



O Guia da Escala Estratégica

**Os 4 passos que todo empreendedor
deve executar para aumentar lucros,
sem aumentar estrutura**



EMPREENDEDOR

**Seja muito
bem vindo!**

“Sucesso se faz com estratégia”

Jorge Perillo

Para quem é esse Mapa Estratégico



Se você é empreendedor(a), tem um pequeno negócio, se sente afogado nas tarefas diárias, sem tempo pra nada, com baixo retorno financeiro, precisa sair do operacional e ir para o estratégico, para seu negócio crescer em lucros sem aumentar sua estrutura, esse guia é pra...

Você!

Introdução


A cada ano nascem e morrem empresas no Brasil. Segundo dados do Sebrae **60% das empresas das empresa quebram** no Brasil, em até 5 anos.

Esse é um dado alarmante, pois quer dizer que muitos empreendedores abandonam seus sonhos na metade do caminho.

O restante que permanece, se sentem afogados em rotina pesadas, não tem tempo pra si mesmos, não conseguem dar atenção a família, se sentem sozinhos e sem com quem dividir suas dores e dúvidas.

Também **não ganham o suficiente** para dar uma vida digna pra sua família e ter capital suficiente para crescer o negócio.

A maior **causa** desse problema é desconhecimento de gestão e **falta de visão estratégica** para crescer de maneira sustentável, e **possa gerar altos lucros a baixo custo**.



Qual o objetivo desse guia?

O objetivo de guia é justamente funcionar como mapa para te orientar em como acelerar seu crescimento, sem colocar tudo o que você criou até aqui em risco.

Eu quando comecei a empreender, penei bastante, perdi muito dinheiro e por diversas vezes vi meu negócio ameaçado.

Mas além de **aprender na prática**, também procurei muitas escolas, **fiz muitos cursos** que me ajudaram a colocar a minha empresa de consultoria e empresa de treinamento corporativo em um novo patamar de lucratividade a baixo custo.

Com o tempo, **procurei simplificar** as coisas pra eu entender melhor, e os **resultados bons** foram aparecendo.

Acabei criando um **mapa simples**, que me guia e também guia outras pessoas em seus negócios, dessa forma é possível sustentar o crescimento de pequenas e médias empresas.

Assim nasceu o **Guia do Escala Estratégica** – *Os 4 passos que todo empreendedor deve executar para aumentar lucros sem aumentar a estrutura.*

Eu o apliquei em vários pequenos e médios negócios e os resultados foram maravilhosos, é simples, prático e rápido.

Ele é comparado ao olho de uma águia, cujo tem 4 partes, assim fica bem fácil de entender e aplicar.





O método olho de águia

O método DE CRESCIMENTO E ACELERAÇÃO DE NEGÓCIOS, trabalha 4 pilares para crescer e acelerar um negócio.

Com esses 4 pilares é possível você analisar sua empresa internamente e identificar sua forças, fraquezas, oportunidade e ameaças que ela pode sofrer.

Com ela você também entende outro ponto muito importante, o mercado, identificando o que os clientes querem na atualidade e se você está usando as ferramentas certas de marketing digital para crescer o negócio de maneira mais rápida.

Com ele você também consegue analisar o valor que você está entregando ao seu cliente, o quanto e como está cobrando.

E por fim analisar se seu pós venda gera uma nova venda com mais indicações.



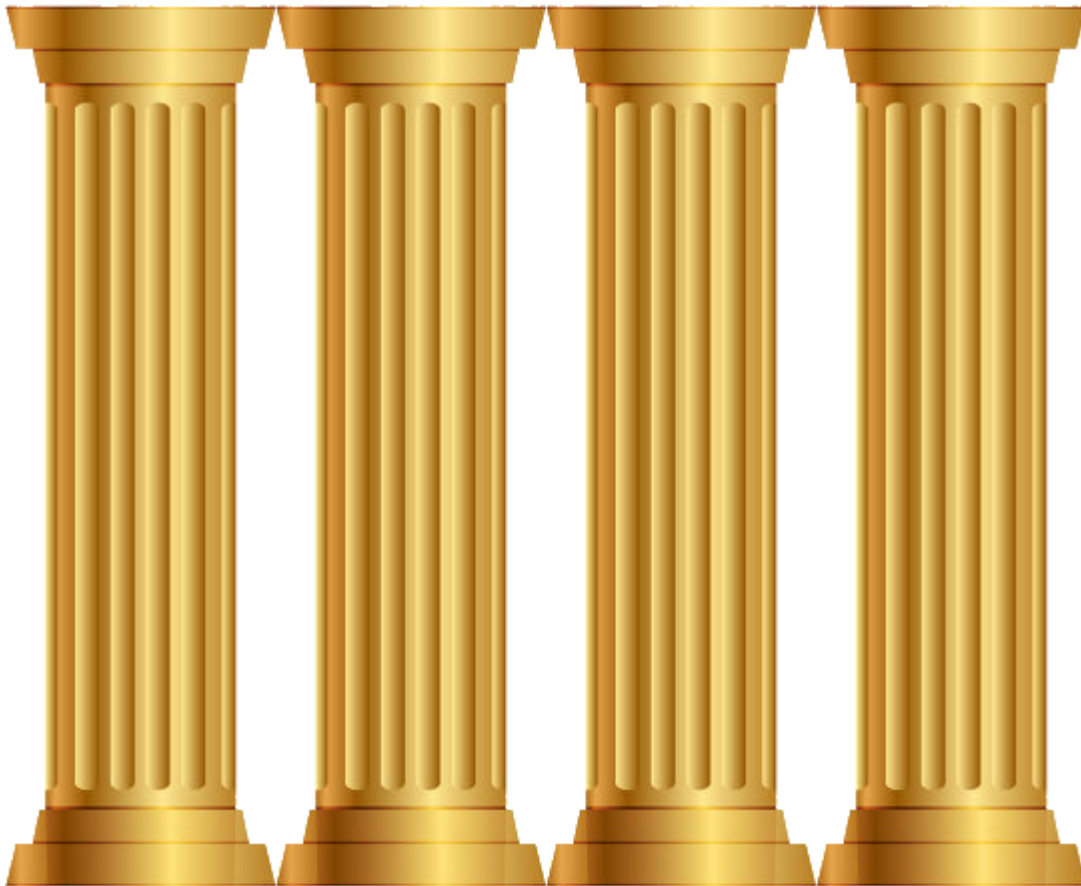
As 4 colunas que sustentam o crescimento e aceleração de um negócio, são:

