

PORQUE INVESTIR EM UMA FRANQUIA DE CONSULTORIA!

Por: Daniela Albuquerque



O mercado de consultoria no Brasil e no Mundo está cada vez mais promissor, seja no volume de empresas atuando no mercado ou no volume financeiro que este setor movimenta.



Esta é uma afirmação que parece uma frase solta, mas é a mais pura realidade do Brasil. Podemos perceber este dado de forma empírica em nossas relações pessoais (dificilmente você não conhece algum consultor em algum ramo de atividade), mas que fica óbvio quando nos aprofundamos em dados do mercado recente e das transformações que aconteceram em nosso país e no mundo nos últimos 02 anos.

O objetivo deste e-book é realizar uma contextualização deste cenário e apresentar as soluções disponibilizadas pela Templum para que possa aproveitar essa onda no momento certo.



O QUE É, DE FATO, UMA CONSULTORIA?

Você, colega consultor dos mais variados segmentos, seja de Gestão, de Marketing, de Inovação, de Desenvolvimento, ou qualquer outro ramo de atividade cuja aplicação da consultoria seja intensa, faça o seguinte exercício:

“Escreva em um papel (sem recorrer ao Google), qual é a sua definição para CONSULTORIA. Depois, peça para algum outro colega consultor realizar a mesma atividade.”

Provavelmente as duas respostas serão muito parecidas e estarão na linha de aconselhar, promover ajuda ou resolver algum tipo de problema...



MAS, SERÁ QUE É ISSO MESMO?



Vamos sair um pouquinho do nosso quadrado e entender a linha do tempo desta nobre profissão...

Desde que nos encontramos como civilizações pensantes, existe a atividade de “se consultar” com alguém mais experiente ou com mais conhecimento. Até os imperadores mais poderosos tinham seus conselheiros reais para diversos assuntos. Porém, foi apenas na revolução industrial, em 1886, que a atividade de consultoria, da forma como vemos hoje, começa a existir como profissão, com o Arthur D. Little, professor do MIT, que passou a atuar no aconselhamento de empresas que precisavam modernizar a sua produção ou outras operações internas.

Em 1926, foi criada a primeira empresa global de consultoria, a McKinsey & Company e a partir daí conhecemos toda a história. Depois deste breve resumo de como começou a atividade de consultoria no mundo, vamos voltar para a pergunta realizada na parte inicial desta seção: O QUE É CONSULTORIA? A provocação que quero trazer aqui é que a atividade de consultoria começou a existir no mundo por uma razão muito simples: Falta da democratização do conhecimento.

Nestas datas que falamos acima, o conhecimento estava restrito a um grupo muito seletivo de pessoas e por isso, as organizações PRECISAVAM desta pessoa em particular, para resolver seus problemas. O fato é que o mundo hoje é completamente diferente do que em 1886. Temos outros tipos de problemas, mas o problema do acesso ao conhecimento está definitivamente resolvido. Hoje conseguimos qualquer tipo de informação em nossa palma da mão, no celular, em tempo real.

Então, será que esta resposta padrão para o que é consultoria continua válida? Será realmente que a consultoria é uma atividade para resolver um problema de uma empresa por falta de conhecimento? Aqui na Templum acreditamos plenamente que a resposta é NÃO.

Já corrigimos a nossa rota e já alinhamos a atividade de consultoria com o novo mercado de trabalho há mais de 10 anos. Para nós, aqui na Templum, quando a empresa tem um problema ou uma necessidade, ela tem 02 opções bem simples:

OPÇÃO 01: contratar um profissional que vai trabalhar dentro da empresa e seguir com a resolução do problema ou da necessidade.

OPÇÃO 02: contratar um profissional que vai trabalhar para a empresa e seguir com a resolução do problema ou da necessidade.

Veja que a Opção 01 hoje é muito simples, é só abrir o LinkedIn e encontrará qualquer profissional, de qualquer área de conhecimento de forma muito rápida, mas lá em 1886, não existia, porque o conhecimento era escasso.

Então, o que faz a empresa atual contratar um “Consultor”, se existe a opção 01, de ter este conhecimento dentro de casa? A empresa não precisa mais do conhecimento, mas precisa da Transformação. Da garantia de que ela vai conseguir chegar no objetivo esperado. A empresa contrata a prática, não a teoria, contrata a experiência, não o conhecimento, contrata o pulo do gato e não a sobrecarga. É por isso que aqui na Templum, o significado de consultoria é: Conduzir o processo de transformação com base no conhecimento e experiência de um especialista, garantindo o resultado esperado no final do processo.

