

os **10** SEGREDOS DA CONSULTORIA

SAIBA COMO AGREGAR
VALOR À SUA EMPRESA



Douglas
MARANGONI

Introdução

Este ebook foi produzido com base no curso “Os 10 Segredos da Consultoria”.

Foi desenvolvido pelo Consultor Empresarial Douglas Marangoni dos Santos, o qual atua em diversas empresas de vários segmentos, tais como: comércio, indústria e prestação de serviços, seja porte pequeno, médio ou grande. Atuou como Secretário Municipal de Planejamento e Gestão, e Secretário Municipal da Educação em São Carlos – SP.

Atua como professor universitário, em diversas Universidades. Possui uma vasta experiência atuando como palestrante empresarial, dividiu o palco com grandes palestrantes, tais como: Geraldo Rufino e Daniel Godri.

Como consultor tenho identificado diversas oportunidades de melhorias e correções com uma simples mudança de comportamento ou aplicação de um conhecimento específico.

Após diversas consultorias em vários seguimentos identificamos as principais ações em que tivemos resultados, sendo assim, desenvolvemos este material, com base em aplicações reais e comprovadas.

“Os 10 Segredos da Consultoria” nada mais são do que as 10 ações mais aplicadas por qualquer consultoria dentro das organizações.

Introdução	2
Índice	3
Separe Pessoa Física de Pessoa Jurídica	4
Gestão de Pessoas	5
Gestão de Mídia Digital	6
Gestão de Processos	7
Atendimento ao Cliente	8
Planejamento Estratégico	9
Análise Swot	10
Gestão Financeira	11
Compras e Gestão de Estoque	12
Saúde Financeira do Empresário	13
Seja Perseverante	14
O curso	15
Contato	16

1º Segredo

Separe Pessoa Física de Pessoa Jurídica

A diferença entre pessoa física e pessoa jurídica é que a primeira se refere a qualquer pessoa como indivíduo, possuindo o Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) e certidão de nascimento, já pessoa jurídica se refere a empresas, a qual recebe o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), inscrições estadual e municipal.

Problemas que você enfrenta por não separar Pessoa Física e Pessoa Jurídica

- Dificuldade de um bom planejamento financeiro;
- Dificuldade ao analisar os relatórios da sua empresa;
- Não sabe se sua empresa cresceu ou inchou;
- Problemas fiscais;
- Gastos excessivos descontrolados.

É fundamental fazer um bom planejamento financeiro tanto para Pessoa Física quanto para Pessoa Jurídica, definir o valor do capital social correto para sua empresa e buscar separar ao máximo os recursos da empresa de pessoa física.

Considere também que a empresa é reflexo da imagem do proprietário, e vice-versa, pela observação de que a imagem de sua empresa pode ser inferida pelas suas ações, e você pela da sua empresa reciprocamente.

2º Segredo

Gestão de Pessoas

Como sempre digo em minhas palestras, todas as organizações, independentemente do porte e segmento, necessitam de três tipos de funcionários com os seguintes perfis: **tigres, gatos e antas**.

Tigre: dificilmente você verá um tigre dividindo o seu espaço e andando em bando, normalmente ele é dominante, autoritário e líder, sempre é o que fala mais alto e tenta impor as suas ideias a qualquer custo, porém caso a empresa, tenha 2 tigres no mesmo ambiente ou setor, provavelmente esta empresa poderá ter problemas.

Gato: é um animal dócil, porém não é fiel ao dono e muito menos defende o ambiente em que vive. Dificilmente você encontra gatos brigando ou dividindo espaço, porém muitas vezes são vingativos ou inconstantes, pois, ao mesmo tempo em que está tudo bem, fica ruim de uma hora para outra. Se uma organização tiver no seu quadro de funcionários mais funcionários com o perfil de gato, poderá ter problemas, porque gato é muito liso e sempre se esquiva de tudo e, provavelmente, irá se esquivar dos trabalhos diários.