A

M

V

P



CAN- Crescimento e aceleração de negócios

A- Análise interna da empresa

M- Mercado consumidor e marketing

V- Valor que será entregue ao cliente e definição de preço

P- Pós venda para uma nova venda

Decifrando as colunas

A



Análise interna da Empresa

Na etapa de análise interna da sua empresa você deve

- Nortear seu negócio, com missão, visão de crescimento para os próximos 3 anos e os princípios e valores que são importantes para a sua empresa
- Criar uma estrutura organizacional mínima, com número mínimo de colaboradores
- Ter uma proposta clara de valor do vai entrar para seu cliente, ou seja o que seu produto ou serviço resolve para seu ele.
- Verificar se sua empresa está com todos os requisitos legais para crescer, com CNPJ registrado e os novos cnaes para novas oportunidades.
- E se sua esteira de produtos ou soluções está atendendo o que o mercado procura na atualidade, não o que atendia no passado.



Decifrando as colunas

M



Mercado

Na etapa de mercado sua empresa deve

- Ter uma marca, nome e logo que deixe claro o que você faz
- Analisar o mercado consumidor e ter estratégias de atração de clientes e definir quais canais para chegar até o público
- Definir seu posicionamento (como você será visto pelo mercado)
- Definir seu público alvo que você quer atingir
- Definir a Persona (qual o cliente ideal pra você)



Decifrando as colunas

V



Valor e venda

Na etapa de valor e venda sua empresa você deve analisar

- Esteira de produtos/serviços
- Política de preços
- Formas de pagamento
- Meios de pagamento
- Processo de venda desenhado para crescimento rápido



Decifrando as colunas

P



Pós-venda e prospecção continuada

Na etapa de pós-venda e prospecção continuada sua empresa você deve analisar

- Como será feita a entrega do produto ou da solução
- Realizar um pós venda, logo que concluir a entrega, e medir a satisfação do cliente.
- Se há uma nova possibilidade de venda de solução ou fazer um pedido de indicação.



Resultado final

$$C.A.N = A + M + V + P$$

Crescimento e aceleração de negócios é o resultado da somatória de atitudes internas de sua empresa analisando sua forças, fraquezas, oportunidade e ameaças.

Mercado consumidor, o produto e o serviço que as pessoas querem.

Entrega de valor pelo preço justo e com boas formas de pagamento e por fim , pós venda da sua solução ou produto.



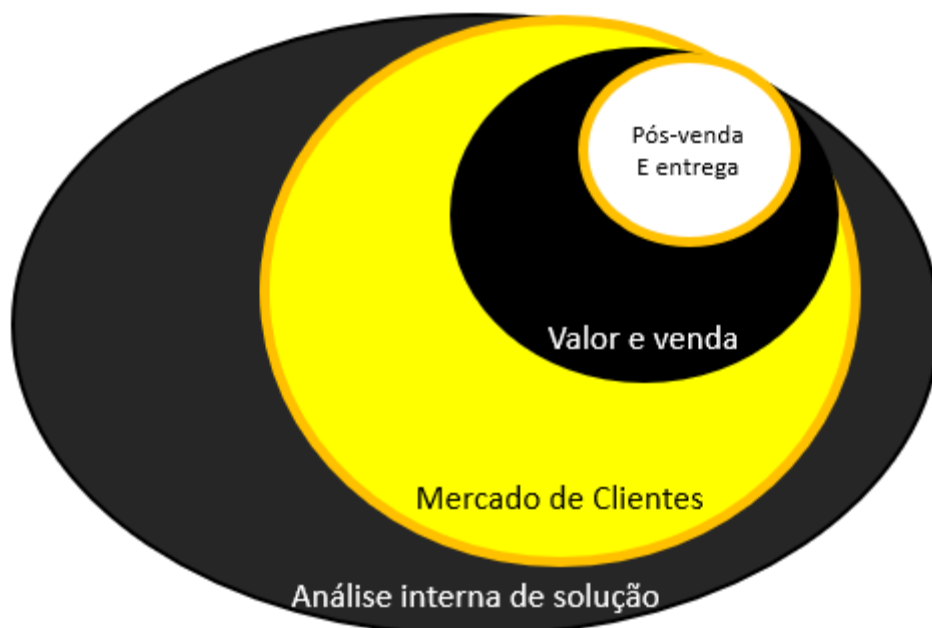
Como tornei ainda mais simples esse processo?