Neste momento você deve estar falando que é a mesma coisa, mas não é: no conceito tradicional de consultoria, o objeto de venda é o “profissional”, no conceito Templum, o objeto de venda é o “resultado”. E é por ajustar o nosso conceito de consultoria que conseguimos oferecer uma multa contratual de 120% do valor pago pelo cliente, caso ele não atinja o objetivo esperado. Nós criamos um método à prova de falhas que garante a correta execução das atividades e assim, o objetivo esperado.

2

QUAIS SÃO OS MÉTODOS DE CONSULTORIA?

Existem basicamente 04 modelos de consultoria distintos, vamos conhecer todos eles:

1. MÉTODO TRADICIONAL

Neste método, o consultor “vende horas de trabalho”. Ou seja, o dimensionamento (e o valor) do projeto é realizado de acordo com a quantidade de tempo / visitas necessárias para o cumprimento do cronograma de trabalho. O trabalho de implementação é realizado pelo consultor, que destina os assuntos dentro da empresa.

Pontos Fortes: relacionamento forte com o cliente, gerando uma alta retenção de clientes por meio da proximidade.

Ponto Fraco: o projeto é dependente do consultor, não tem escala, o consultor tem péssima qualidade de vida e o projeto sempre fica mais caro que o orçamento inicialmente porque surgem “novidades” ao longo do processo, além de ter alto impacto ambiental devido ao grande deslocamento viário e aéreo.

2. MÉTODO COMPARTILHADO



Neste método, o consultor “vende horas compartilhadas”. Neste caso, o consultor reúne ao mesmo tempo uma quantidade de empresas que precisam da mesma consultoria e disponibiliza as atividades e explicações com base em um cronograma pré-estabelecido previamente. Ou seja, o dimensionamento (e o valor) do projeto é realizado com base em um cronograma de trabalho com os custos divididos entre os participantes. O trabalho de implementação é realizado pela própria empresa e que destina os assuntos dentro da empresa.

PONTOS FORTES: baixo valor de investimento, possibilidade de networking, pequeno ganho de escala.

PONTO FRACO: depende da execução das tarefas pelos outros para o andamento do projeto e alta taxa de insucesso.



3. MÉTODO FAÇA VOCÊ MESMO

Neste método, o consultor “vende documento”. Neste caso, o consultor elabora uma série de modelos de documentos com instruções de execução e o cliente implementa sozinho, com base nas instruções.

PONTOS FORTES: baixo valor de investimento com o máximo de escala possível.

PONTO FRACO: alta taxa de insucesso pela falta de aplicação prática.

4. MÉTODO DIGITAL



Neste método, o consultor “vende transformação”. Ou seja, o dimensionamento (e o valor) do projeto é realizado pelo esforço necessário de levar a empresa do ponto A (onde ela está) até o ponto B (objetivo esperado). Quanto maior a autoridade do consultor, maior o valor agregado no projeto. O trabalho de implementação é realizado pelo cliente, que recebe o conhecimento que foi transferido pelo consultor por meio de produtos estruturados e dos canais de comunicação disponíveis (plataforma, chat, chamado e conferências).

PONTOS FORTES: escala de clientes, qualidade de vida do consultor, alta taxa de sucesso, registros automatizados dos atendimentos, facilidade na gestão de times, padronização do atendimento e maior preservação de recursos.

PONTO FRACO: Relacionamento mais técnico do que pessoal traz mais desafios para retenção de clientes.

IMPORTANTE



Ao longo da Pandemia, várias empresas de consultoria começaram a atender seus clientes via skype, zoom (entre outras ferramentas de comunicação) e começaram a chamar esta comunicação de “consultoria digital ou online”. Porém, são apenas métodos tradicionais com um canal digital. O pulo do gato aqui é entender que para uma consultoria ser digital, a premissa da promessa de valor é trocar a presença pela disponibilidade, ou seja, o valor da consultoria não está na quantidade de horas que o consultor está presente no cliente, mas sim pela transformação realizada por meio do conhecimento, troca-se então, a presença pela disponibilidade.

3

POR QUE CONSULTORIA DIGITAL?

A resposta desta pergunta parece ser meio óbvia, mas todo consultor que se preze deve ter uma máxima nos atendimentos ao cliente que é: “O óbvio precisa ser dito”, então vamos a alguns dados interessantes:

Para começar é salutar contextualizar que o processo de transformação digital amplamente difundido no mundo trata muito mais da mentalidade digital, do que da tecnologia em si.

MAS, O QUE É UMA MENTALIDADE DIGITAL?



