



TESTE SEU NEGÓCIO

Seu negócio está pronto para crescer?



IDENTIFIQUE
GARGALOS



TOME DECISÕES
COM CLAREZA



ELIMINE RISCOS
E DESPERDÍCIOS



CRIE BASES SÓLIDAS
PARA ESCALAR



DIAGNOSTICAR É O PRIMEIRO PASSO.
CRESCER É O PRÓXIMO.

CÓDEX COMERCIAL

ESTRATÉGIA • ESTRUTURA • ESCALA

TESTE:

SEU NEGÓCIO ESTÁ PRONTO PARA CRESCER?

10 perguntas que revelam
onde você está travando — e o que fazer

 Tempo médio: 10 minutos |  Resultado imediato

Lucas Souza

25 anos no comercial | Gerente Nacional | Empreendedor

COMO FUNCIONA ESTE TESTE

Este não é um teste de conhecimento. É um diagnóstico de realidade — baseado em 25 anos de observação direta de negócios que crescem e negócios que travam. As 10 perguntas foram escolhidas porque são as que mais diferenciam empresas prontas para escalar das que ainda estão presas nas armadilhas mais comuns do empreendedorismo.

Cada pergunta tem 4 opções de resposta com pontuações diferentes. Escolha a que melhor descreve a realidade atual do seu negócio — não a que você gostaria que fosse verdade. O diagnóstico só tem valor se for honesto.

Instruções

- ▶ Leia cada pergunta com calma
- ▶ Escolha a opção que melhor descreve a REALIDADE ATUAL — não o ideal
- ▶ Anote a pontuação de cada resposta
- ▶ Some os pontos ao final e veja seu resultado
- ▶ Leia o diagnóstico correspondente ao seu score

Escala de pontuação de cada pergunta

- (1) Não faço isso / Nunca pensei nisso
- (2) Faço raramente / De forma informal
- (3) Faço com alguma consistência / Poderia melhorar
- (4) Faço muito bem / É um ponto forte do meu negócio

As 10 perguntas estão organizadas nos 3 pilares do Método Códex Comercial: Estratégia, Estrutura e Escala. Ao final, além do diagnóstico geral, você vai saber em qual pilar seu negócio está mais frágil.

AS 10 PERGUNTAS

PILAR 1 — ESTRATÉGIA (Perguntas 1 a 3)

Antes de vender, você precisa saber para onde está indo.

Este pilar avalia se o seu negócio tem direção, posicionamento e proposta de valor claros.

01	[ESTRATÉGIA] Você sabe com precisão quem é o seu cliente ideal — perfil, dores, desejos e comportamento de compra?
(1)	Não tenho clareza — vendo para qualquer um que aparece
(2)	Tenho uma ideia geral, mas nunca aprofundei essa análise
(3)	Conheço razoavelmente bem, mas poderia ser mais específico
(4)	Tenho o perfil do meu cliente ideal bem definido e documentado

02	[ESTRATÉGIA] Você consegue explicar em uma frase clara por que alguém deveria escolher o seu negócio em vez da concorrência?
(1)	Não — tenho dificuldade de articular meu diferencial
(2)	Conseguo explicar, mas a resposta varia dependendo do momento
(3)	Tenho uma resposta consistente, mas sei que poderia ser mais impactante

(4)	Sim — tenho uma proposta de valor clara, diferenciada e que ressoa com o cliente
-------	--

03	[ESTRATÉGIA] Suas decisões de negócio são baseadas em análise de mercado — ou predominantemente em intuição?
(1)	Predominantemente em intuição — raramente analiso dados de mercado
(2)	Misturo os dois — mas a intuição pesa mais
(3)	Uso alguns dados, mas poderia ser mais sistemático
(4)	Tomo decisões baseadas em análise — conheço meu mercado, concorrentes e tendências

PILAR 2 — ESTRUTURA (Perguntas 4 a 7)

Um negócio que cresce sem estrutura quebra pelo próprio peso.

Este pilar avalia se o seu negócio tem processos, indicadores e equipe para sustentar o crescimento.

04	[ESTRUTURA] Você acompanha indicadores do seu negócio com regularidade — faturamento, ticket médio, taxa de conversão, margem?
(1)	Não acompanho indicadores — sei o resultado só no final do mês

(2)	Acompanho alguns números, mas de forma irregular
(3)	Tenho indicadores, mas poderia usá-los melhor para tomar decisões
(4)	Tenho um dashboard de indicadores que acompanho semanalmente

05	[ESTRUTURA] Os processos críticos do seu negócio — vendas, atendimento, entrega — estão documentados e seguidos pela equipe?
(1)	Não temos processos documentados — cada um faz do seu jeito
(2)	Temos alguns processos informais, mas nada documentado
(3)	Temos processos para algumas áreas, mas falta consistência na execução
(4)	Processos documentados, treinados e seguidos pela equipe com consistência

