FJ | CONSULTORIA
ESTRATÉGIA • GESTÃO • RESULTADOS

E-BOOK
GUIA PRÁTICO

7 PONTOS CRUCIAIS DA SUA EMPRESA

Um guia rápido para identificar
o que está travando seu negócio
e onde estão as oportunidades
de crescimento.



MARKETING VENDAS GESTÃO AUTOMAÇÃO

FÉLIX JÚNIOR
CONSULTORIA EMPRESARIAL

INTRODUÇÃO

Seu negócio pode mais.

Você trabalha, vende, atende clientes, paga contas, resolve problemas e toma decisões todos os dias.

Mas existe uma **pergunta que poucos empresários param** para responder:

"Como está, de verdade, a minha empresa?"

Nem sempre faturar significa crescer.
Nem sempre ter clientes significa ter lucro.
E investir em marketing sem organização também não garante resultado.

Por isso, reuni neste material
7 pontos cruciais que todo empresário **deve analisar.**



Pegue alguns minutos e avalie sua empresa.
Este guia pode ser o primeiro passo para um novo nível de crescimento.

ÍNDICE

O que você encontrará neste e-book

01 **Posicionamento**
As pessoas entendem por que escolher sua empresa? Pág. 04

02 **Marketing**
Sua empresa tem estratégia ou apenas publica? Pág. 05

03 **Processo Comercial**
O que acontece quando um cliente pede orçamento? Pág. 06

04 **Números**
Você realmente conhece os números da sua empresa? Pág. 07

05 **Processos**
Sua empresa depende demais de você? Pág. 08

06 **Tecnologia e Automação**
Quantas tarefas ainda são feitas manualmente? Pág. 09

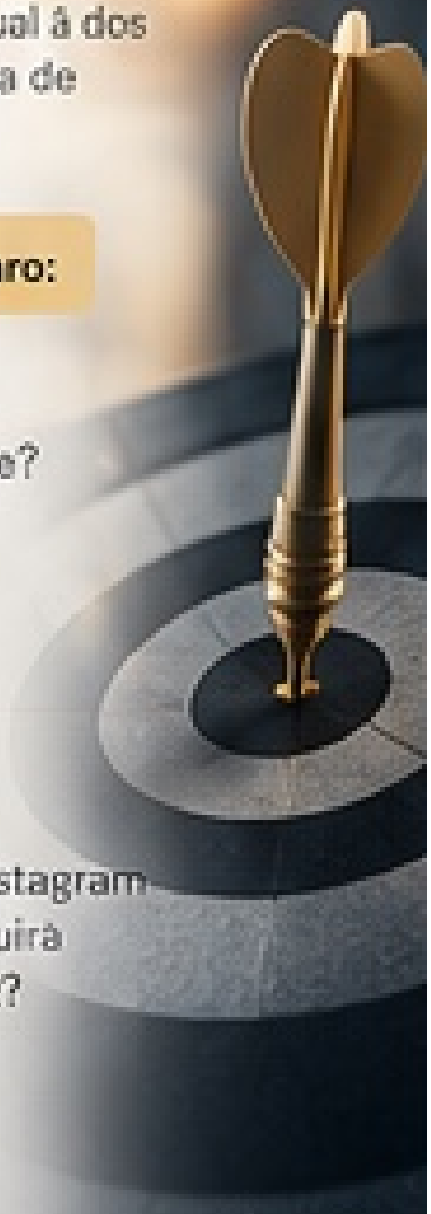
07 **Experiência do Cliente**
O relacionamanto termina depois que o cliente paga? Pág. 10

BÔNUS
Diagnóstico + Próximos passos Pág. 11

01
POSICIONAMENTO

As pessoas entendem claramente por que escolher sua empresa?

Se você precisa explicar demais o que faz ou se sua comunicação parece igual à dos concorrentes, existe um problema de posicionamento.



Sua empresa precisa deixar claro:

- [x] Quem você atende?
- [x] Qual problema você resolve?
- [x] Por que comprar de você?
- [x] Qual é o seu diferencial?

TESTE RÁPIDO

Se alguém entrar hoje no seu Instagram ou site, em 10 segundos conseguirá entender o que sua empresa faz?

- [ ] Sim
- [ ] Mais ou menos
- [ ] Não

02
MARKETING

Sua empresa possui estratégia ou apenas publica?



Postar nas redes sociais não significa necessariamente fazer marketing.

Marketing precisa **gerar**:



Sua empresa precisa ter objetivos claros para cada canal. Instagram, Google, site, anúncios e conteúdo devem trabalhar juntos para colocar sua marca diante das pessoas certas.

PERGUNTA IMPORTANTE

Você consegue dizer quantas oportunidades de negócio seu marketing gerou nos últimos 30 dias?

03

PROCESSO COMERCIAL

O que acontece quando um cliente pede orçamento?

