

— FUNDAMENTO

EMPRESAS MAIS FORTES

PESSOAS MAIS LIVRES

FUNDAMENTO

CONSULTORIA

DOS 7 PILARES

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Estratégia • Gestão • Operação • Financeiro
Comercial • Marketing • Pessoas

DA ESTRATÉGIA
À AUTONOMIA
DO EMPREENDEDOR

MÉTODO FUNDAMENTO

O DESAFIO QUE CONHECEMOS DE PERTO

Sua empresa cresce. Mas cresce a sua liberdade?

Muitos empreendedores constroem negócios valiosos, mas passam a concentrar decisões, resolver urgências e sustentar praticamente tudo com o próprio esforço.

O DESAFIO NÃO É TRABALHAR POUCO.

É depender de esforço demais para que a empresa continue funcionando.

QUANDO A GESTÃO DEPENDE DE UMA PESSOA SÓ

- **Decisões concentradas**

Tudo precisa passar pelo proprietário.

- **Informações dispersas**

É difícil enxergar o negócio por inteiro.

- **Rotina reativa**

O urgente toma o lugar do importante.

- **Crescimento desordenado**

Vender mais não garante ganhar melhor.

A Fundamento trabalha para transformar essa dependência em capacidade de gestão.

O QUE É A CONSULTORIA DOS 7 PILARES

Uma imersão profunda na realidade do negócio.

Não é uma coleção de recomendações isoladas. É um trabalho integrado para compreender como a empresa funciona, construir soluções com sua equipe e consolidar novas práticas de gestão.

UMA EMPRESA, SETE DIMENSÕES ESSENCIAIS



O princípio é simples: nenhuma área funciona sozinha. A maturidade cresce quando estratégia, pessoas, processos e resultados começam a atuar em conjunto.

O projeto é desenhado a partir do contexto, do estágio de maturidade e das prioridades de cada empresa.

OS PILARES | PARTE 01

Direção, coordenação e sustentabilidade.

Quatro dimensões que organizam o presente e dão consistência às decisões sobre o futuro.

01

Estratégia

Define onde competir, o que priorizar e quais objetivos realmente importam.

De ambições dispersas a escolhas claras.

02

Gestão

Organiza papéis, decisões, reuniões e indicadores para que a execução ganhe disciplina.

Da centralização à coordenação.

03

Operação

Estrutura processos, qualidade, capacidade e produtividade para entregar melhor.

Do imprevisto à previsibilidade.

04

Financeiro

Traz visibilidade sobre caixa, custos, margens e planejamento financeiro.

De números incertos a decisões conscientes.

Cada pilar é investigado a fundo e conectado às necessidades reais do negócio.

Mercado, crescimento e desenvolvimento humano.

As outras três dimensões fortalecem a relação com os clientes e desenvolvem as pessoas que sustentam a empresa.

05

COMERCIAL

Estruturar prospecção, carteira, relacionamento, processos de venda e metas para gerar receita com mais previsibilidade.

De vendas ocasionais a uma prática comercial organizada.

06

MARKETING

Compreender o mercado, fortalecer o posicionamento e conectar comunicação, demanda e relacionamento.

De ações isoladas a escolhas de mercado orientadas por dados.

07

PESSOAS

Desenvolver liderança, competências, responsabilidades e um ambiente de trabalho que favoreça autonomia e desempenho.

Da dependência individual a equipes que evoluem.

O diferencial está na integração: fortalecer cada pilar para transformar o funcionamento do negócio como um todo.

COMO A CONSULTORIA ACONTECE

A transformação não acontece em uma reunião.

A Fundamento entra na rotina da empresa para investigar, construir e acompanhar mudanças. É uma jornada de trabalho conjunto, não a entrega de um diagnóstico e uma despedida.

O PERCURSO DA IMERSÃO

- 
- 01** **COMPREENDER**
Escutar as pessoas, observar a rotina e analisar evidências.
 - 02** **ANALISAR**
Encontrar causas, conexões, riscos e oportunidades.
 - 03** **CONSTRUIR**
Desenvolver decisões, processos e ferramentas com a equipe.
 - 04** **COLOCAR EM PRÁTICA**
Testar soluções na operação real e ajustar o que for necessário.
 - 05** **CONSOLIDAR**
Criar responsáveis, indicadores e hábitos para manter os avanços.

A profundidade e o ritmo da jornada são adaptados à realidade de cada organização.

O QUE MUDA NO DIA A DIA

Mais que documentos. Mudanças no jeito de gerir.

A consultoria atua sobre situações concretas. Veja exemplos ilustrativos de como o trabalho pode reorganizar decisões e rotinas.

ANTES**DEPOIS**

Objetivos existem apenas na cabeça dos sócios.

Metas explícitas, prioridades pactuadas e acompanhamento.

Todo problema precisa da decisão do dono.

Papéis, autonomia e responsabilidades mais claros.

A empresa vende, mas não entende o caixa.

Projeções, margens e decisões apoiadas em informações.

Erros e retrabalho se repetem na operação.

Padrões, indicadores e melhoria contínua em prática.

Não basta criar um processo. A mudança acontece quando ele passa a ser utilizado, acompanhado e aprimorado pelas pessoas da empresa.

O EMPREENDEDOR NO CENTRO

A maior transformação é conquistar liberdade para empreender.

Uma empresa mais estruturada permite que o empreendedor deixe de ser o ponto obrigatório de todas as decisões e concentre energia onde realmente gera valor.

O QUE SIGNIFICA EMANCIPAR?

Ter condições de escolher, liderar e construir o futuro do negócio — em vez de apenas responder às urgências de cada dia.

A LIBERDADE QUE BUSCAMOS DESENVOLVER

AUTONOMIA

Decidir com informação e confiança.

DELEGAÇÃO

Ter pessoas preparadas e com responsabilidades claras.

TEMPO

Recuperar espaço para pensar, inovar e viver.

CONTINUIDADE

Um negócio que funcione para além da presença constante do dono.

A autonomia se constrói com método, liderança e prática. Não há atalhos — há desenvolvimento.

O QUE FICA NA EMPRESA

O valor de uma consultoria é o que permanece.

Além de análises e documentos, buscamos deixar capacidades que a equipe consegue utilizar de forma consistente depois da imersão.

CONSTRUÇÕES QUE FAZEM DIFERENÇA

DIREÇÃO	Objetivos e prioridades compreendidos pela liderança.
GESTÃO	Responsabilidades, rituais e indicadores em funcionamento.
OPERAÇÃO	Processos mais claros, controles e padrões aplicados.
FINANÇAS	Visibilidade sobre caixa, custos, resultados e orçamento.
VENDAS	Processo comercial acompanhado e oportunidades organizadas.
MERCADO	Posicionamento e marketing conectados ao cliente.
PESSOAS	Lideranças, competências e práticas de desenvolvimento.

O objetivo final: uma empresa que tenha capacidade própria de decidir, executar e continuar evoluindo.

UM CONVITE À EVOLUÇÃO

Empresas mais fortes. Pessoas mais livres.

Se o crescimento da sua empresa depende de mais organização, decisões melhores e uma equipe capaz de avançar junto, existe um caminho para construir essa transformação.

O PRÓXIMO PASSO

Uma conversa para compreender o momento do seu negócio e avaliar, com clareza, como a Consultoria dos 7 Pilares pode contribuir.