



07 PROBLEMAS QUE IMPEDEM SUA CONSULTORIA DE FATURAR **07** DÍGITOS \$ NO ANO



OLÁ CONSULTOR!

A atividade de consultoria é realmente diferenciada porque sempre nasce de uma paixão. A história é sempre a mesma: a pessoa destaca-se no trabalho específico de algum ramo de atividade e como próximo passo da sua jornada profissional entende que é o momento de disponibilizar este conhecimento para outras empresas. Neste momento nasce um **CONSULTOR**.

Porém, nascer um consultor não é a mesma coisa do que nascer uma empresa de consultoria e é nesta diferença de conceito que mora o abismo entre profissionais bem sucedidos e profissionais que são reféns do seu próprio conhecimento.

A empresa de consultoria é aquela que entende o contexto, aproveita tecnologias, automatiza processos, faz parcerias, investe em marketing e vendas, almeja o crescimento e um bom lucro no final do período.

O consultor é aquele que acha que as coisas não precisam mudar, que quer centralizar o relacionamento com o cliente e que não consegue crescer porque tem medo de compartilhar seu "precioso" conhecimento e que por isso, apesar de trabalhar exaustivamente tem que se contentar com um resultado financeiro pífio.

Mas aqui na Templum acreditamos (e provamos) que é possível unir vocação, propósito, qualidade de vida e resultado financeiro.

É por isso que vamos compartilhar como resolver os principais problemas que os consultores enfrentam e que os impedem de ter um resultado financeiro expressivo.

 **BOA LEITURA!**

PROBLEMA #01

VENDER O ÚNICO RECURSO FINITO QUE TEMOS: NOSSO TEMPO



Normalmente um projeto de consultoria é vendido com base no cálculo do esforço do consultor e não do cliente, ou seja: entende-se o projeto, atribui as atividades a serem realizadas e o tempo que o consultor estará disponível para estas atividades na empresa. Este tempo é transformado em dias de trabalho (HD) e a precificação do projeto acontece com base neste esforço.

O grande problema desta precificação é que ainda não conseguimos estar em 02 lugares ao mesmo tempo, ou seja, cada dia de trabalho só pode ser vendido para uma única empresa e isso além de limitar seu campo de atuação, faz com que suas "horas produtivas" seja dentro do cliente. Todo o trabalho antes e depois da visita ao cliente não é precificado e com isso, provavelmente está trabalhando muito sem cobrar e a conta não fecha.

Por exemplo: se você tem 05 clientes e cada dia da semana atende um cliente diferente, das 09h às 17h, em qual momento faz o planejamento, o comercial, o marketing, a logística, a elaboração de novas estratégias de implementação, entre outras atividades?

O fato é que o preço do projeto deve ser calculado com base no resultado entregue. Qual é o valor que está sendo acrescentado para o cliente naquele projeto? Ou seja, o preço deve ser calculado no: O QUE, nunca no COMO. Depois do projeto aceito, você como consultor vai planejar qual é a melhor logística de entrega (fazer mais com menos), levando em consideração o resultado projetado. O seu lucro estará nesta equação e não em quantidade de horas

**BENEFÍCIOS
EM RESOLVER
ESTE PROBLEMA:**

MELHOR CLAREZA DA
PRECIFICAÇÃO DO PROJETO;

AUMENTO DA PERCEPÇÃO DE VALOR
COM ENTREGÁVEIS CLAROS;

SAIR DO "TETO" DE COBRANÇA DE
UM PROJETO COM BASE EM
HORAS DE TRABALHO;

O ESFORÇO FORA DO ATENDIMENTO
AO CLIENTE TAMBÉM ENTRA NO
VALOR DO PROJETO.

PROBLEMA#02

ENTREGAR MUITA COISA AO MESMO TEMPO

Você já deve ter ouvido a máxima: "Problema não tem dono, tem destino". Todo mundo quer destinar seu problema para alguém e normalmente esta fila é canalizada no consultor, o que por um lado é bom e outras vezes nem tanto.

O consultor por sua natureza apaixonada pelo assunto em questão, tem a tentação de querer resolver tudo para o cliente, deixando o escopo do projeto inicialmente contratado de lado ou atrasando um pouco as entregas combinadas e o pior, sem cobrar o adicional desta nova entrega.

