

— FUNDAMENTO

EMPRESAS MAIS FORTES
PESSOAS MAIS LIVRES

DIAGNÓSTICO DE MATURIDADE EMPRESARIAL

UMA VISÃO CLARA PARA DECIDIR MELHOR

Entenda o momento da sua empresa, reconheça suas forças e descubra por onde evoluir.

ENXERGAR
PARA EVOLUIR

MÉTODO FUNDAMENTO

UM PONTO DE PARTIDA MAIS CLARO

Você conhece bem a sua empresa. Mas enxerga o todo?

Na rotina, é natural perceber as urgências mais próximas. O difícil é identificar o que está por trás delas — e como uma área pode estar afetando o desempenho de outra.

O DIAGNÓSTICO AJUDA A RESPONDER

O que já funciona? O que limita o negócio? E onde uma mudança pode produzir mais valor?

TRÊS MANEIRAS DE COMPREENDER

01

Termômetro

Mostra o estágio atual da gestão.

02

Raio X

Ajuda a identificar fragilidades e suas possíveis causas.

03

Mapa

Orienta os próximos passos do desenvolvimento.

O propósito não é julgar o empreendedor. É dar clareza sobre a realidade do negócio.

O QUE É O DIAGNÓSTICO

Uma leitura estruturada da saúde da gestão.

O Diagnóstico de Maturidade Empresarial Fundamento avalia como a empresa organiza suas decisões, processos, resultados e pessoas em sete áreas essenciais.

O QUE ELE PROCURA REVELAR

01

CAPACIDADES

O que a empresa já consegue realizar com consistência.

02

FRAGILIDADES

Práticas que ainda dependem de improviso ou de poucas pessoas.

03

DESEQUILÍBRIOS

Diferenças de maturidade que geram atrito entre áreas.

04

PRIORIDADES

Onde vale concentrar atenção, recursos e energia primeiro.

Diagnosticar é compreender o ponto de partida. A transformação vem das decisões e ações que seguem essa leitura.

AS SETE DIMENSÕES DA EMPRESA

O negócio é um sistema. O diagnóstico olha o conjunto.

Cada pilar ilumina uma parte da empresa. Juntos, eles mostram como o negócio funciona e onde as dificuldades podem estar conectadas.

01

ESTRATÉGIA

Para onde a empresa quer ir e quais escolhas a diferenciam.

02

GESTÃO

Como as decisões, responsabilidades e rotinas são conduzidas.

03

OPERAÇÃO

Como a empresa entrega com qualidade e eficiência.

04

FINANCEIRO

Como controla o dinheiro, os custos e a sustentabilidade.

05

COMERCIAL

Como conquista clientes e transforma oportunidades em vendas.

06

MARKETING

Como conhece o mercado, constrói marca e cria demanda.

07

PESSOAS

Como desenvolve equipes, lideranças e autonomia.

A leitura integrada revela relações que dificilmente aparecem quando cada setor é observado isoladamente.

COMO A AVALIAÇÃO ACONTECE

Uma conversa profunda. Apoiada por evidências.

O diagnóstico combina o conhecimento do empreendedor com uma investigação estruturada. Não se trata de preencher um teste e receber uma classificação automática.

A JORNADA EM QUATRO MOVIMENTOS

01

OUVIR

Conversamos com o empreendedor e, quando necessário, com lideranças de diferentes áreas.

02

OBSERVAR

Conhecemos rotinas e analisamos informações, registros e práticas de gestão.

03

COMPREENDER

Relacionamos os achados para reconhecer fortalezas, lacunas e dependências.

04

DEVOLVER

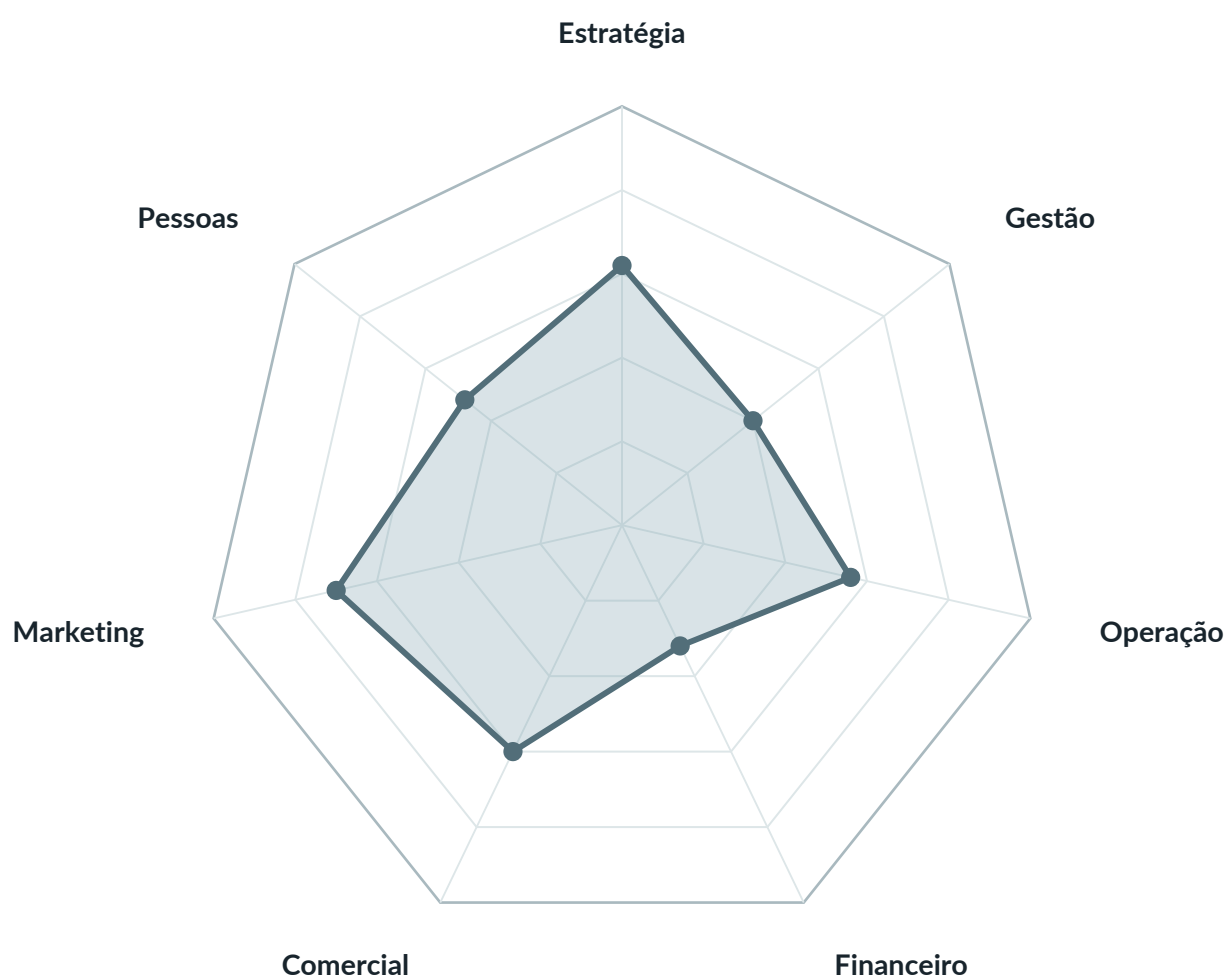
Apresentamos o radar e uma leitura clara das oportunidades de evolução.