Anta: é um animal manso, que não gosta de briga, porém tem sempre o mesmo ritmo, independentemente da situação. Em uma organização, será um funcionário que sempre estará na empresa, não se esconde, não foge do serviço, porém adora atividades rotineiras e lentas, faz um trabalho de qualidade.

Em qualquer empresa, precisamos dos três perfis de funcionários, se precisar de alguém para tomar a frente, tomar uma decisão é o tigre, quando a produção apertar, são os gatos que irão dar agilidade e aumentá-la, e as antas em seu ritmo irão manter a empresa sempre organizada e em uma constância. Mas o que acontece muitas vezes é que o gestor ou o próprio empresário contrata um funcionário para desenvolver serviços não compatíveis com o seu perfil profissional, por isso digo que muitas vezes escolhas erradas criam conflitos.

3º Segredo

Gestão de Mídia Digital

Uma coisa é certa: sua empresa ainda não investe em mídias sociais, ela simplesmente está perdendo tempo e **DINHEIRO**.

Porque você já deveria estar fazendo mídia:

- Relação estreita com seu cliente;
- Ser encontrado com facilidade;
- Atingir o público correto;
- Melhorar a imagem da sua empresa;
- Competir com empresas maiores;
- Reduzir seus custos com Marketing.

Toda empresa deve estar utilizando o **Whatsapp** para manter um relacionamento próximo ao seus clientes. Se você tem uma empresa que atende diretamente o consumidor, você deve INVESTIR em **Facebook** (públicos C e D) e **Instagram** (publicos A, B e C) visto que a venda é motivada por fatores como a necessidade do cliente, o desejo de consumo, o valor agregado ao produto e componentes emocionais, como o impulso de compra, por exemplo. Se sua empresa atende outras empresas o ideal é você investir em mídias como o **LinkedIN** e **Youtube** e **Google** pois o processo de vendas é mais duradouro, uma vez que a decisão de compra não é motivada simplesmente pela necessidade momentânea do cliente.

4º Segredo

Gestão de Processos

Gestão de Processos do Negócio é o conjunto de atividades ou tarefas que são estruturadas e giram em torno da produção de um resultado de valor para o cliente, por meio da entrega de um serviço ou produto. Ele mostra O **QUE** deve ser realizado, **COMO** deve ser realizado e **QUEM** é o responsável.

Sinais que sua Gestão de Processos não é eficiente:

- Dificuldade para identificar gargalos da produção;
- Parte da equipe trabalha de mais e parte trabalha de menos;
- Problema na substituição de funcionários;
- Não consegue crescer estruturadamente;
- Falta de alinhamento com a equipe;
- Falta de padronização dos produtos e atendimento;
- Não consegue fornecer com exatidão um prazo ao seu cliente;
- Fica dependente de fatores como o ânimo de sua equipe.

Qualquer pessoa se adapta mais rápido e responde melhor a rotinas bem estabelecidas e com uma ordem lógica de ações.

Com processos rígidos e documentados, você fica menos suscetível à desorganização quando tem que mudar internamente. Fazer melhor, mais rápido, com mais consciência e, em muitos casos, até mais barato. Qual o cliente que não vai sentir rápido os efeitos benéficos desse tipo de gestão?

5º Segredo

Atendimento ao Cliente

O atendimento ao cliente é a porta de entrada de qualquer empresa. Muitas vezes, é o reflexo de sua companhia. O consumidor é o principal gerador de lucros, assim, tratá-lo bem é fundamental para o sucesso do negócio.

Você sabia que:

- É mais barato manter um cliente do que adquirir novos;
- A maior parte da receita de uma empresa vem de clientes recorrentes e não de novos;
- Se você perder seu cliente é muito difícil você conseguir conquista-lo novamente;
- Atendimento excelente vende;
- O bom atendimento é o melhor Marketing;
- É o diferencial que fará o cliente escolher você e não o concorrente.

Você tem as pessoas certas?

Sua equipe deve ser sua maior força nesse tópico. São eles? Se não, por quê?

