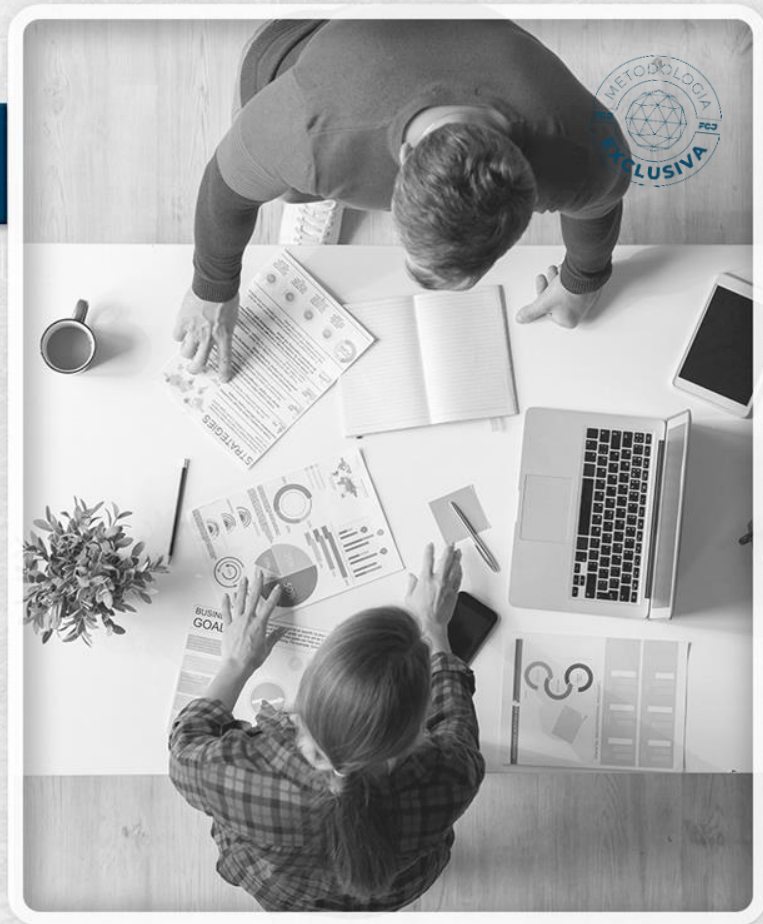
# DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO

**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

Fatos validados com dados, testes ou experiências. Pode ser qualitativo (validado com entrevistas) ou quantitativo (números reais).

## SUPOSIÇÕES

Hipóteses que ainda não foram validadas com dados ou testes. Normalmente são suposições sobre comportamento, canal, jornada, dores ou valor percebido.

## DÚVIDAS

Questões que a equipe tem e ainda **não sabe como responder**. 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

FCJ  
TRACTION





# REFLEXÃO FINAL DA AULA



**Com base no diagnóstico e no CSD:**

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

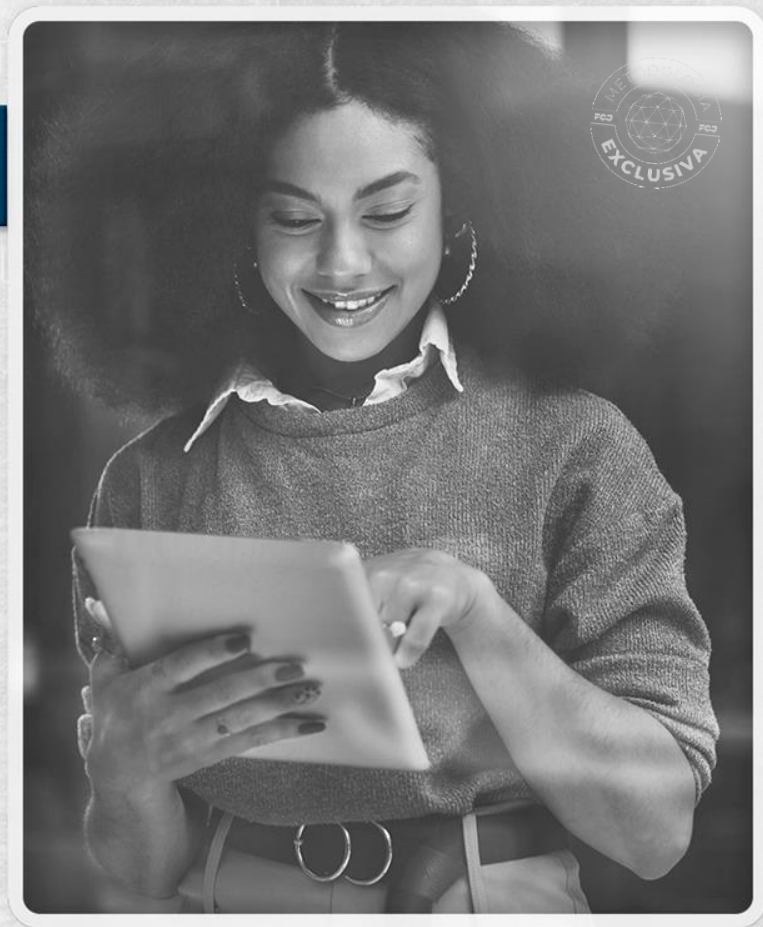
- Quais os 3 pontos críticos do seu negócio hoje?
- O que precisa de ajuste urgente?
- O que está travando o seu crescimento?
- Onde você ainda está confiando em achismo?



