

5 chaves que transformam uma consultora em uma empresa líder

Estratégias acionáveis para vender, operar e crescer com rentabilidade

ETAPA 01

ETAPA 02

ETAPA 03

ETAPA 04

ETAPA 05

Vender bem não é vender mais: é vender com dados

O problema recorrente começa com **propostas feitas às pressas**, sem validar se a equipe consegue cumprir.

O que fazem as **consultoras líderes**:

- ✓ Realizam uma discovery real antes de enviar qualquer proposta.
- ✓ Definem tarifas por senioridade, e não de forma genérica.
- ✓ Conectam as áreas de vendas e operações antes de enviar a proposta ao cliente.

A venda eficaz não consiste apenas em “fechar o projeto”, mas em garantir que o que foi vendido **possa ser entregue** — com a equipe certa, no prazo certo e com uma **margem saudável**.

ETAPA 01

ETAPA 02

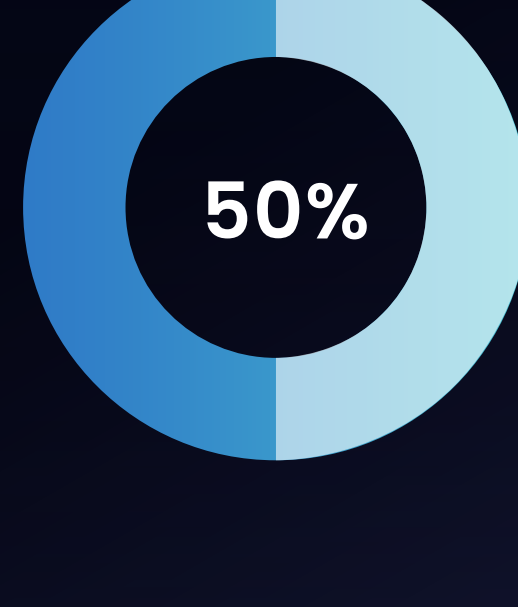
ETAPA 03

ETAPA 04

ETAPA 05

Alocar com inteligência é o novo diferencial

Quem vai **fazer, quando e a que custo?**



50%
das consultorias
não sabem isso com precisão.

O que fazem as **consultoras líderes**:

- ✓ Segmentam por função, carga e disponibilidade.
- ✓ Usam dados para antecipar gargalos.
- ✓ Reservam capacidade com base em projeções reais.
- ✓ Deixam para trás o Excel manual e o “no olho”.
- ✓ Ganham previsibilidade e controle operacional.

ETAPA 01

ETAPA 02

ETAPA 03

ETAPA 04

ETAPA 05

É na **execução** que se ganha (ou se perde) o cliente.

Os sintomas de **uma má execução**:

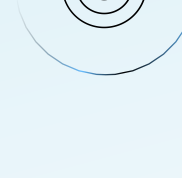
- 1 Falta de **rastreabilidade**.
- 2 Desconexão entre **áreas**.
- 3 Clientes que não sabem em que estágio está o **seu projeto**.

O que fazem as **consultoras líderes**:

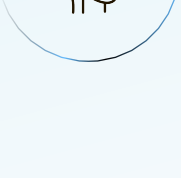
- ✓ **Segmentan** por rol, carga y disponibilidad.
- ✓ Usan **data para anticipar** cuellos de botella.
- ✓ **Reservan capacidad** según proyecciones reales.
- ✓ Dejan atrás el **Excel manual y el “a ojo”**.
- ✓ Ganan previsibilidad y **control operativo**.

El Rol Cliente na COR permite **renegociar fees** com dados — não com desculpas.

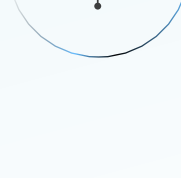
5 boas práticas



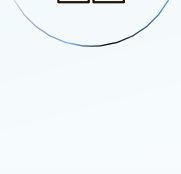
Defina objetivos
de negócio **claros**.



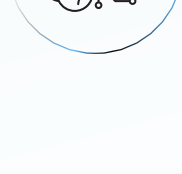
Monitore
em **tempo real**.



Centralize a operação
em uma só **plataforma**.



Crie uma cultura
de melhoria **contínua**.



Incorpore IA
como suporte, não **como substituto**.

ETAPA 01

ETAPA 02

ETAPA 03

ETAPA 04

ETAPA 05

A **rentabilidade** não se controla no final: ela se constrói semana a semana.

Rentabilidade = Venda - Custo da equipe - Custo de estrutura

A rentabilidade **nas consultoras** não se define no final do projeto, nem aparece magicamente no fechamento do mês. Ela é construída semana após semana, nas microdecisões de **planejamento, alocação e execução**.

O que fazem as **consultoras líderes**:

- ✓ Dashboards para acompanhar margens, horas e desvios
- ✓ Relatórios que permitem justificar renegociações

Decidir com dados > Reagir com **intuição**

ETAPA 01

ETAPA 02

ETAPA 03

ETAPA 04

ETAPA 05

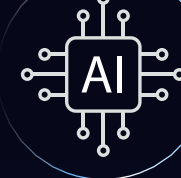
Inteligência humana + IA: a combinação vencedora

O futuro?

Consultoras híbridas, que combinam:



Critério
humano.



Precisão e velocidade
da IA.

As **consultoras líderes** já usam IA para:

- ✓ Detectar desvios antes que eles escalem
- ✓ Liberar tempo de gestão
- ✓ Focar os seniors no que é estratégico

Esse modelo de **equipes híbridas** não substitui o trabalho consultivo:

o potencializa

Permite que os **cargos seniores** dediquem mais tempo ao que gera valor, que as equipes operacionais trabalhem com mais clareza e que a organização ganhe **precisão sem adicionar complexidade**.

O diferencial não é trabalhar mais
— é **trabalhar melhor**.



A solução que transforma tempo e talento em
um negócio rentável.

Quero uma demo da COR