Em um mercado cada vez mais digital e dinâmico, é essencial a realização de treinamentos focados no fortalecimento das relações entre a empresa e o cliente, através da criação de vínculos.

Durante o contato com o público, novas oportunidades surgem a todo momento e o time de atendimento deve estar capacitado e em plena sintonia para atender as necessidades do cliente, de acordo com a proposta da empresa.

6º Segredo

Planejamento Estratégico

Qualquer administrador de empresas, seja ele o próprio empreendedor, sócio ou um administrador profissional sabe que toda empresa precisa planejar seu futuro. Administrar uma empresa sem um planejamento é como sair para viajar sem definir o destino.

Voce deve se planejar estrategicamente para:

- Saber aonde voce quer chegar;
- Poder criar com assertividade um processo para alcançar tal objetivo;
- Ter agilidade na tomada de decisões;
- Estar consciente e preparado para as adversidades futuras;
- Não depender da sorte para alcançar os objetivos.

Aonde você quer chegar?

Ninguém vai a lugar algum sem sonhos e sem rumo. Precisamos procurar sempre chegar o mais próximo possível dele, fazendo sempre uma análise consciente para alinhá-lo à nossa realidade e capacidade.

Se você não sabe onde quer chegar, qualquer lugar serve.

7º Segredo

Análise Swot

Análise SWOT ou Análise FOFA é uma técnica de planejamento estratégico utilizada para auxiliar pessoas ou organizações a identificar forças, fraquezas, oportunidades, e ameaças relacionadas à competição em negócios ou planejamento de projetos. A análise permite entender a posição de sua empresa comparada a seus concorrentes, conferindo mais confiança, segurança e força para lidar com os imprevistos e situações desafiadoras.

Com ela é possível:

- Definir as vantagens e desvantagens diante da concorrência;
- Estar apto a lidar com as ameaças do mercado;
- Aproveitar seu potencial de crescimento.

A análise considera fatores internos (Forças e Fraquezas) e externos (Oportunidades e Ameaças).

A estratégia é utilizar nossas Forças e Oportunidades para crescimento e assim contornarmos nossas Fraquezas e Ameaças

Indiferente do porte da sua empresa, a metodologia SWOT pode ser usada com ótimos resultados. Para micro ou pequenos negócios, o processo é praticamente o mesmo, com pequenos ajustes. Pois a ideia de análise de mercado pode ser feita de maneira global.

8º Segredo

Gestão Financeira

Gestão financeira empresarial é a tomada de decisões estratégicas que visam aumentar o valor de uma empresa usando técnicas de administração de caixa, otimização da estrutura de capital e a análise da criação de valor por meio de projetos com o auxílio de ferramentas financeiras.

Sintomas de uma má gestão financeira:

- Incapacidade de planejamento;
- Não sabe quanto lucrou;
- Não saber administrar corretamente o capital da empresa, por falta de dados;
- Custos desnecessários;
- Custos despercebidos;
- Precificação de produtos ou serviços errado;
- Desconhecimento acerca do valor patrimonial da empresa,

Empresário você pode estar rasgando seu dinheiro sem perceber

A boa gestão financeira empresarial é essencial para o seu negócio, pois que é com ela que você vai identificar os gargalos operacionais, possibilitando a solução de vários problemas.

9º Segredo

Compras e Gestão de Estoque

Você sabia que o setor de compras é o mais lucrativo da sua empresa?

Se você cometer algum desses erros, é possível que esteja com um gargalo enorme neste setor:

- Não ter um registro de entradas e saídas;
- Deixar de acompanhar o giro dos produtos;
- Permitir a falta ou o excesso de itens no estoque;
- Ter uma base de cadastro de itens sem padrão;
- Fazer a gestão de estoque sem uso de softwares;
- Não fazer curva ABC como base para as compras;
- Os produtos comprados agradam somente o comprador;
- Não trabalhar com estoque mínimo de segurança;
- Não buscar novos fornecedores.