Mentalidade digital é fazer com que todos os processos da organização atendam aos 04 pilares da lógica digital, que são:

FOCO NO CONSUMIDOR (EXPERIÊNCIA)

RESPOSTA INSTANTÂNEA

FLEXIBILIDADE

AGILIDADE

Isso quer dizer que a partir da ampla adoção da transformação digital pelas empresas, nenhum produto ou serviço (mesmo os mais analógicos existentes) não sobreviverão se não atenderem estas exigências.



Segundo estudo profundo conduzido pela MIT Technology Review em 2021, **45,7% das empresas brasileiras** já estão implementando formalmente um processo de transformação digital, 30,5% estão na fase de desenvolvimento de abordagem e apenas 1,9% das empresas não têm um plano formal para esta mudança.

Ou seja... O consultor que não se adaptar rapidamente à lógica digital estará fora do mercado em pouco tempo. Afinal, será mesmo que a empresa que já está amplamente focada no mindset digital vai mudar toda a lógica do processo interno, única e exclusivamente para receber o consultor apegado ao modelo de consultoria de 1886?

NÃO FAZ SENTIDO NÉ!



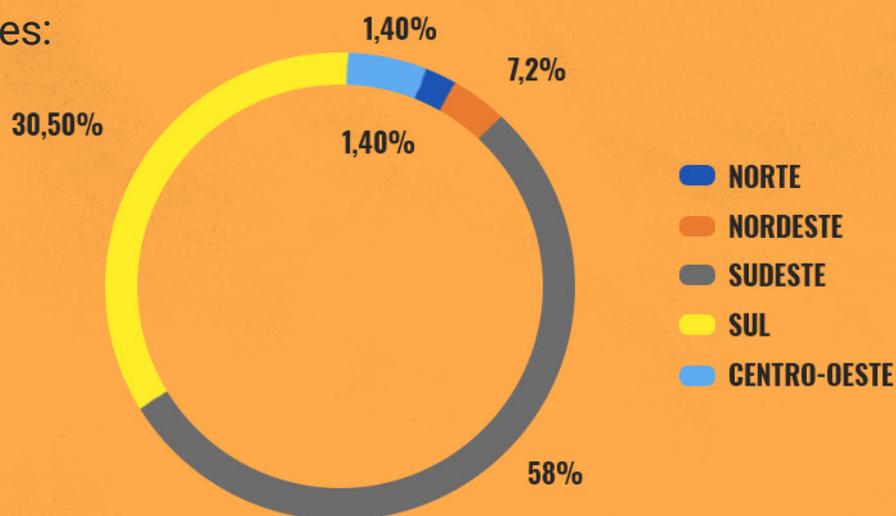
Agora, você deve estar falando: mas eu atendo meus clientes via skype. Lembre-se que já explicamos no tópico anterior que a ferramenta é apenas um canal de comunicação, mas não atende às características da lógica digital.

É por isso que podemos falar com tranquilidade: a consultoria digital é o futuro da prestação de serviço entre consultor e empresa, então parafraseando um famoso livro de negócios: Adapte-se ou Morra!

Fonte: Raio-X da Transformação Digital no Brasil em 2021 (mittechreview.com.br)

4. ANÁLISE DO MERCADO DE CONSULTORIA

Para começar esta etapa, vamos contextualizar o mercado de consultoria no Brasil. Segundo último estudo conduzido pelo Laboratório de Consultoria sobre o censo das consultorias do Brasil, temos atualmente 37.977 empresas de consultoria no país, divididas das seguintes formas entre as regiões:



Deste total, 83% são consultorias de pequeno porte que faturam até R\$ 500.000,00 por ano, 53% são consultores autônomos e 34% possuem, no máximo, 05 consultores.

As áreas de maior atuação pelas empresas de consultoria são Gestão Estratégica (45%), Plano de Negócios (42%), Diagnóstico Organização (39%) e Gestão por Processos (37%).

As áreas de menor atuação pelas empresas de consultoria são Data Science (4%), Ambiental (6%), Gestão da Qualidade (8%) e Logística (8%).

Apenas 21% do total de consultorias possuem algum tipo de operação internacional, sendo que a América Latina é o maior destino, representando 16% desta atuação.

QUAL É A RELEVÂNCIA DESTES DADOS?



Se levarmos em consideração que apenas 2% das empresas não estão se preparando para a transformação digital e que as características de um negócio digital são:

Foco no consumidor (experiência), Resposta Instantânea, Flexibilidade e Agilidade, isso nos mostra que em pouco tempo, as áreas de menor atuação pelas empresas de consultoria serão as mais demandadas pelo mercado.

MAS POR QUÊ?