Às vezes a adição desta entrega no escopo do projeto foi calculada de forma estratégica para aumentar o valor percebido e assim, garantir uma retenção do cliente e neste caso, está tudo bem, mas nem sempre é isso que acontece.

Normalmente o consultor fica sobrecarregado, tentando resolver vários assuntos ao mesmo tempo e ainda corre o risco de ter uma avaliação negativa por um atraso na entrega do escopo original #cilada.

A resolução deste problema começa na precificação correta. Quando os entregáveis estão claros, qualquer novo assunto deve ser negociado com base neste resultado estabelecido inicialmente o esforço deste novo assunto. Com todas as cartas na mesa começa uma nova negociação de valor.

BENEFÍCIOS EM RESOLVER ESTE PROBLEMA:

CLAREZA SOBRE O
PAPEL DO CONSULTOR;

ATRIBUIR VALOR AO
CONHECIMENTO DO CONSULTOR;

EVITAR SOBRECARGA
DE TRABALHO;

LISTA DE PROBLEMAS QUE A
EMPRESA ENFRENTA PARA
ELABORAR NOVAS SOLUÇÕES
E NOVAS ABORDAGENS
COMERCIAIS, AUMENTANDO A
POSSIBILIDADE DE RECEITA.

PROBLEMA #03



ENXERGAR A EQUIPE DE VENDAS COMO CUSTO E NÃO COMO INVESTIMENTO

Existem 02 formas distintas de enxergar o processo de vendas dentro da empresa. A primeira delas é como um “mal necessário”, ou seja, enxergamos a atividade de vendas apenas como uma área para trazer novos clientes. A segunda é enxergar a área de vendas como um investimento, que mais do que trazer novos clientes, é o grande laboratório de desenvolvimento de produtos, que será responsável pelos principais insights do negócio para a sua empresa e, como consequência, novas fontes de receita.

A ciência de vendas é a matéria empresarial que mais evoluiu nos últimos anos e com ela, dados que antes eram quase impossíveis de serem coletados começam a aparecer no dia a dia das empresas. Com estes dados sabemos que a 3ª maior causa de não

fechamento de uma venda é a inadequação da solução apresentada com a necessidade do cliente.

Quando você entende a área de vendas como um mal necessário, você segue firme na sua solução, sem grandes inovações, mantendo-se marginal às inovações do mercado. Agora, olhando como investimento você terá uma verdadeira área de inovação com base em dados estruturados do seu público e estará sempre à frente do mercado.



**BENEFÍCIOS
EM RESOLVER
ESTE PROBLEMA:**

TRAZER A INOVAÇÃO
PARA O SEU NEGÓCIO;

TORNAR-SE UMA EMPRESA
CUSTOMER CENTRIC VERDADEIRA;

TRAZER UMA MENTALIDADE DE
PROJETO, COM INCLUSIVE COM
ROI ATRELADO AO RESULTADO
DA EQUIPE;

ESTAR ANTENADO COM AS
MELHORES PRÁTICAS DO MERCADO;

EVOLUIR SEU REPERTÓRIO DE
SOLUÇÕES JUNTO AOS SEUS
CLIENTES.

PROBLEMA #04

NÃO SE APOIAR EM TECNOLOGIA PARA ESCALAR SEU NEGÓCIO



Se você ainda atende seus clientes com cronogramas de trabalho elaborados em excel, que precisam ser atualizados semanalmente e que, invariavelmente, ficam desatualizados em alguma etapa do projeto, sinto em dizer, mas você está sobrevivendo por aparelhos.

Isso porque segundo pesquisa conduzida no final de 2021 pela Samba Digital, somente 1,9% das empresas brasileiras ainda não começaram a pensar em um plano de trabalho formal de transformação digital. Os dados ainda mostram que 45,7% já estão totalmente adequadas e o outro percentual já está em fase de adequação.

O ponto que deve ser analisado por você, meu colega consultor, é que a grande revolução que a transformação digital traz para as empresas não está na agilidade dos processos, mas sim, no famoso "Data Science", ou para nós, que trabalhamos com sistema de gestão, chegou a hora de um grande princípio da qualidade assumir o protagonismo, que é a tomada de decisão com base em fatos e dados.