O estoque de produtos de uma loja faz parte dos ativos da empresa, além de ser uma parcela de capital que está parada. Realizar a gestão de estoque da maneira correta pode evitar que a empresa passe por situações de aperto financeiro.

O controle do estoque é essencial, pois ele representa muito dinheiro e lucros. Ou seja, se um produto fica muito tempo parado, o dinheiro não circula e você ainda terá custos para armazená-lo.

10º Segredo

Saúde Financeira do Empresário

Todo gestor de uma empresa, precisa lidar com certas ações próprias dessa função, como tomada de decisão e relações profissionais. Nesse contexto, ele deverá estar apto a tomar decisões sensatas e ser assertivo no trato com as pessoas, o que se torna difícil se a sua saúde emocional estiver abalada. É recorrente ter que lidar com a pressão de ter um negócio, responsabilidades, cobranças e excesso de atividades.

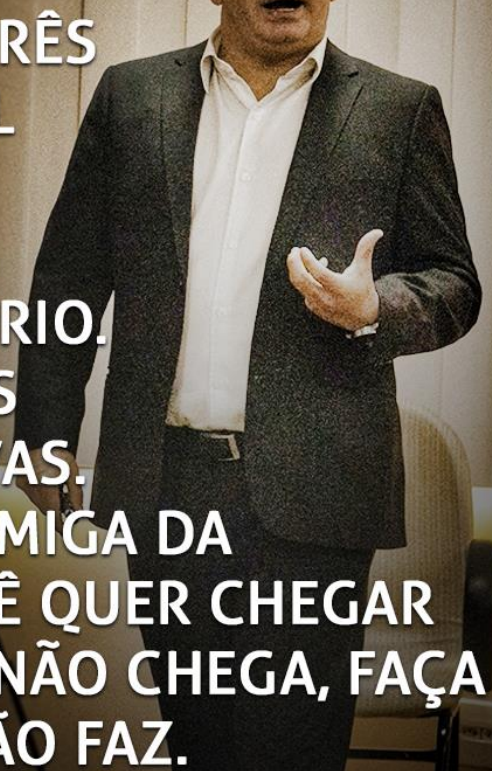
O empreendedor se torna vulnerável a ter problemas com a saúde emocional. Diante disso, investir impreterivelmente na qualidade de vida é uma saída segura para manter a mente saudável e o crescimento profissional em evolução.

Sinais que você precisa de um descanso:

- Sentimentos de derrota e desesperança.
- Sentimentos de incompetência.
- Alterações repentinas de humor.
- Irritabilidade

Cuidado para não perder o autocontrole no ambiente de trabalho.

É um desafio manter o autocontrole em alguns casos. E uma pessoa emocionalmente ruim, tende a levar todo os seus problemas de casa para o trabalho e os do trabalho para casa, o que acaba prejudicando os dois lados.



**TENTE UMA, DUAS, TRÊS
VEZES E SE POSSÍVEL
TENTE A QUARTA, A
QUINTA E QUANTAS
VEZES FOR NECESSÁRIO.
SÓ NÃO DESISTA NAS
PRIMEIRAS TENTATIVAS.
A PERSISTÊNCIA É AMIGA DA
CONQUISTA. SE VOCÊ QUER CHEGAR
A ONDE A MAIORIA NÃO CHEGA, FAÇA
O QUE A MAIORIA NÃO FAZ.**

- BILL GATES

O curso

Procurei reunir nesse e-book o suficiente para você se identificar com algum dos segredos, e buscar as ações para realizar as melhorias o quanto antes.

Como dito na introdução, este e-book foi realizado tendo como base meu curso “Os 10 Segredos da Consultoria”.

O curso conta com 12 módulos, cada um aborda um tema específico, trazendo em cada módulo um estudo de caso real em que obtivemos sucesso.

^{OS} **10** **SEGREDOS** **DA CONSULTORIA**

CLIQUE PARA ACESSAR



Douglas MARANGONI

Consultorias, Cursos e Palestras



CLIQUE PARA ACESSAR