Como a empresa vai assegurar o foco no consumidor se não têm clareza das necessidades reais dos clientes? **gestão da qualidade**

Como a empresa vai ter resposta instantânea sem inteligência de dados? **data science**

Como a empresa vai ter flexibilidade e agilidade sem planejamento de operação? **logística**

Somado a tudo isso, trazendo o universo ESG que está na pauta dos investimentos, é a consultoria ambiental que dá o foco e é a grande vitrine da sustentabilidade. Ou seja, as empresas de consultoria que souberem aliar a mentalidade digital, com uma boa entrega

de transformação para os clientes estarão na vanguarda do mercado dos próximos anos.

Falando da outra ponta, das empresas que recebem consultoria, no Brasil temos quase 5 milhões de empresas abertas (excluindo as MEIs) e deste total apenas 1% possui algum tipo de padrão normativo implementado (dados consolidados do último ISO Survey publicado).

Unindo os dois dados acima, podemos entender o tamanho da oportunidade de mercado que as consultorias em sistemas de gestão podem aproveitar, se estiverem preparadas para surfar esta onda.

5

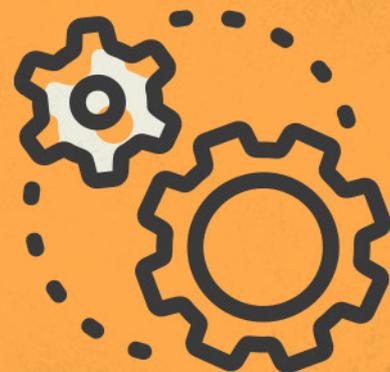
SOBRE A REALIDADE DO MERCADO

Ao apresentar um cenário tão positivo quanto o indicado no tópico acima é comum as pessoas começarem com as desculpas de: pandemia, eleições, política, economia etc. Eu entendo que estes cenários em um país em desenvolvimento como o Brasil devem ser levados em consideração, porém sob a ótica de risco e não de planejamento. Mas, como assim?

Você não pode delegar o sucesso do seu negócio a um político A ou B que esteja no poder. Você deve planejar o sucesso do seu negócio com base nos resultados que deseja obter e então identificar possíveis riscos existentes neste caminho, incluindo os pontos citados acima.

E POR QUE ESTA ANÁLISE É RELEVANTE?

E por que esta análise é relevante? Porque temos que sair da nossa bolha e buscar informações mais completas, consolidadas e imparciais para esta análise. Minha sugestão é que acompanhem o Global Entrepreneurship Monitor que há mais de 11 anos publica pesquisas mundiais sobre empreendedorismo e ecossistemas de empreendedorismo no mundo. De forma particular, ao analisar o resultado do Brasil no report de 2020/2021, temos a seguinte conclusão:



O Brasil teve a maior taxa de aumento de renda durante a pandemia entre os países da AL (7%). A taxa de brasileiros que afirmam que pretendem iniciar um novo negócio saltou de 30% em 2019 para 53% em 2020, sendo o maior aumento proporcional entre todas as economias monitoradas pelo GEM. 58% dos empreendedores em estágio inicial acreditam em novas oportunidades geradas a partir da pandemia, sugerindo otimismo do mercado.

Ou seja, o mercado está otimista, as empresas estão se movimentando e se preparando para o digital, os negócios estão mais integrados e a lógica de ecossistema nunca esteve tão presente.

Fonte: Global Report GEM 2020/2021

6. A FRANQUIA DE CONSULTORIA

Para continuar a nossa linha de raciocínio, vamos recapitular todos os pontos relevantes citados ao longo deste texto:

A consultoria tradicional tem a sua origem em 1886 e até hoje não mudou sua forma de atuação.

A consultoria digital tem a sua base pautada na transformação, no resultado esperado.

Ferramentas de atendimento digital são apenas canais digitais, mas não são consultorias digitais.

98% das empresas do Brasil estão se movimentando para atender a lógica da mentalidade digital.

As áreas menos acessadas pelas empresas de consultoria serão

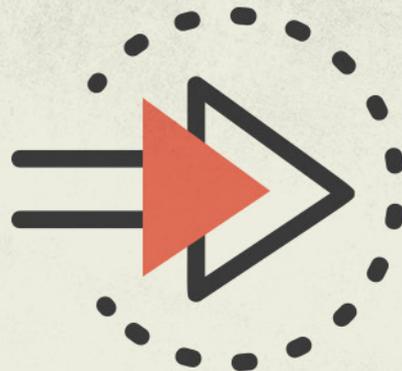
àquelas que terão maior demanda com a transformação do mercado.