Esse é um dos maiores pontos de perda dentro das empresas. O lead chega pelo WhatsApp. Alguém responde. Envia um preço. E espera. Isso não é um processo comercial.

Sua empresa precisa saber:

- ☑ De onde o cliente veio;
- ☑ Quem realizou o atendimento;
- ☑ Qual proposta foi enviada;
- ☑ Quando deve acontecer o próximo contato;
- ☑ Por que determinadas vendas foram perdidas;
- ☑ Quantos leads realmente viraram clientes.

Um bom marketing pode gerar oportunidades. Mas é o processo comercial que transforma oportunidades em dinheiro.



04
NÚMEROS

Você conhece os números da sua empresa?



Não apenas o faturamento. **Você deveria** acompanhar, entre outros indicadores:

- Faturamento mensal
- Custos fixos
- Custos variáveis
- Margem
- Ticket médio
- Quantidade de clientes
- Custo para adquirir um cliente
- Taxa de conversão comercial

"O que não é medido dificilmente pode ser melhorado."

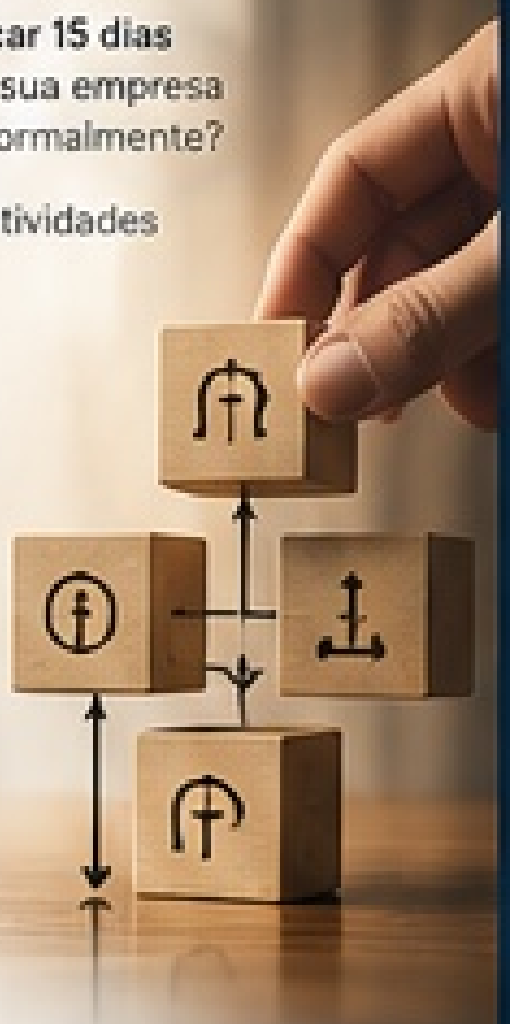
05
PROCESSOS

Sua empresa depende demais de você?

Faça um teste. Se você **ficar 15 dias** completamente afastado, sua empresa continuará funcionando normalmente?

Comece documentando atividades recorrentes:

- Atendimento
- Vendas
- Financeiro
- Entrega
- Pós-venda
- Marketing



Processos bem definidos permitem que a empresa cresça sem depender de uma única pessoa para tudo.

06

TECNOLOGIA E AUTOMAÇÃO

Quantas tarefas sua equipe ainda realiza manualmente?



- Enviar mensagens
- Cobrar clientes
- Organizar contatos
- Responder perguntas repetidas
- Criar relatórios
- Agendar reuniões
- Atualizar informações
- Fazer follow-up

Automação não significa substituir pessoas. Significa permitir que as pessoas parem de perder tempo com tarefas repetitivas e concentrem energia no que realmente gera resultado.

07

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

O relacionamento termina depois que o cliente paga?

Empresas gastam muito dinheiro tentando conquistar novos clientes e frequentemente esquecem daqueles que já compraram.

Analise toda a jornada:

- Primeiro contato
- Atendimento
- Compra
- Entrega
- Pós-venda
- Recompra
- Indicação



Pergunte:

- [x] O cliente recebe acompanhamento?
- [x] Existe pós-venda?
- [x] Você solicita avaliações?
- [x] Sua empresa mantém relacionamento?
- [x] Existem estratégias de recompra?

CONCLUSÃO

Agora é com você.



Você acabou de conhecer os 7 pontos cruciais da sua empresa.
O próximo passo é transformar esse diagnóstico em ação.

PRECISA DE UMA ANÁLISE MAIS PROFUNDA DA SUA EMPRESA?

CONTE COM A FJ CONSULTORIA

Consultoria em Marketing, Vendas, Gestão e Automação

FALAR NO WHATSAPP
(11) 95665-3764

felixjunior.com.br @felixjuniormkt

FJ CONSULTORIA
ESTRATÉGIA • GESTÃO • RESULTADOS