Agora vamos pensar juntos... Por quanto tempo você acredita que o seu cliente ainda vai te contratar se ele não puder consultar dados do projeto em tempo real, se não puder acessar histórico consolidado de ações previstas e realizadas em tempo real, se não puder atuar neste projeto de forma independente, no horário que for melhor para ele? Será mesmo que apesar de toda a empresa dele estar digitalizada, ele continuará contratando um projeto analógico?

No problema anterior falamos que o 3º principal motivo de perda de clientes em vendas é na falta de adequação de solução x necessidade e a questão tecnologia influencia muito este total.

Além dos problemas da aquisição de um novo cliente, o assunto tecnologia também influencia a rotina do consultor, e como consequência, o lucro do trabalho, pois o volume de atividades para o gerenciar um projeto de forma manual é muito grande e quanto maior este esforço, menor o lucro, afinal, o projeto é precificado por hora.

**BENEFÍCIOS
EM RESOLVER
ESTE PROBLEMA:**

AUMENTAR O LUCRO DA
SUA OPERAÇÃO;

MAIOR TEMPO DE QUALIDADE
DE DESCANSO, UMA VEZ QUE
NÃO PRECISARÁ FICAR O FINAL
DE SEMANA ATUALIZANDO
STATUS DE PROJETO;

ADQUIRIR MAIS CLIENTES;

AO AGREGAR TECNOLOGIA,
CONSEGUE AUMENTAR A PROPOSTA
DE VALOR DA SUA SOLUÇÃO E ASSIM,
AUMENTAR O PREÇO COBRADO;

TER O CONTROLE DO
PROJETO, EM TEMPO REAL.

PROBLEMA #05

MISTURAR CANAIS DE COMUNICAÇÃO PESSOAL E EMPRESARIAL

Quando não existe entrega de valor estruturada (#problema 02) e nem tecnologia que permite o cliente ter o controle do seu projeto (#problema 04), o consultor vira refém do cliente, ou seja, precisa estar em contato com ele o tempo inteiro:

- Surgiu uma dúvida: o cliente liga
- Precisa de uma informação: o cliente envia whatsapp
- Quer o relatório atualizado: o cliente chama no skype

Pode parecer sedutor o cliente precisar do consultor o tempo inteiro, porém esta prática traz dois problemas críticos:

O primeiro é que o consultor não consegue mensurar quais são os pontos de maior fricção do projeto e promover a retroalimentação do processo e segundo, também não consegue mensurar qual é o tempo que o cliente consumiu, de fato, de atendimento.

Sem estes dados, a melhoria contínua do processo do serviço da consultoria acontece de forma empírica, sem a tomada de decisão com base em fatos e dados´.

O problema desta falta de dados de decisão é que não consegue saber o real esforço de atendimento, se está entregando o combinado ou a mais, ou seja, é possível que exista muito dinheiro na mesa.



**BENEFÍCIOS
EM RESOLVER
ESTE PROBLEMA:**

ENTENDER O REAL ESFORÇO DO SEU SERVIÇO E CONSEGUIR PRECIFICAR ESTE ESFORÇO;

SABER QUANTO SEU CLIENTE CUSTA PARA VOCÊ;

CONSEGUIR INDICAR OS LIMITES DA VIDA PESSOAL E PROFISSIONAL PARA O CLIENTE;

MAIOR QUALIDADE DE VIDA AO CONSEGUIR DESLIGAR DO SERVIÇO FORA DO HORÁRIO;

USAR O TEMPO LIVRE COMO RETROALIMENTAÇÃO DO SEU PROCESSO DE CONSULTORIA, TORNANDO-O MAIS PRODUTIVO.

PROBLEMA #06

FALTA DE PADRÃO NAS APLICAÇÃO DAS FERRAMENTAS



Até agora estamos abordando os problemas relativos à operação do serviço de consultoria e para fechar este bloco e entrar na parte da gestão do negócio vamos falar de padronização dos projetos.

Em nossa jornada de digitalização de consultoria é comum encontrar com consultores que atuam de forma analógica citando que não é possível digitalizar o negócio deles, pois se trata de um serviço extremamente personalizado para seus clientes, mas posso afirmar que esta personalização, além de ser apenas um cronograma diferenciado, só dificulta a vida do consultor, trazendo retrabalhos e prejuízos.