# 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



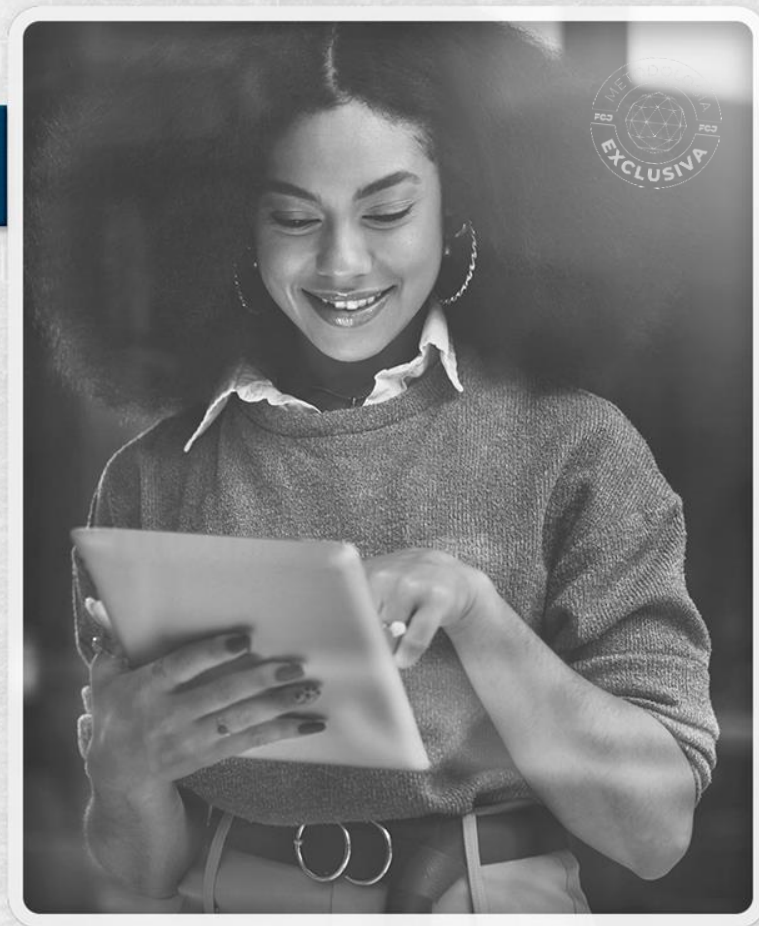
# ENTREGÁVEIS E PRÓXIMOS PASSOS

## 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.

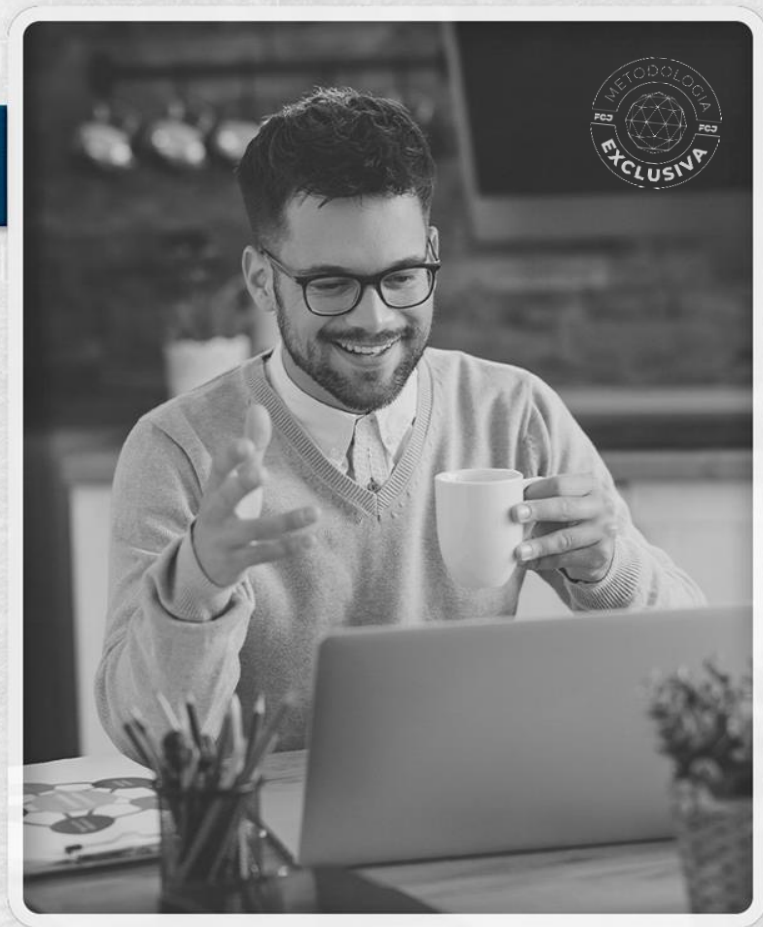




# PERGUNTAS, DÚVIDAS, INSIGHTS?

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!

