



SCRIPT RD - COMERCIAL

Fazer perguntas sobre o negócio – pesquisar sobre antes.

Exemplo: Como surgiu a ideia de montar o negócio TAL?

Vocês estão no mercado há um tempo, certo? Estão desde ANO mesmo?

Possui loja física ou apenas virtual?

Perguntar sobre o interesse em qual serviço – resumo cada serviço:

Plano de Marketing: Estruturação completa da estratégia de marketing da empresa, com análise de mercado, definição de público-alvo, posicionamento de marca, criação de conteúdo e estratégias digitais/offline. Foco em melhorar presença de marca, relacionamento com clientes e aumento de vendas.

Planejamento Financeiro: Organização e análise das finanças da empresa de forma prática. Inclui controle de receitas e despesas, cálculo de rentabilidade, definição do ponto de equilíbrio e projeções financeiras para uma gestão mais segura e estratégica.

Planejamento Estratégico: Desenvolvimento de um plano estratégico claro e acessível. Inclui definição de missão, visão e valores, mapeamento de ambiente interno e externo (com ferramentas como SWOT, PESTA e Matriz GUT) e estruturação de metas e planos de ação para o crescimento da empresa.

Plano de Negócios: Criação ou remodelagem do modelo de negócio da empresa, com foco em operação, mercado e finanças. Fornece uma base sólida para reduzir riscos, orientar decisões e viabilizar a expansão do negócio.

Pesquisa de Mercado: Estudo aprofundado do mercado em que a empresa atua ou pretende atuar. Analisa clientes, concorrentes e tendências para embasar decisões estratégicas como lançamentos, reposicionamentos ou expansão.

Diagnóstico Organizacional: Avaliação rápida e estratégica da situação atual da empresa. Identifica pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças, utilizando ferramentas consagradas para gerar insights e propor melhorias imediatas.

Mapeamento de Cargos: Análise e redesenho da estrutura de cargos e funções. Identifica o que cada cargo faz na prática, as competências necessárias e os gargalos, propondo melhorias para aumentar a eficiência e transparência organizacional.

Mapeamento de Processos: Mapeamento visual de processos produtivos e administrativos. Identifica gargalos, retrabalhos e desperdícios e propõe uma versão otimizada dos fluxos, utilizando ferramentas como BPMN, Análise de Gaps e 5W2H.



Gestão de Qualidade: Implantação de práticas simples de gestão da qualidade com foco em melhoria contínua. Utiliza ferramentas como Análise de Gaps, Matriz GUT e 5W2H para aumentar a padronização, eficiência e satisfação dos clientes.

Quais serviços interessam a empresa?

Entender como funciona o setor de interesse. Possíveis perguntas sobre cada setor:

Marketing:

- Como você se comunica com seu público atualmente? Usa redes sociais, WhatsApp, e-mail ou outros canais?
- Sua empresa tem uma estratégia definida de marketing digital? Como define o que será postado e quando?
- Você já analisou quais canais trazem mais vendas ou visibilidade?
- Já fez alguma campanha paga (anúncios online)? Quais foram os resultados?

Financeiro:

- Você possui um controle estruturado das finanças da empresa (ex: entradas, saídas, lucros, ponto de equilíbrio)?
- Como é feito o controle de fluxo de caixa? Utiliza alguma ferramenta ou planilha?
- Seus preços de venda são calculados com base em custos, concorrência e margem de lucro esperada?
- Você consegue prever com clareza seus custos fixos e variáveis nos próximos meses?

Estratégico:

- A empresa possui uma visão clara de onde quer chegar nos próximos 6 a 12 meses?
- Já realizou alguma análise estratégica, como SWOT ou definição de metas com planos de ação?
- Como você organiza as decisões estratégicas: elas são planejadas ou ocorrem conforme as demandas surgem?
- O time está envolvido nas decisões estratégicas da empresa?

Negócios:

- A empresa já tem definidos e aplicados a missão, visão e valores? Eles guiam o dia a dia do negócio?
- Você sente que a estrutura do negócio está preparada para crescer ou escalar?
- Existem indicadores que você acompanha regularmente para entender a saúde do seu negócio?

Pesquisa e Análise de mercado:

- Você conhece quem são seus principais concorrentes e o que eles oferecem?
- Já realizou algum estudo ou pesquisa com seus clientes ou público-alvo?



Límina Consultoria

Empresa Júnior de Gestão de Negócios

- Acredita que sua empresa está bem posicionada frente às tendências e comportamento do consumidor?

Diagnóstico Organizacional:

- Você sente que os processos internos estão funcionando bem ou existem gargalos?
- Há áreas da empresa que você sente que precisam de maior organização ou padronização?
- Já aplicou alguma ferramenta para entender os principais desafios da empresa de forma geral?

Mapeamento de cargos:

- Os papéis e responsabilidades de cada pessoa na empresa estão bem definidos?
- Você já percebeu acúmulo de funções ou sobrecarga em alguns cargos?
- As pessoas estão alocadas de acordo com suas competências e habilidades?

Mapeamento de processos:

- Você já mapeou os processos da sua empresa para entender como cada área funciona na prática?
- Existem tarefas que se repetem ou causam retrabalho frequentemente?
- Você acredita que alguns processos poderiam ser automatizados ou otimizados?

Gestão de qualidade:

- Como você mede a satisfação dos seus clientes atualmente?
- Já aplicou pesquisas de satisfação ou recebe feedbacks estruturados?
- Existe um padrão de atendimento ou entrega seguido por toda a equipe?
- A empresa já implementou alguma rotina de melhoria contínua?