06	[ESTRUTURA] Sua equipe recebe treinamento e desenvolvimento de forma regular e estruturada?
(1)	Não investimos em treinamento — aprende-se fazendo
(2)	Treinamos ocasionalmente, sem frequência ou estrutura
(3)	Temos alguns treinamentos, mas ainda de forma reativa

(4)	Investimos regularmente no desenvolvimento da equipe com método

07	[ESTRUTURA] Você utiliza tecnologia para otimizar a gestão — CRM, ferramentas financeiras, automações?
(1)	Uso planilhas e cadernos — sem ferramentas específicas de gestão
(2)	Uso algumas ferramentas básicas, mas de forma limitada
(3)	Tenho ferramentas implementadas, mas poderia aproveitar melhor
(4)	Uso tecnologia de forma estratégica — CRM, financeiro e automações integrados

PILAR 3 — ESCALA (Perguntas 8 a 10)

Só escala quem tem estratégia validada e estrutura consolidada.

Este pilar avalia se o seu negócio tem o que precisa para crescer de forma sustentável.

08	[ESCALA] Você tem estratégias ativas para reter clientes e reativar quem parou de comprar?
(1)	Não — foco em conquistar clientes novos e deixo os atuais por conta
(2)	Tenho algumas ações pontuais, mas sem processo estruturado
(3)	Faço reativações ocasionalmente — poderia ser mais sistemático
(4)	Tenho protocolo de pós-venda, reativação e fidelização estruturado

09	[ESCALA] Seu negócio consegue operar bem mesmo quando você está ausente por alguns dias?
(1)	Não — minha presença é indispensável para tudo funcionar
(2)	Funciona precariamente — muitas coisas dependem de mim
(3)	Funciona razoavelmente, mas há pontos críticos que dependem de mim
(4)	Funciona bem — tenho equipe, processos e líderes que sustentam a operação

10

[ESCALA] Você revisa sua estratégia periodicamente — avaliando o que está funcionando, o que precisa mudar e onde estão as oportunidades?

(1)

Raramente — o dia a dia consome todo o tempo e energia

(2)

Faço isso esporadicamente, sem periodicidade definida

(3)

Reviso com alguma frequência, mas poderia ser mais estruturado

(4)

Tenho revisões periódicas estruturadas — trimestral ou mensalmente

CALCULE SUA PONTUAÇÃO

Registre abaixo a pontuação de cada resposta e some os totais por pilar:

Pergunta	Pilar	Minha resposta	Pontuação
01	Estratégia	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
02	Estratégia	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
03	Estratégia	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
		SUBTOTAL ESTRATÉGIA (máx. 12)	—
04	Estrutura	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
05	Estrutura	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
06	Estrutura	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
07	Estrutura	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
		SUBTOTAL ESTRUTURA (máx. 16)	—
08	Escala	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
09	Escala	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—
10	Escala	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	—

PONTUAÇÃO TOTAL

Estratégia: ____ + Estrutura: ____ + Escala: ____ = TOTAL: ____ / 40

SEU DIAGNÓSTICO — O QUE O RESULTADO REVELA

Encontre abaixo o diagnóstico correspondente à sua pontuação total. Leia com atenção — e seja honesto consigo mesmo sobre o que precisa mudar.

10 A 19 PONTOS — ZONA DE RISCO

Seu negócio tem fragilidades estruturais que limitam o crescimento — e aumentam o risco de crise.

O resultado desta faixa indica que pelo menos dois dos três pilares do negócio estão com problemas significativos. Isso não significa que o negócio está fadado ao fracasso — significa que ele está crescendo sobre uma base frágil.

Os riscos mais comuns nesta faixa:

- ▶ Decisões tomadas no improviso sem dados ou estratégia
- ▶ Dependência excessiva do dono para tudo funcionar
- ▶ Equipe sem processo — cada um age do seu jeito
- ▶ Resultado inconsistente — bom mês, mês ruim

O que fazer: antes de pensar em crescer, fortaleça a base.

Comece pelo pilar com menor pontuação e trabalhe um por vez.

20 A 29 PONTOS — ZONA DE DESENVOLVIMENTO

Seu negócio tem uma base razoável — mas existem lacunas que limitam o crescimento consistente.

Você já tem alguns elementos importantes no lugar — mas eles convivem com pontos de fragilidade que criam inconsistência. Em meses favoráveis, os resultados aparecem.

Em meses desafiadores, as fragilidades se tornam visíveis.

Os padrões mais comuns nesta faixa:

- ▶ Um ou dois pilares funcionando bem, um ainda frágil
- ▶ Processos existem mas não são seguidos com consistência
- ▶ Crescimento acontece, mas não de forma previsível
- ▶ O negócio funciona, mas depende demais de esforço extra do dono

O que fazer: identifique seu pilar mais fraco e estruture-o.

Você está mais próximo do crescimento sustentável do que imagina.

30 A 36 PONTOS — ZONA DE CRESCIMENTO

Seu negócio tem uma base sólida — e está pronto para crescer de forma mais consistente.