O empreendedorismo vai aumentar nos próximos anos com as oportunidades geradas a partir da pandemia.

Todas as empresas que tiveram um crescimento acima da média atuam na lógica de ecossistema.

O ponto é que, independentemente das previsões citadas ao longo deste texto, o mundo está mudando e todos nós estamos em um divisor de águas: Podemos continuar no nosso mundo e ver onde isso vai dar ou tentar antecipar alguns movimentos.

**A TEMPLUM CONSULTORIA
DIGITAL NASCEU EM 2010, DA
ANTECIPAÇÃO DA LÓGICA DE QUE
A INTERNET ERA UM CAMINHO
SEM VOLTA E QUE A VELOCIDADE
DAS TRANSFORMAÇÕES SERIA
CADA VEZ MAIOR.**



Por sermos a grande pioneira mundial neste universo de consultoria digital, no começo do negócio levamos muita paulada daquelas pessoas que estavam presas ao mundo de 1886 e achavam que nunca seria possível mudar. Mas continuamos em frente porque sempre acreditamos na nossa missão e no potencial do nosso negócio.

Não foi fácil passar por este começo, mas foi fundamental por um motivo primordial para estarmos aqui hoje, contando esta história: Por sermos os primeiros e por sermos desacreditados, pudemos errar. E na ótica da melhoria contínua, cada erro nos impulsionava para o próximo passo, para o próximo nível.

E foi assim, sempre com foco em nossa missão, que ao longo destes 12 anos passamos pelos 04 primeiros D's do crescimento exponencial:



- 1.DIGITALIZAÇÃO:** Utilizamos uma plataforma em nuvem que fica disponível 24x7;
- 2.DECEPÇÃO:** Quando a maior parte das pessoas achavam que era loucura, nos mantivemos em nosso propósito;
- 3.DISRUPÇÃO:** Possibilitamos que outras consultorias pudessem utilizar a mesma tecnologia;
- 4.DESMATERIALIZAÇÃO:** Com a pandemia, a adoção de algum tipo de modelo digital foi imposto para todo o mercado e a ideia de consultoria digital foi amplamente divulgada.

Hoje, podemos dizer, sem dúvidas, que não tem nenhuma outra empresa no mundo que consiga atuar no mercado de consultoria digital, com a velocidade e com os resultados que temos hoje.

Estamos prontos para o novo mundo e para o novo mercado e só tem uma característica que ainda não temos para tornarmos definitivamente um negócio com crescimento exponencial: “Um Ecossistema com a pegada de MarketPlace em que todos ganham do potencial de rede, ou seja, faltam os 02 últimos D's: a Desmonetização e a Democratização.”

Foi pensando em como viabilizar este crescimento exponencial que nasceu a Templum Franchising.



Assim como um grande magazine, que consegue plugar diversos negócios locais que aumentam a sua capacidade de atendimento, agilidade e flexibilidade, na Templum Franchising vamos plugar em nosso negócio digital, consultores que queiram dar um grande salto em suas carreiras e seguir as tendências mundiais de digitalização.

Desta forma, todos os consultores autônomos e as pequenas empresas de consultoria que demorariam muito para chegar em um nível de maturidade de processo digital pela grande necessidade de investimento que este projeto demanda, agora têm a oportunidade de tornarem-se uma grande empresa de consultoria do dia para a noite.

7. NOSSO MANIFESTO



“A paixão por transformar positivamente a vida de organizações e pessoas é a nossa grande bandeira. Para isso construímos um modelo mental disruptivo, acreditando que caminhos diferentes precisam ser experimentados, que a tecnologia é nossa importante aliada e que paradigmas devem ser questionados e quebrados a todo momento.

A busca constante por conhecimento é uma máxima de nossa empresa, assim como a crença de que para o ser humano não há limites e a certeza de que não estamos apegados ao que é comum, mas sim, sempre olhando o mundo com novas lentes.

Por aqui temos a sensação de que o tempo passa rápido demais e é esta sensação que desejamos para todos que trabalham nesta empresa, por esta causa. Que se realizem tanto fazendo o que fazem, que façam com amor verdadeiro e incondicional. Que não seja raso, mas sempre profundo e intenso, que ao invés de um martírio, seja divertido.

Se for assim, você também terá a impressão de que horas são segundos, anos são minutos e décadas são dias!”



VENHA SER NOSSO PARCEIRO

Se tudo o que falamos aqui faz sentido para você, entre em contato conosco e vamos agendar uma conversa. Estou esperando por você!

Um grande abraço,
Dani Albuquerque

 **Templum**
franchising

 **Templum**
franchising