A minha afirmação está lastreada no fato de que o processo de consultoria existe para entregar um resultado desejado, simples assim. Para que isso aconteça existem alguns passos a serem cumpridos:

- Diagnóstico de situação
- Planejamento de Soluções
- Cronograma
- Monitoramento e medição
- Entrega do resultado

Então, o que o consultor "personaliza" é a escolha das soluções que serão aplicadas para cada caso.

Porém, as ferramentas são finitas, pois o serviço da consultoria está atrelado ao seu próprio conhecimento, então mesmo que seja um consultor bem acima da média, os problemas identificados anteriormente fazem com que ele não tenha muito tempo disponível de estudo para ser especialista em muitas soluções diferentes.

Ou seja, as cartas já estão na manga. O consultor, corretamente, vai escolher aquelas soluções que têm maior facilidade e familiaridade. O problema é que estas soluções estão dentro de uma planilha ou um documento base, mas não possuem um processo padronizado de metodologia, coleta de dados, um passo a passo, tutorial, manual de aplicação, ou seja, a cada novo cliente, o processo começa do zero.

Quando a aplicação começa do zero, sem um padrão, além de tomar um tempo desnecessário que poderia estar sendo utilizado com outros negócios, a tendência é incluir novas funcionalidades não previstas inicialmente, trazendo maior complexidade para o projeto, sem atualização da proposta de valor, mais uma vez, fica muito dinheiro em cima da mesa.

**BENEFÍCIOS
EM RESOLVER
ESTE PROBLEMA:**

ENTENDIMENTO CLARO DO
ENTREGÁVEL DE CADA SOLUÇÃO;

CONTROLE DO ESFORÇO DE
APLICAÇÃO DE CADA FERRAMENTA;

POSSIBILIDADE DE TRAZER
MAIOR RESPONSABILIDADE AO
CLIENTE, INVERTENDO O PAPEL
DA COLETA DE DADOS;

USAR O TEMPO LIVRE COMO
RETROALIMENTAÇÃO DO SEU
PROCESSO DE CONSULTORIA,
TORNANDO-O MAIS PRODUTIVO.

PROBLEMA #07

FALTA DE ATUALIZAÇÃO COM AS PRÁTICAS ATUAIS DE MERCADO

O mundo digital e suas reverberações, 5G, Metaverso, Web 3, Agile, No Code, NFT, entre outros conceitos estão trazendo à tona uma mudança revolucionária na condução de processos e operações nas empresas. Elas estão deixando de ser lineares para se tornarem exponenciais, ou seja, elas estão criando novas necessidades de mercado, com processos que podem ser reproduzidos repetidamente em grande quantidade e com alto grau de produtividade.

Estas novas necessidades exigem um alto grau de inovação para antecipar o que o cliente vai querer. Quando o cliente está pedindo algo para a empresa, é porque uma solução já está disponível e é tarde demais para competir neste novo mercado. Então, as empresas que querem manter-se competitivas neste novo mercado, precisam estar constantemente desenvolvendo protótipos e testando sua ideia, desenvolvendo e testando, até que uma solução seja validada e colocada em prática, com alta velocidade e produtividade.

Esta nova forma de gerir negócios vai exigir do consultor uma “caixa de ferramentas” nova alinhado com estas novas práticas. Em 02 anos, tudo o que conhecemos hoje será diferente.

O ponto aqui é: Como você, consultor, está se preparando para esta nova realidade. Você está pronto para atender seus clientes nesta nova prática?

Com os problemas citados acima, é bem provável que ainda não tenha tido tempo para se dedicar a estes novos conhecimentos e aplicações.

O problema é onde vocês imaginam que esteja o dinheiro grande do mercado? Com práticas e ferramentas do século passado ou com projetos inovadores, compartilhados e com a lógica de futuro?

**BENEFÍCIOS
EM RESOLVER
ESTE PROBLEMA:**

ATUAÇÃO EM PROJETOS
MAIS ATUALIZADOS;

PROJETOS COM MAIOR VALOR
AGREGADO POR SE TRATAR DE
UM CONHECIMENTO ESCASSO.

! Templum

franchising

ASSOCIADO:

