

Por que eu devo contratar uma consultoria?



De cada dez empresas, seis fecham antes de completar 5 anos. (IBGE)

Somente após o primeiro ano de funcionamento, mais de 22% das empresas fecham as portas. (SEBRAE)



01 PRINCIPAIS VANTAGENS

IMPARCIALIDADE - Estamos preocupados em trazer resultados, independente de rivalidades e aspirações que existam na empresa e possam impedir a realização de melhorias.

CUSTO - Um consultor tem vínculo limitado ao período do projeto, sendo muito mais barato que a contratação de um profissional CLT.

DEDICAÇÃO - O trabalho do dia a dia por vezes consome todo o tempo dos funcionários, não permitindo novas ideias ou ações. Já o consultor tem dedicação exclusiva para isso.

VISÃO DE MERCADO - Um consultor traz uma visão de fora do negócio, não viciada. E estamos sempre atualizados com o que há de mais novo no mercado.

CONHECIMENTO - As experiências e habilidades adquiridas ao longo da realização de muitos projetos anteriores fazem o diferencial para a contratação de uma consultoria.

02 AUTOMEDICAÇÃO: O BARATO QUE SAI CARO

Assim como nós, as empresas também precisam ir ao médico às vezes para verificar a saúde organizacional.

O consultor, assim como o médico, fará um diagnóstico e atuará utilizando os remédios e tratamentos adequados.

Os anos de experiência mostram que o paciente acha que possui um determinado problema e para isso, utiliza uma determinada solução, que acaba não funcionando, ou curando algo que na verdade não é a causa raiz principal, perdendo assim tempo e dinheiro no remédio utilizado.



03 SERVIÇOS

Nossos serviços são altamente customizáveis para adaptá-los a sua necessidade, sendo únicos e personalizados.

A ideia é "não dar tiro de canhão para matar barata", desse modo damos ênfase às ações que gerem resultados mais efetivos.

PLANO DE NEGÓCIOS



ESTRUTURAÇÃO FINANCEIRA



MARKETING E ANÁLISE DE MERCADO



PROCESSOS E OPERAÇÕES



ESTRATÉGIA, GESTÃO E INDICADORES



Por exemplo: Análise de mercado focada em concorrentes + Mapeamento de processos de pagamento de benefícios.

Para nós, não existe fórmula mágica, o que foi sucesso para uma empresa pode não servir em outra.

04 CONSULTORIA PADRÃO x REACTION CONSULTORIA



VS



- Diagnóstico superficial e passivo em relação às dores.

- Contratação limitada a projetos padrão, não customizáveis e somente teóricos.

- As ações são descobertas somente ao final do projeto, que acaba atuando como um "Diagnóstico" aprofundado.

- Poucos resultados, empresário não tem tempo ou pessoas para realizar o plano de ação.

- Diagnóstico aprofundado, ativo e assertivo.

- Diferentes formas de contratação, customizável a necessidade e orçamento do cliente.

- Ações são definidas durante diagnóstico e detalhadas durante o projeto.

- Resultados práticos e numerosos, já que o projeto é baseado na realização das ações e acompanhamento.

05 FORMAS DE CONTRATAÇÃO

Para se adaptar a dinâmica e necessidade do mercado, para os serviços acima, criamos três modalidades, escolha a que melhor se adequa a você:

ORIENTAÇÃO - Como um coaching, baseada em sessões em que dúvidas podendo ser sanadas, bem como conselhos e estratégias desenhados. Ex: Orientação sobre organização do marketing.

JOB - Reorientação de uma atividade não recorrente, por exemplo: o desenvolvimento de um contrato financeiro. Delimitada até a entrega da atividade combinada. Atua de modo ativo e inclui a orientação do mesmo tempo.

PROJETO - Vinculados a problemas mais complexos, maior escala ou conjunto de atividades (projeto integrador). Terá um escopo definido para a execução das atividades. Delimitada pela entrega acordada e pelo prazo final do projeto. Exemplos: Realizar uma pesquisa de mercado ou Mapeamento de Processos Cross



AGENDE O SEU DIAGNÓSTICO

O que está esperando? É gratuito!

Não espere ser mais uma vítima da crise.

Entre em contato pelo WhatsApp (021 998326815) ou pelo site:



www.reactionconsultoria.com.br