

**Conhecendo o seu Negócio**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nome:** |  | | **Empresa:** | |  | |
| **Telefone:** |  | **Fax:** |  | **Telemóvel:** | |  |
| **Morada:** |  | | | | | |
| **E-mail:** |  | | | | | |
| **Website:** |  | | | | | |
| **Data:** |  | | | | | |

NOTA CONFIDENCIAL

A informação contida neste questionário é estritamente confidencial, única e exclusivamente para uso do seu Business Coach da ***Action****COACH* e para a pessoa que preencheu este questionário.

**Aprenda a tirar vantagem das oportunidades escondidas no seu negócio… JÁ!**

Conhecendo o seu negócio…

Para começar, gostaríamos de conhecer um pouco mais do seu negócio. As seguintes perguntas foram concebidas para nos ajudar a identificar as oportunidades passíveis de criar lucro no seu negócio.

Qual o sector de actividade em que está inserido? (Comércio, Indústria, Serviços, Importação / Exportação, etc).

Especifique os diferentes tipos de produtos e serviços que oferece aos seus clientes?

Quantos colaboradores tem?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Há quantos anos existe o seu negócio?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Quais as áreas do seu negócio que gostaria de melhorar?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Qual é aproximadamente o seu volume de vendas anual? Menos de €100,000 ⬜

€100k - €250k ⬜

€250k - €500k ⬜

€500k - €1Mil ⬜

€1Mil - €3Mil ⬜

Mais de €3 Milhões ⬜

Quais são os seus objectivos para os próximos 12 meses? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Quantas horas trabalha actualmente?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Quantas gostaria de trabalhar?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Está contente com o rendimento que retira do negócio? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Os meus maiores desafios são…

Por favor, classifique as suas 5 maiores frustrações, no que diz respeito ao seu negócio (numere de 1 a 5, por ordem de prioridade). Se não constarem na lista, escolha as que melhor se aplicam...

|  |  |
| --- | --- |
|  | Estou cansado e trabalho muitas horas o que me tem prejudicado imenso. |
|  | Fazemos imensos contactos, mas muitos não se convertem em vendas o que é um desperdício de tempo e esforço. |
|  | Temos clientes que nos compram uma vez mas que depois nunca mais os vemos. |
|  | Estamos muito ocupados, mas podia haver mais dinheiro no final de todos os meses. |
|  | Estamos em guerra com a concorrência e negociamos com muitos clientes preocupados apenas com o preço. |
|  | Dou tudo pelo negócio, mas tiro o mínimo de dias de férias. |
|  | Gostaria de melhorar o *cash flow* do meu negócio. |
|  | Estou constantemente a supervisionar a minha equipa e a resolver os problemas. |
|  | Estou regularmente a substituir o meu staff ou porque se despedem ou porque são despedidos. |
|  | Os meus clientes preferem falar comigo directamente em vez de falar com alguém do meu staff. |
|  | A nossa qualidade é afectada por outros na nossa cadeia de fornecedores e/ou distribuidores. |
|  | Não me consigo concentrar nem motivar; falta-me “Visão” para mim e para o negócio. |
|  | Estou cansado(a) de ter sempre a mesma rotina; parece que todos os dias são Segunda-Feira. |
|  | Não consigo gerar o número suficiente de contactos ou não há um fluxo contínuo de clientes. |
|  | As semanas parecem curtas para fazer tudo o que preciso. Não há horas suficientes durante o dia. |
|  | Gostaria de saber mais acerca dos números no negócio de forma a perceber a minha rentabilidade. |
|  | Quero andar com o negócio para a frente mas vejo-me constantemente a recuar para resolver as coisas do dia-a-dia. |
|  | O negócio precisa de ter mais sistemas para não estar tão dependente de mim. |

Se pudesse pedir um desejo para o seu negócio para os próximos 90 dias, qual seria?

**Just a few final points …**

Qual é o valor que gostava de facturar anualmente?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Marque com um X qual é o seu caso: \_\_ Único Dono do Negócio \_\_ Sócio do Negócio \_\_ Colaborador

PARABÉNS e o*brigado pelo tempo dispensado e por nos ajudar a perceber melhor o seu Negócio. Assim, iremos concentrar-nos nas áreas mais importantes para si.*

Por favor envie este questionário preenchido para **antonioribeiro@actioncoach.com** ou ligue para 226107935.

Conheça-nos em [www.actioncoachporto.pt](http://www.actioncoachporto.pt) ou [www.businesscoaching.com.pt](http://www.businesscoaching.com.pt)