Como sempre gostei de praticar caminhadas em trilhas, certa vez fiquei observando como uma águia no topo de uma montanha dava o bote em uma presa e estava sempre com uma caça no bico para levar ao ninho.

Essa observação me fez buscar entender, como era o olho de uma águia, que a fazia ter sucesso em sua caçada e sempre voltar com uma presa.

Quando descobri que os olhos tem 4 camadas, me lembrei de como apliquei em pequenos negócios as 4 colunas e vi e que era possível aplicar de maneira simples, prática e rápida uma forma de ajudar o empreendedor a buscar novos clientes, e crescer seu negócio de maneira sustentável e contínua.

Assim nasce o método olho de águia.



Vantagens de usar esses 4 passos

Você ganha tempo analisando se sua empresa está atendendo ao que o mercado espera.

Adequa rapidamente seus produtos, soluções e serviços, sem crescer estrutura

Corrige rapidamente distorções de preços ou formas e meios de pagamento.

E por fim ganha velocidade na oferta de um novo produto ou serviço para seus atuais clientes



O mapa estratégico em forma de olho

O olho é um mapa de estratégia que guia o empreendedor de maneira simples, desenhado de uma maneira diferente e fácil de aprender.



Você pode voar mais alto



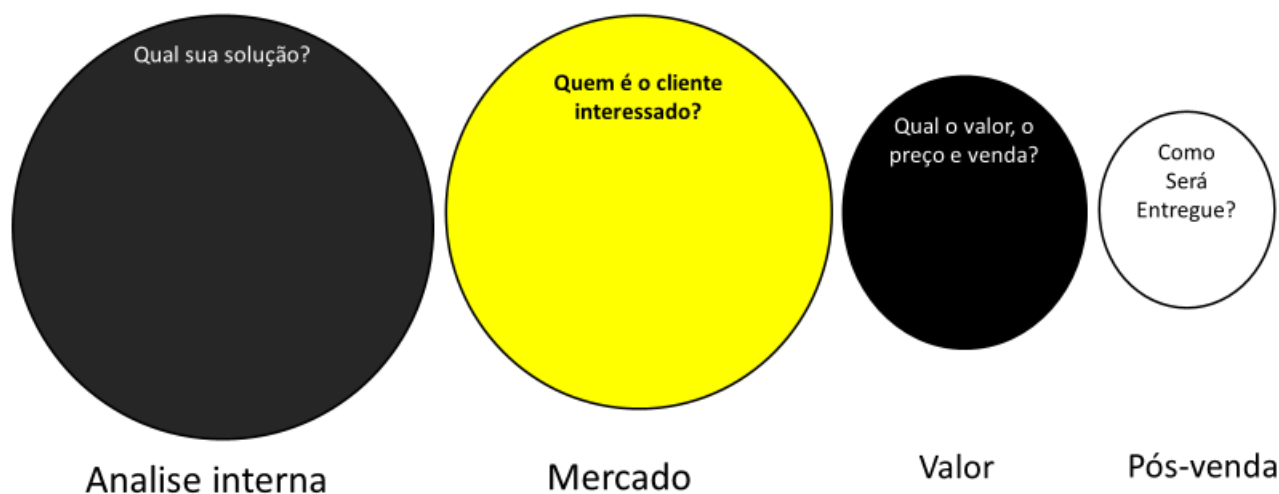
Seja um empreendedor olho de águia, tenha sua visão no ponto futuro.

Tenha em mente que seu cliente é sua presa, você depende dele, para se alimentar e continuar vivo.

Não deixe sua empresa morrer por falta de estratégia, por falta de visão e um plano de ataque.

Empreendedores de sucesso sempre voam mais alto, afiam seus bicos, trocam suas penas e estão sempre buscando novas estratégias de ataque.

Etapas de um Mapa Estratégico de crescimento



Como preencher seu mapa



Comece por aqui



A - Análise interna

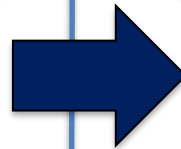
Nessa etapa você deve descrever a missão, visão, valores de sua empresa e o seu jeito de fazer as coisas, isso é a cultura da empresa, descreva o que seu produto ou solução resolve, coloque aqui seu CNPJ e descreva quantas pessoa precisa

M- Mercado

Nessa etapa você deve escolher o nome da sua empresa, o logotipo, defina para quem quer vender e por onde quer atrair seu público, ou seja, pela internet, redes sociais ou local físico pra atendimento presencial

Avance por aqui

Desça por aqui



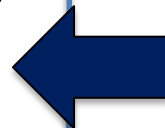
V- Valor

Nessa etapa Você deve descrever sua linha de produtos, os preços de cada um as Formas de pagamento, por onde vai receber e descrever todas as etapas das vendas

E por fim, nessa etapa você deve descrever como será feita a entrega do produto ou solução, quem fará opós venda, como vai medir a satisfação do cliente. E iniciar uma nova venda ou pedir uma indicação

Fim

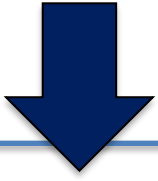
Avance por aqui



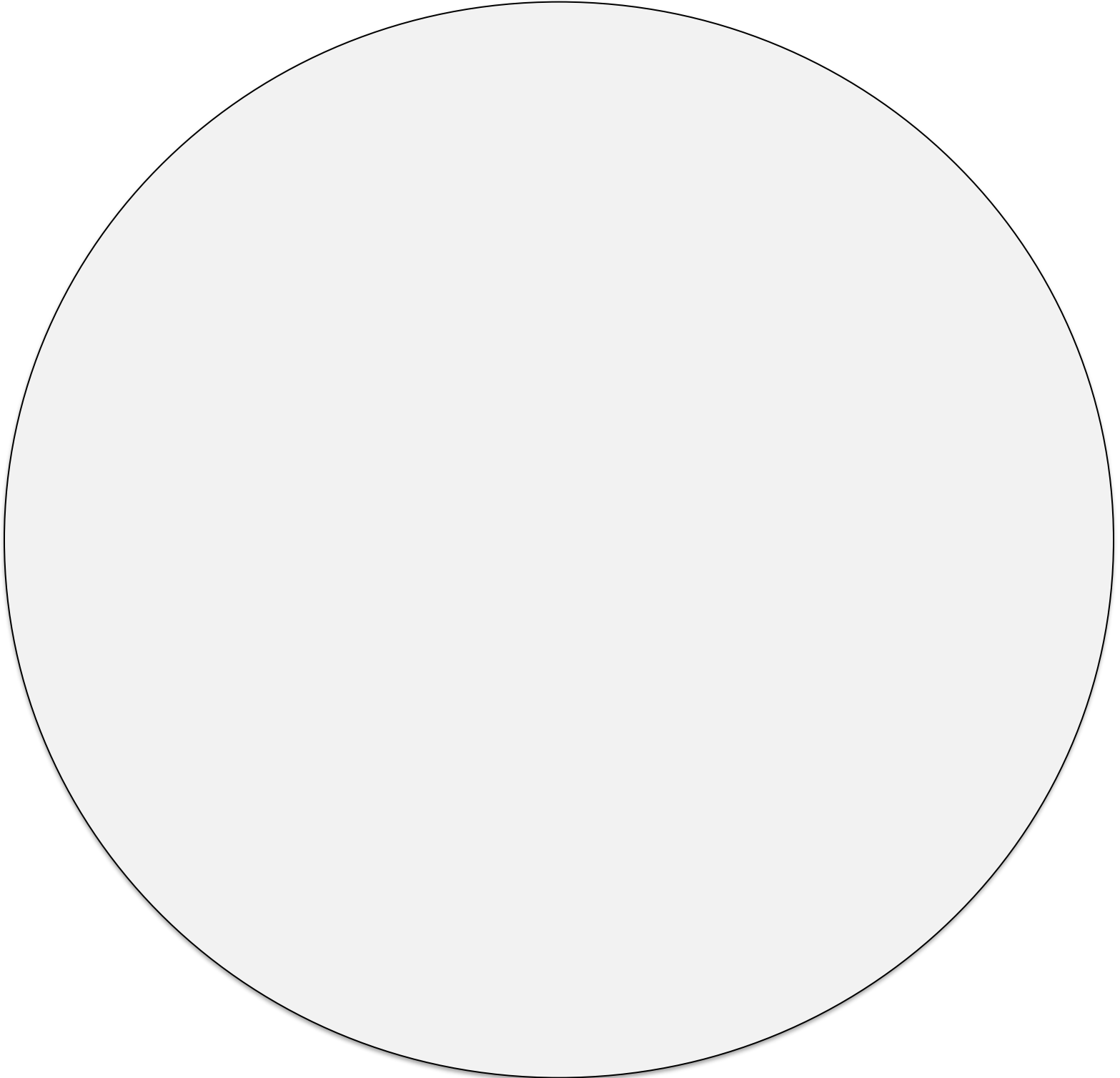
Percorra seu mapa



Comece por aqui



A - Análise interna



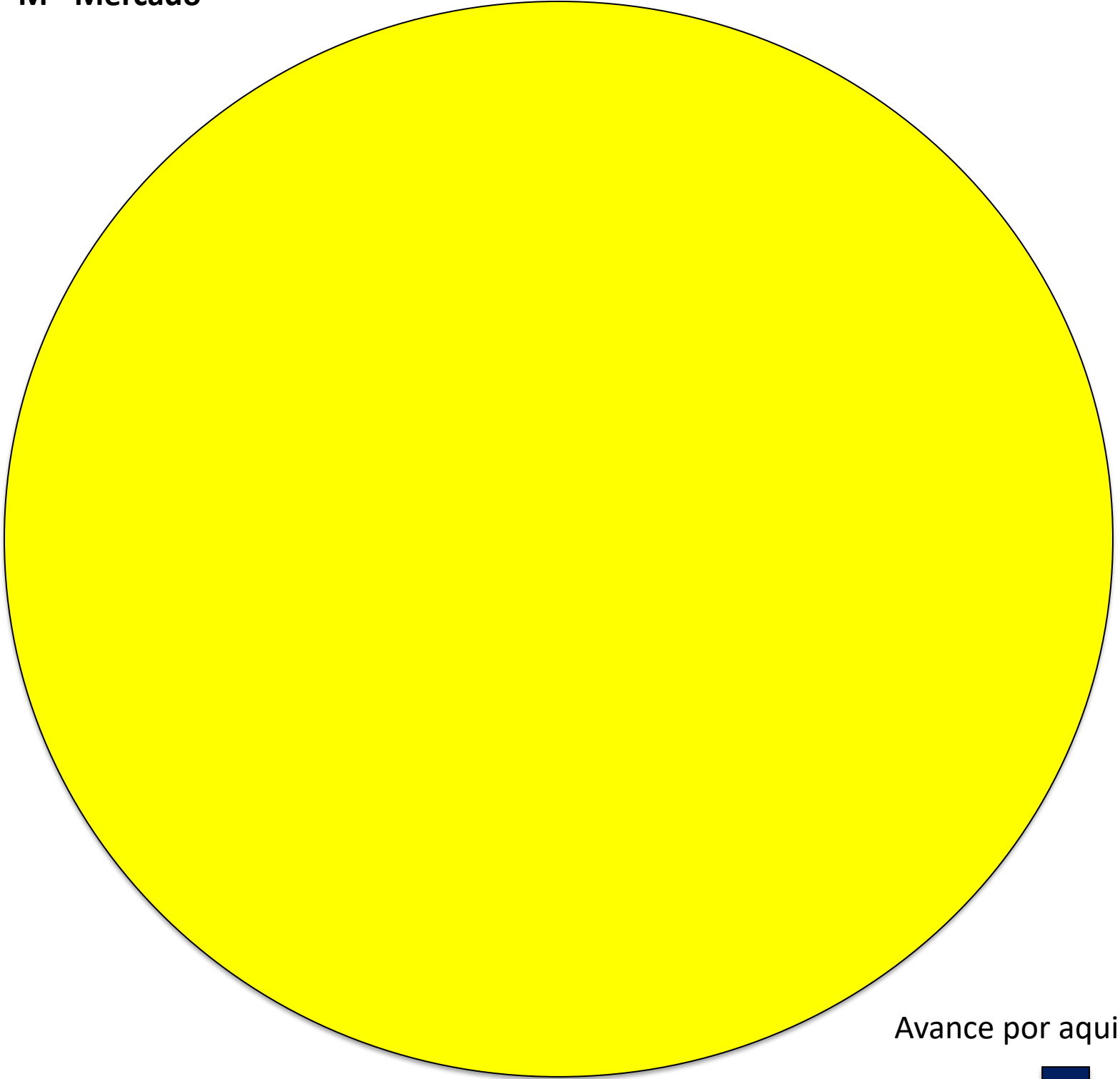
Percorra seu mapa



Avance por aqui



M - Mercado



Avance por aqui