Você tem os elementos essenciais no lugar. Sua estratégia é clara, sua estrutura funciona e você tem iniciativas de escala ativas. Seu negócio não depende exclusivamente da sua presença e os resultados são razoavelmente previsíveis.

Os próximos passos desta faixa:

- ▶ Identificar e eliminar os gargalos que ainda limitam a velocidade de crescimento

- ▶ Investir em desenvolvimento da equipe para sustentar o próximo nível
- ▶ Aprofundar as estratégias de escala — carteira, indicações, novos canais
- ▶ Fortalecer o pilar com menor pontuação para equilibrar a base

O que fazer: você está no lugar certo. Acelere com método e consistência.

37 A 40 PONTOS — ZONA DE ALTA PERFORMANCE

Seu negócio está muito bem estruturado — e pronto para escalar com consistência.

Parabéns — você faz parte de uma minoria. Seu negócio tem estratégia clara, estrutura consistente e iniciativas de escala ativas. Os três pilares estão funcionando e o resultado é previsível e crescente.

O desafio desta faixa:

- ▶ Não parar — negócios que chegam aqui têm a tentação da complacência
- ▶ Continuar inovando — o mercado muda e a vantagem precisa ser mantida
- ▶ Documentar e transferir — transformar o que funciona em cultura organizacional
- ▶ Formar a próxima geração de líderes para sustentar o crescimento

O que fazer: escale com consciência — e compartilhe o que aprendeu.

ANÁLISE POR PILAR — ONDE ESTÁ SEU MAIOR GAP?

Além da pontuação total, olhe para os subtotais de cada pilar. O pilar com menor pontuação é onde seu negócio está mais frágil — e onde qualquer investimento de tempo e energia vai gerar o maior retorno.

ESTRATÉGIA | Máximo: 12 pontos

[3-5 pts] Estratégia ausente ou muito vaga. Prioridade máxima: defina seu cliente ideal e sua proposta de valor.

[6-8 pts] Estratégia em construção. Aprofunde o conhecimento do mercado e formalize seu posicionamento.

[9-12 pts] Estratégia sólida. Revise e refine periodicamente para manter a relevância.

ESTRUTURA | Máximo: 16 pontos

[4-7 pts] Estrutura frágil. Comece pelos indicadores e pelos processos de vendas e atendimento.

[8-11 pts] Estrutura parcial. Identifique os maiores gargalos e trabalhe um por vez.

[12-16 pts] Estrutura consistente. Invista agora no desenvolvimento da equipe para sustentar o crescimento.

ESCALA | Máximo: 12 pontos

[3-5 pts] Escala inexistente. Foque primeiro em Estratégia e Estrutura — escalar sem base quebra.

[6-8 pts] Escala iniciando. Estruture o pós-venda e o processo de indicações.

[9-12 pts] Escala ativa. Aprofunde e diversifique os canais de crescimento.

SEU PLANO DE AÇÃO — 3 PASSOS PARA COMEÇAR AGORA

Diagnóstico sem ação é apenas entretenimento. Use o espaço abaixo para transformar o que você descobriu em um compromisso concreto:

PASSO 1 — Identifique sua prioridade

Meu pilar com menor pontuação foi: _____

A pergunta onde tirei menor pontuação foi a número: ____

O que esse resultado me revelou sobre o meu negócio:

PASSO 2 — Defina uma ação concreta

A primeira ação que vou tomar para melhorar esse ponto:

Prazo para executar essa ação: _____

Quem pode me ajudar ou me responsabilizar por isso:

PASSO 3 — Revise em 30 dias

Agende agora uma revisão deste teste para daqui a 30 dias.

Data da próxima revisão: _____

Meta de pontuação para a próxima revisão: ____ / 40

O que precisa mudar para atingir essa meta:

CONCLUSÃO — O DIAGNÓSTICO É O COMEÇO

Você acabou de fazer algo que a maioria dos empreendedores nunca faz: parou para olhar para o próprio negócio com honestidade e método. Isso, por si só, já coloca você à frente.

Mas o diagnóstico só vale se gerar mudança. E mudança exige consistência — não um esforço pontual, mas um processo de melhoria contínua nos três pilares: Estratégia, Estrutura e Escala.

O Método Códex Comercial foi construído exatamente para isso: dar a você um sistema claro, prático e aplicável para fortalecer seu negócio de dentro para fora — com método, com dados e com a clareza de quem fez isso por 25 anos na prática.

"Negócio que não se avalia, não evolui. Negócio que não evolui, regride. O diagnóstico que você fez hoje é o primeiro passo de uma jornada que não tem linha de chegada — só níveis mais altos de resultado."

— Lucas Souza

Quer aprofundar o diagnóstico?

Na Códex Comercial você encontra materiais completos sobre estratégia, estrutura, escala, liderança e vendas.

■ **Siga no Instagram: @codex.comercial**

Conteúdo diário para quem quer crescer com método.

🌐 aprenderparanaodepende.com.br/codex-comercial