

FERRAMENTA: DIGNÓSTICO EMPRESARIAL

“A consciência é o ponto de partida para elevar sua empresa para o próximo nível.”

PARTE 1: Questionário de Avaliação

Leia as perguntas a seguir, categorizadas por setores de sua empresa, e responda SIM ou NÃO ao lado. Ao final, dê uma nota de 0 a 10 para cada categoria e pinte os espaços correspondentes na ferramenta Estado Atual.

1. VENDAS
a) Você tem uma estratégia de vendas bem definida e documentada?
b) Qual é a taxa de conversão de leads em clientes?
c) Qual é a frequência de treinamento da equipe de vendas?
d) Você utiliza ferramentas de automação de vendas como CRM, MANYCHAT?
e) Qual é a taxa de retenção de clientes?
f) Você realiza análises de mercado e concorrência regularmente?
Como você avalia o desempenho atual das suas VENDAS?
2. LUCRO
a) Você tem controle sobre os custos operacionais?
b) Qual é a sua taxa de crescimento de lucro anual?
c) Você realiza análises financeiras periódicas?
d) Qual é a eficiência do seu fluxo de caixa?
e) Você tem um plano de contingência financeira?
f) Qual é o nível de endividamento da empresa?
Como está a margem de LUCRO da sua empresa?
3. ENTREGA
a) A sua empresa consegue entregar os produtos/serviços no prazo?
b) Qual é o nível de satisfação dos seus clientes com a entrega?
c) Você tem um sistema de logística eficiente?
d) Qual é a taxa de devoluções ou reclamações relacionadas à entrega?
e) Você realiza auditorias de qualidade nas entregas?
f) Qual é a capacidade de resposta da sua equipe de entrega a imprevistos?
Como está a eficiência da ENTREGA da sua empresa?
4. GESTÃO
a) Você utiliza ferramentas de gestão como ERP, CRM?
b) A comunicação interna é eficaz?
c) Qual é a frequência de reuniões de alinhamento estratégico?
d) Você tem um plano de desenvolvimento profissional para os gestores?
e) Qual é a taxa de rotatividade de funcionários?
f) Você realiza avaliações de desempenho regularmente?
Como você avalia a eficiência da GESTÃO da sua empresa?

5. PROCESSOS
a) Os processos internos são bem definidos e documentados?
b) Há um monitoramento contínuo dos processos?
c) Você realiza melhorias contínuas nos processos?
d) Qual é a eficiência dos seus processos operacionais?
e) Qual é a taxa de erros ou falhas nos processos?
f) Você realiza treinamentos sobre processos para a equipe?
Como estão os PROCESSOS de sua empresa?
6. CULTURA
a) Os valores da empresa são claros e seguidos por todos?
b) Há um bom clima organizacional?
c) Qual é a frequência de eventos de integração e team building?
d) Você realiza pesquisas de clima organizacional?
e) Qual é o nível de engajamento dos funcionários?
f) Você promove a diversidade e inclusão na empresa?
Como você avalia a CULTURA organizacional da sua empresa?
7. LIDERANÇA
a) Os líderes são capacitados e inspiram a equipe?
b) Há um plano de desenvolvimento de liderança?
c) Qual é a frequência de feedbacks e avaliações de desempenho dos líderes?
d) Você realiza treinamentos de liderança?
e) Qual é a capacidade dos líderes em resolver conflitos?
f) Você tem um programa de mentoria para líderes?
Como você avalia a LIDERANÇA na sua empresa?
8. MARKETING
a) Você utiliza marketing digital?
b) Qual é o retorno sobre investimento (ROI) das suas campanhas de marketing?
c) Qual é a frequência de análise e ajuste das estratégias de marketing?
d) Você realiza pesquisas de mercado e análise de concorrência?
e) Qual é a taxa de engajamento nas suas campanhas de marketing?
f) Você utiliza ferramentas de automação de marketing?
Como você avalia a eficácia das suas estratégias de MARKETING?

PARTE 2: Plano de Ação

O diagnóstico empresarial é o ponto de partida para a elaboração de um conjunto de estratégias que irão potencializar a sua empresa. Com base no mapeamento realizado e avaliação geral de cada categoria, analise os apontamentos a seguir e inclua num plano de ação o que considerar pertinente de acordo com a realidade da sua empresa.

1. SE A SUA AVALIAÇÃO EM VENDAS FOI:	
ALTA	Expandir para novos mercados, investir em novas tecnologias de vendas, aumentar a equipe de vendas, realizar análises de retenção de clientes.
MÉDIA	Melhorar a qualificação de leads, otimizar o funil de vendas, realizar campanhas promocionais, aumentar a frequência de treinamentos.
BAIXA	Revisar a estratégia de vendas, realizar treinamentos intensivos para a equipe de vendas, implementar um CRM, realizar análises de mercado e concorrência.
2. SE A SUA AVALIAÇÃO EM LUCRO FOI:	
ALTA	Investir em inovação, expandir o portfólio de produtos/serviços, explorar novas oportunidades de investimento, monitorar o nível de endividamento.
MÉDIA	Implementar controle de custos mais rigoroso, buscar novas fontes de receita, melhorar a eficiência operacional, criar um plano de contingência financeira.
BAIXA	Reduzir custos operacionais, renegociar contratos com fornecedores, revisar a precificação, implementar análises financeiras periódicas.
3. SE A SUA AVALIAÇÃO EM ENTREGA FOI:	
ALTA	Investir em tecnologia de automação, expandir a rede de distribuição, melhorar a experiência do cliente, aumentar a capacidade de resposta a imprevistos.
MÉDIA	Melhorar a previsão de demanda, aumentar a capacidade de produção, realizar treinamentos para a equipe de logística, reduzir a taxa de devoluções.
BAIXA	Revisar e otimizar processos logísticos, melhorar a comunicação com fornecedores, implementar um sistema de gestão de entregas, realizar auditorias de qualidade.
4. SE A SUA AVALIAÇÃO EM GESTÃO FOI:	
ALTA	Investir em novas tecnologias de gestão, realizar benchmarking, desenvolver planos estratégicos de longo prazo, monitorar a taxa de rotatividade.
MÉDIA	Otimizar processos de gestão, realizar reuniões de feedback, implementar KPIs, desenvolver um plano de desenvolvimento profissional para gestores.
BAIXA	Implementar ferramentas de gestão, realizar treinamentos para gestores, melhorar a comunicação interna, realizar reuniões de alinhamento estratégico.

5. SE A SUA AVALIAÇÃO EM PROCESSOS FOI:	
ALTA	Investir em inovação de processos, realizar benchmarking, expandir a melhoria contínua para novas áreas, realizar treinamentos regulares.
MÉDIA	Automatizar processos, realizar treinamentos para a equipe, monitorar KPIs de processos, reduzir a taxa de erros.
BAIXA	Documentar processos, realizar auditorias internas, implementar melhorias contínuas, utilizar metodologias de melhoria contínua.
6. SE A SUA AVALIAÇÃO EM CULTURA FOI:	
ALTA	Fortalecer a cultura organizacional, realizar eventos de celebração, promover a diversidade e inclusão, monitorar o nível de engajamento dos funcionários.
MÉDIA	Melhorar a comunicação interna, realizar treinamentos sobre cultura organizacional, implementar programas de reconhecimento, promover a diversidade e inclusão.
BAIXA	Definir e comunicar os valores da empresa, realizar pesquisas de clima organizacional, promover eventos de integração, aumentar a frequência de eventos de team building.
7. SE A SUA AVALIAÇÃO EM LIDERANÇA FOI:	
ALTA	Investir em desenvolvimento contínuo de líderes, realizar coaching executivo, promover a inovação na liderança, monitorar a eficácia dos programas de mentoria.
MÉDIA	Melhorar a comunicação entre líderes e equipe, realizar avaliações de desempenho, promover líderes internos, aumentar a capacidade de resolução de conflitos.
BAIXA	Realizar treinamentos de liderança, implementar um programa de mentoria, definir um plano de desenvolvimento de liderança, aumentar a frequência de feedbacks.
8. SE A SUA AVALIAÇÃO EM MARKETING:	
ALTA	Expandir para novos canais de marketing, investir em marketing de conteúdo, realizar parcerias estratégicas, monitorar o ROI das campanhas.
MÉDIA	Otimizar campanhas de marketing, melhorar a segmentação de público, aumentar a presença nas redes sociais, utilizar ferramentas de automação de marketing.
BAIXA	Revisar a estratégia de marketing, aumentar o investimento em marketing digital, realizar pesquisas de mercado, aumentar a frequência de análise e ajuste das estratégias.