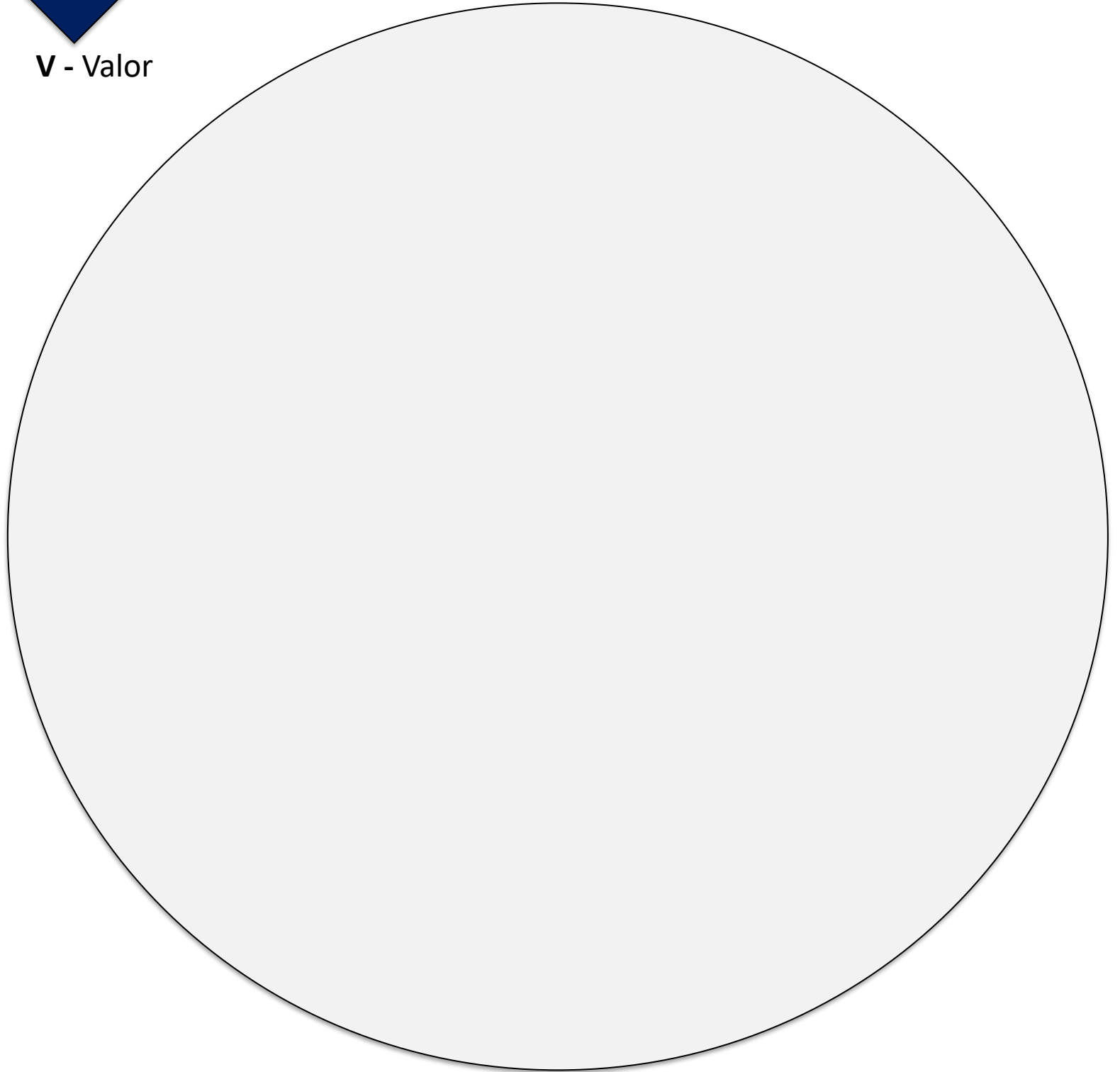
Percorra seu mapa



Avance por aqui



V - Valor



Avance por aqui

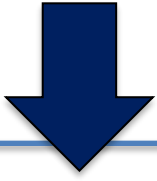
*Nota: Esse círculo é equivalente ao círculo preto
Foi deixado ser cor, para facilitar sua escrita*



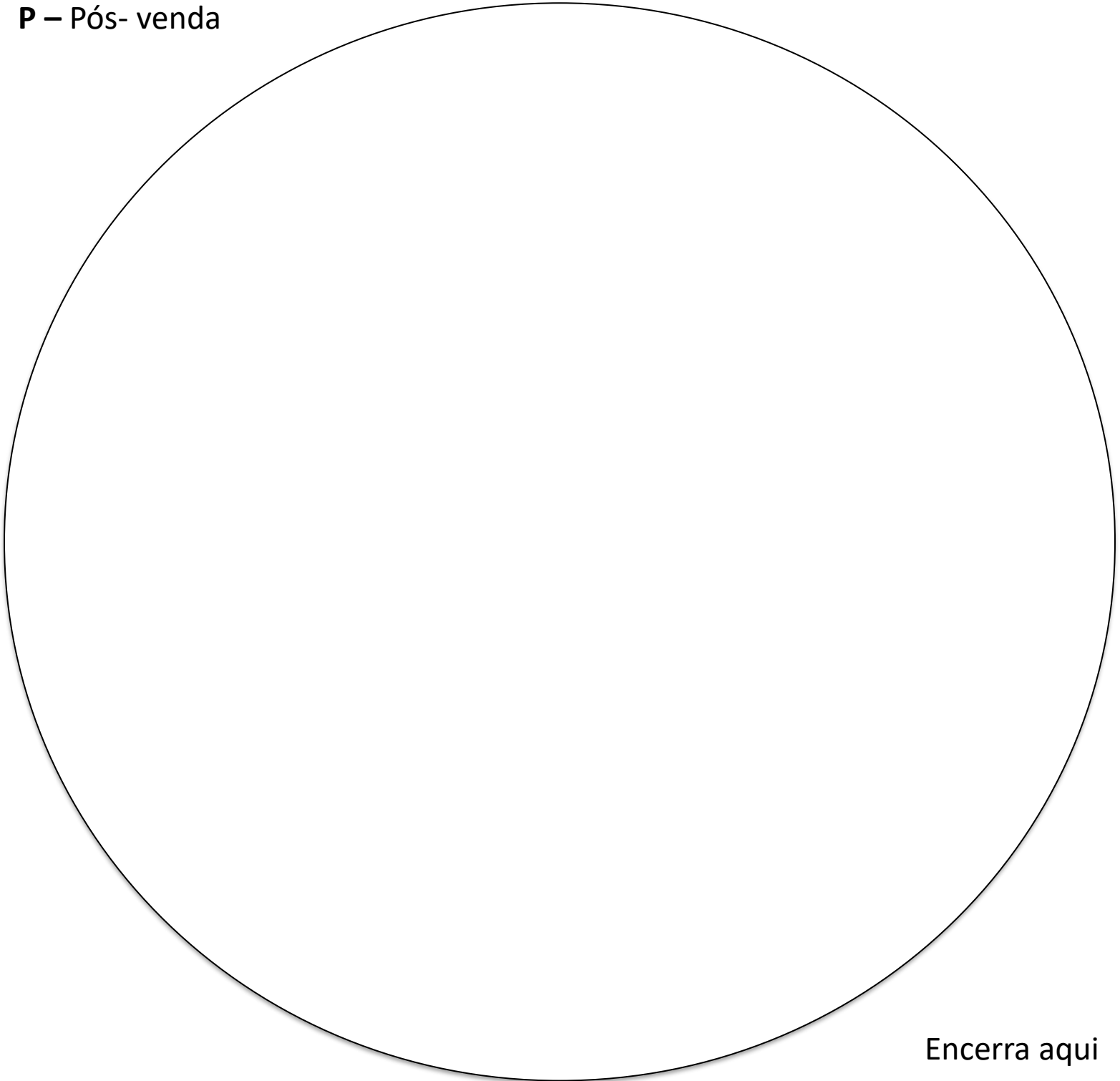
Percorra seu mapa



Comece por aqui




P – Pós- venda



Encerra aqui



A close-up, monochromatic blue-tinted photograph of an eagle's face, focusing on its eyes and beak. The eagle's gaze is directed towards the viewer, and the texture of its feathers is clearly visible.