As conclusões são discutidas com o cliente e contextualizadas conforme a realidade do seu negócio.

O RESULTADO EM UMA IMAGEM

O radar revela o desenho da maturidade empresarial.

Cada direção do gráfico representa um pilar. O formato da teia permite enxergar áreas mais desenvolvidas e pontos que pedem investigação e cuidado.



EXEMPLO ILUSTRATIVO · NÃO REPRESENTA UMA EMPRESA REAL

■ ÁREA PREENCHIDA

Mostra o perfil ilustrativo de maturidade. Quanto maior a extensão em um eixo, mais estruturadas estão as práticas relacionadas àquele pilar.

COMO INTERPRETAR O RADAR

O formato conta uma história. Não determina uma sentença.

O radar é o começo de uma conversa qualificada. Ele aponta contrastes e hipóteses — mas precisa ser interpretado à luz do mercado, do porte e do momento da empresa.

01

PONTOS FORTES

Quais práticas já são consistentes e podem sustentar novos avanços?

02

PONTOS DE ATENÇÃO

Onde a empresa enfrenta maior dependência, desorganização ou risco?

03

RELAÇÕES ENTRE ÁREAS

Uma dificuldade financeira pode estar ligada a vendas, operação ou gestão. A causa nem sempre está onde o sintoma aparece.

Importante: o pilar com menor maturidade não é necessariamente o primeiro a ser trabalhado. A prioridade depende também de risco, impacto e contexto.

O QUE O EMPREENDEDOR RECEBE

Clareza para escolher os próximos passos.

A devolutiva traduz a investigação em uma visão compreensível, útil e orientada à tomada de decisão.

01**RADAR DOS SETE PILARES**

Uma fotografia visual do estágio de desenvolvimento das áreas.

02**LEITURA DO NEGÓCIO**

O que os resultados revelam sobre forças, desequilíbrios e desafios.

03**PRINCIPAIS VULNERABILIDADES**

Questões que merecem atenção por seu impacto ou risco.

04**CAMINHOS DE EVOLUÇÃO**

Orientações sobre quais capacidades desenvolver e por onde iniciar.

O resultado não deve gerar ansiedade. Deve gerar entendimento, direção e capacidade de agir.

DO DIAGNÓSTICO À MELHORIA

O radar aponta caminhos. A evolução exige escolhas.

Conhecer a maturidade ajuda a colocar energia no que realmente precisa mudar. Cada negócio terá prioridades próprias.

EXEMPLOS DE ATENÇÃO PRÁTICA

01 QUANDO FALTA PREVISIBILIDADE FINANCEIRA

Organizar informações de caixa, compreender margens e começar a planejar compromissos futuros.

02 QUANDO A GESTÃO DEPENDE DEMAIS DO DONO

Definir responsabilidades, critérios de decisão e rotinas de acompanhamento.

03 QUANDO VENDAS E OPERAÇÃO NÃO SE ENTENDEM

Aproximar informações comerciais da capacidade operacional e estabelecer acordos entre equipes.

Um bom próximo passo: escolher poucas prioridades relevantes, definir responsáveis e acompanhar se as novas práticas estão realmente funcionando.

FUNDAMENTO

EMPRESAS MAIS FORTES
PESSOAS MAIS LIVRES

CONHECER PARA **TRANSFORMAR.**

O diagnóstico é o primeiro passo para olhar a empresa com mais profundidade, reconhecer o que já foi construído e escolher o que precisa evoluir.

Mais clareza para o negócio.

Mais autonomia para o empreendedor.

CONVERSE COM A FUNDAMENTO

DIAGNÓSTICO DE MATURIDADE EMPRESARIAL