CRESCIMENTO · *GROWTH*

Você cortou custo, trocou gente, tentou de tudo. E o resultado continua no mesmo lugar.

Quando a empresa para de crescer, o instinto é trabalhar mais.
Mas o problema raramente está na falta de esforço.
A gente descobre onde ele está de verdade.

Does this sound familiar?

Você percebe isso acontecendo?

E não, não é só com você. Quase todo dono de empresa que cresceu já passou por pelo menos um destes.

01 O faturamento bateu num teto e não passa, faça o que fizer.

02 Vende mais, mas o lucro não acompanha.

03 Cada cliente novo parece custar caro demais para entrar.

04 Você sente que está empurrando a empresa ladeira acima, sozinho.

O que custa deixar como está

Enquanto o gargalo não é resolvido, a conta corre, e ela é silenciosa.

01 Cada mês parado é margem que não volta e espaço que o concorrente ocupa no seu lugar.

02 A equipe se acostuma com o teto e para de buscar o que poderia destravar.

03 Quando o caixa aperta, a decisão deixa de ser estratégica e vira sobrevivência.

Quando o crescimento trava, a causa raramente está onde você está olhando. A gente abre os números da sua empresa e encontra o gargalo real, não o sintoma.

Por que isso acontece

Empresa não para de crescer por **um motivo só**, e é aí que mora a armadilha. Pode ser:

preço mal calculado	**custo que ninguém enxerga**
um produto que já não conversa com o mercado	**dinheiro saindo por um ralo que ninguém mapeou**

Trabalhar mais não resolve nenhum desses. Entender qual deles é o seu, sim.

O que a gente faz

A gente abre a empresa e olha os números **sem dó**:

onde entra dinheiro	**onde vaza**
qual produto sustenta	**qual só dá trabalho**

Depois mostra, com clareza, **o que está segurando o crescimento** e o que mexer primeiro.

> É o nosso método FSE em ação: a gente lê os três pilares do negócio e os catalisadores que multiplicam, ou corroem, o resultado.



Duas alavancas de crescimento

No fundo, crescer é acertar o encontro entre o que a empresa vende e para quem. É nesse cruzamento entre produto e mercado que a gente trabalha, e é dele que saem os caminhos, às vezes os menos óbvios.

Aumento de vendas

Vender mais raramente é questão de empurrar volume. A gente estrutura o modelo de vendas: como o time se organiza, como o comissionamento premia o que importa, quanta amplitude de canais faz sentido, e o que sustenta a motivação de quem vende.

Novos mercados

Quando o mercado atual dá sinal de teto, o crescimento costuma estar fora dele. A gente atua na internacionalização de quem quer vender fora do Brasil, na entrada de empresas estrangeiras que querem operar aqui, e na busca de fornecedores externos com preço mais competitivo.

Uma pergunta direta

Quando você sente que a empresa não está crescendo como deveria, vale comparar com o referencial. O Brasil cresceu **entre 3% e 5% ao ano** nos últimos quatro anos (descontada a inflação).

A sua empresa está acima ou abaixo disso? Ela poderia crescer mais? É exatamente sobre isso que queremos conversar.

Já abrimos os números de empresas nos mais diversos setores, de tecnologia e comunicação a indústria e serviços financeiros. O gargalo muda de nome, a forma de achar é a mesma.

Conversar sobre crescimento

WhatsApp +55 (41) 98752-1444

fale.com@advisor.tips

advisor.tips/pt/contato

APRESENTADO POR

Nome _____ Telefone _____ E-mail _____