*“Sucesso se
faz com
Estratégia”*

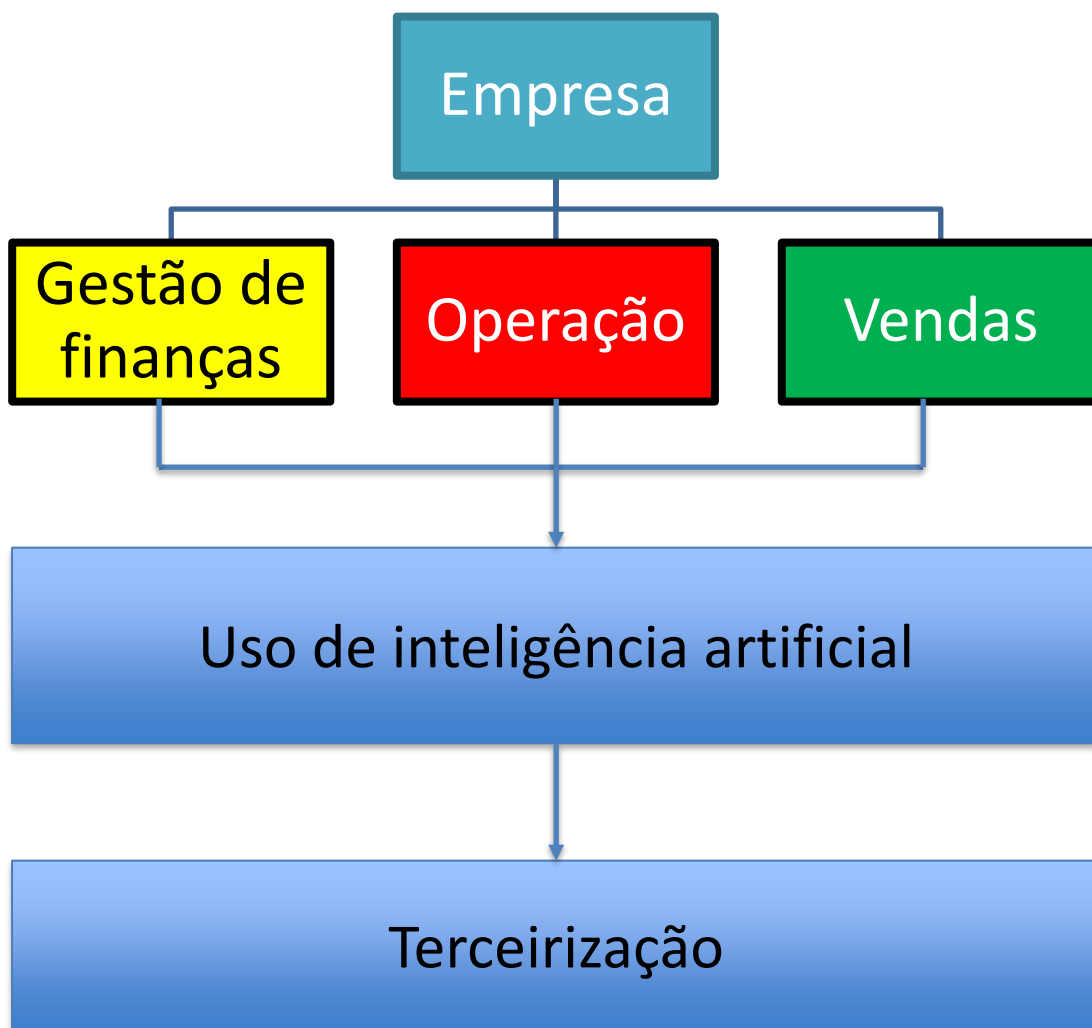
Jorge Perillo

Dica para não inchar sua empresa com uma estrutura pesada e ganhar escala de crescimento sustentável

Para não inchar sua empresa com colaboradores

Comece sua empresa com uma estrutura mínima, via de regras uma empresa precisa de alguém na produção dos produtos, solução ou serviço, uma na área de vendas e outra na administração e finanças.

Desenhe seu organograma mínimo, e depois só contrate alguém quando tiver pesquisado no mercado, soluções automatizadas, com uso de inteligência artificial ou quando não puder terceirizar pra outra empresa



7 Ferramentas gratuitas, que diminuí a necessidade de contratação de pessoas

1. Criação de logo e branding: **Logaster**

O Logaster é uma plataforma online que permite a criação de logos profissionais e a fazer branding de produtos e serviços. Com ele, é possível criar logotipos, cartão de visita, papel timbrado, favicon, imagens de mídia social e outros designs em poucos minutos.

2. Anotações: **Evernote**

Bem conhecido mundialmente, o Evernote é um aplicativo que permite organizar e arquivar notas em texto, imagens e vídeos na nuvem.

3. Contabilidade: **Wave**

Para facilitar a contabilidade da sua companhia, o Wave é uma pedida, porque permite fazer faturamento, controlar despesas e a receita em um aplicativo de celular ou no computador.

4. Atendimento ao cliente: **Helprace**

Helprace é um software de atendimento ao cliente que inclui um help desk de tickets, bases de conhecimento e um fórum para coletar feedback.

Continuação das ferramentas gratuitas

5. CRM: **Hubspot**

Totalmente gratuita, a ferramenta de CRM do Hubspot gerencia e organiza clientes. Oferece diversas funcionalidades, como criar modelos e medir desempenho de e-mails, fazer chamadas e agendar reuniões.

6. Avaliações de consumidores: **Trustpilot**

Na versão grátis, o Trustpilot envia 50 convites para as empresas coletarem avaliações dos consumidores, além de mostrá-la todas em uma página. Quanto mais comentários você tiver, maior será sua classificação.

7. Design gráfico: **Canva**

Voltado para design gráfico, o Canva é um site que ajuda até quem não tem habilidades nesse campo a criar peças incríveis.

4 formas de ganhar ganho de escala

1- Otimização de processos:

Padronizar e otimizar processos internos para melhorar a eficiência e reduzir custos.

Automação:

Utilizar tecnologia e automação para reduzir a necessidade de mão de obra e aumentar a produção.

Economia de escala:

Negociar melhores preços com fornecedores devido ao aumento do volume de compras.

Expansão de mercado:

Atingir novos mercados e clientes para aumentar a receita.

Foque em estratégias de crescimento, como aumentar o número de clientes, ou elevar o volume de vendas para os mesmos clientes.

Para fazer crescer seu negócio e ganhar escala, você deve ter certeza que seu produto sou solução realmente é interessante para quem compra, então você deve fazer investimento maiores em marketing, publicidade e propaganda, para atingir um número maior de pessoas.

Todo crescimento deve ser muito bem planejado e muito bem pensado, pois quando crescemos em número de clientes, nossa capacidade de atendimento de vendas, produção e entrega deve crescer juntos.



**Parabéns a você que chegou
até aqui!**

**Tenho um convite
especial a te fazer**

Se você quiser fazer parte da comunidade de empreendedores olho de águia, veja abaixo a oportunidade que tenho para você.

Jorge Perillo



KIT

Crescimento Imediato de negócios

+ clientes e + Lucros em 7 dias

Se você não está lucrando, tem poucos clientes e precisa de uma orientação de como conquistar mais clientes de forma rápida

Como nosso kit **Crescimento Imediato em 7 dias** você vai te ajudar a montar a estratégia certa, para mais vendas em apenas uma semana

Você receberá:

- Caderno de exercícios em PDF
- 2 horas de conteúdo em vídeo

Tudo isso na palma da sua mão e por um valor simbólico de

R\$ 47,00

Serão 2 horas de puro conhecimento



Venha para o ninho da águias



(11) - 91992-0800



Quem é Jorge Penillo



O estrategista

Jorge Penillo

Jorge Penillo é Consultor e mentor de estratégia de negócios e treinador de liderança, possui 4 livros publicados na área de gestão.

Possui 39 anos de experiência profissional, sendo 30 anos no setor de elétrico, liderou o plano de racionamento de energia e foi porta voz do gabinete do racionamento em 2003, ainda na parte de energia liderou organização da copa do mundo de futebol no Brasil , bem como 4 eleições presidenciais, 8 anos de experiência no setor de educação corporativa e consultoria empresarial, mais de 1000 alunos formados e 70 mentores preparados.

Com formação acadêmica em áreas de gestão no Brasil e exterior

XBA – Negócios Exponenciais E.U.A – Vale do Silício

MBA- Gestão Estratégica Empresarial

Pós em: Docência para nível Superior

Extensão Universitária: Neurociências para educação; Diversidade nas organizações; Liderança; Filosofia na vida executiva e Inteligência artificial para negócios

Graduação executiva: Marketing Estratégico; Planejamento E Gestão de vendas

Graduação Bacharel em Administração de Empresas

Coach com foco em inteligência emocional

Master Mind em Vendas de Alto Valor Agregado

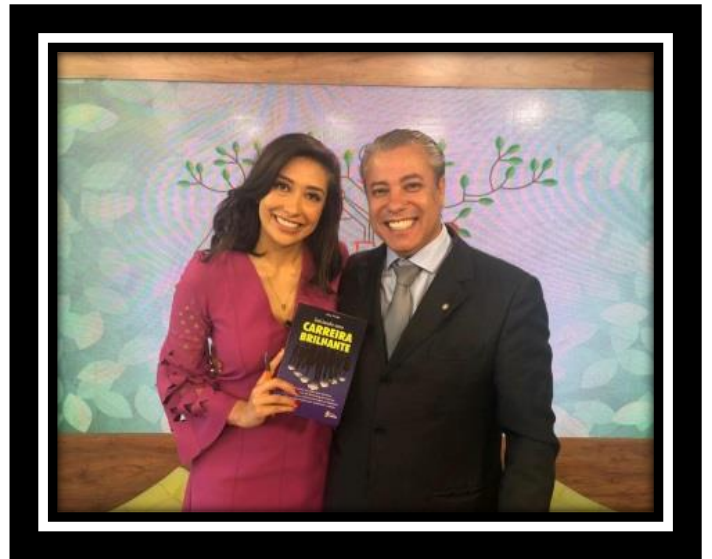
MCF - Master Consulting Franchising

MBGT – Master Business Games Training

Criador da Imersão Empreendedor Estratégico – Crescimento e aceleração de negócios .A.N - para pequenas e médias empresas, pelo método OLHO DE ÁGUIA

Líder da comunidade Empreendedor OLHO DE ÁGUIA

Jorge Penillo na mídia





O Guia da Escala Estratégica

