



Marcus Linhares

# C.H.O.Q.U.E.

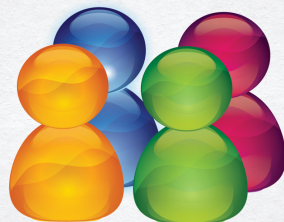
TRATAMENTO PARA O  
SURTO EMPREENDEDOR

Benvirá

[WWW.CHOQUEONLINE.COM.BR](http://WWW.CHOQUEONLINE.COM.BR)



**Conhecimento**



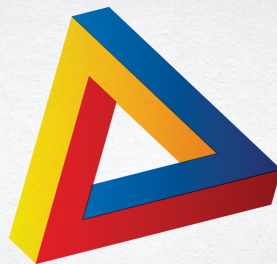
**Habilidade**



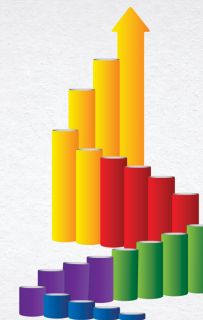
**Operacionalidade**



**Quanti-Qualidade**



**Uniformidade**



**Efetividade**

## **Nota** | **Descrição e Conceito**

**1**

**Quando o item avaliado está inexistente frente ao mínimo necessário**

**2**

**Quando o item avaliado está inexistente frente ao mínimo necessário**

**3**

**Quando o item avaliado está inexistente frente ao mínimo necessário**

**4**

**Quando o item avaliado está inexistente frente ao mínimo necessário**

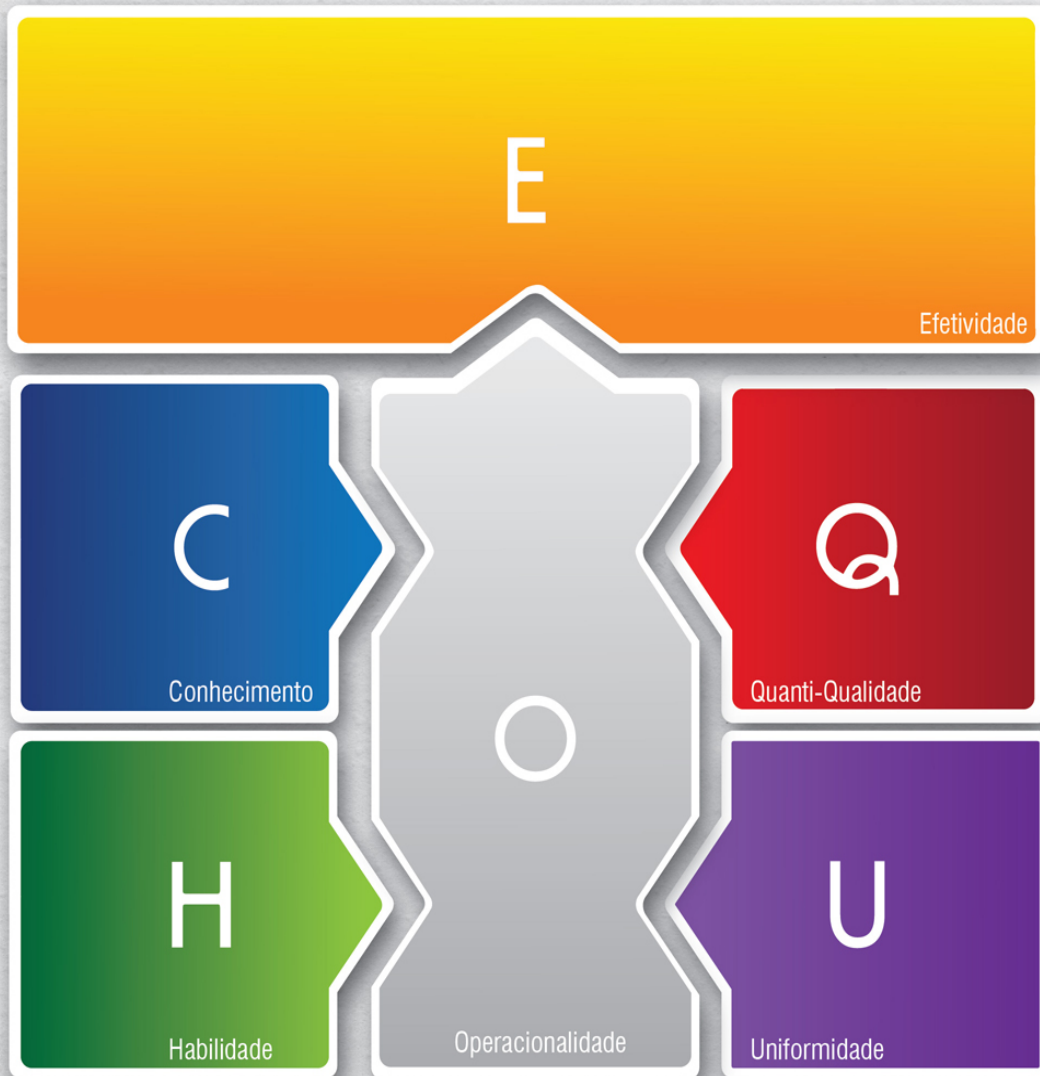
**5**

**Quando o item avaliado está inexistente frente ao mínimo necessário**

AGORA AVALIE ESTRATEGICAMENTE OS TÓPICOS ABORDADOS NESTA FASE DO TRATAMENTO

	Fragilidades	Potencialidades	Ameaças	Oportunidades
Público				
Ações planejadas				
Produtos e serviços				
Ações planejadas				
Estratégias				
Ações planejadas				
Comunicação e promoção				
Ações planejadas				
Parcerias organizacionais				
Ações planejadas				

# MODELAGEM DE NEGÓCIOS NO FORMATO DO TRATAMENTO DE C.H.O.Q.U.E.

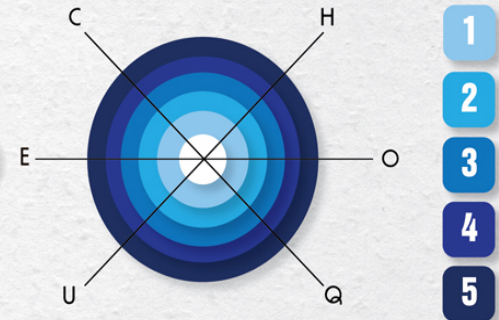


## Modelo de Negócios

### PLUGINS



ANÁLISE SÍNTESE DE ESTRATÉGIA



$$\frac{\Sigma}{n} = \text{C.H.O.Q.U.E.}$$

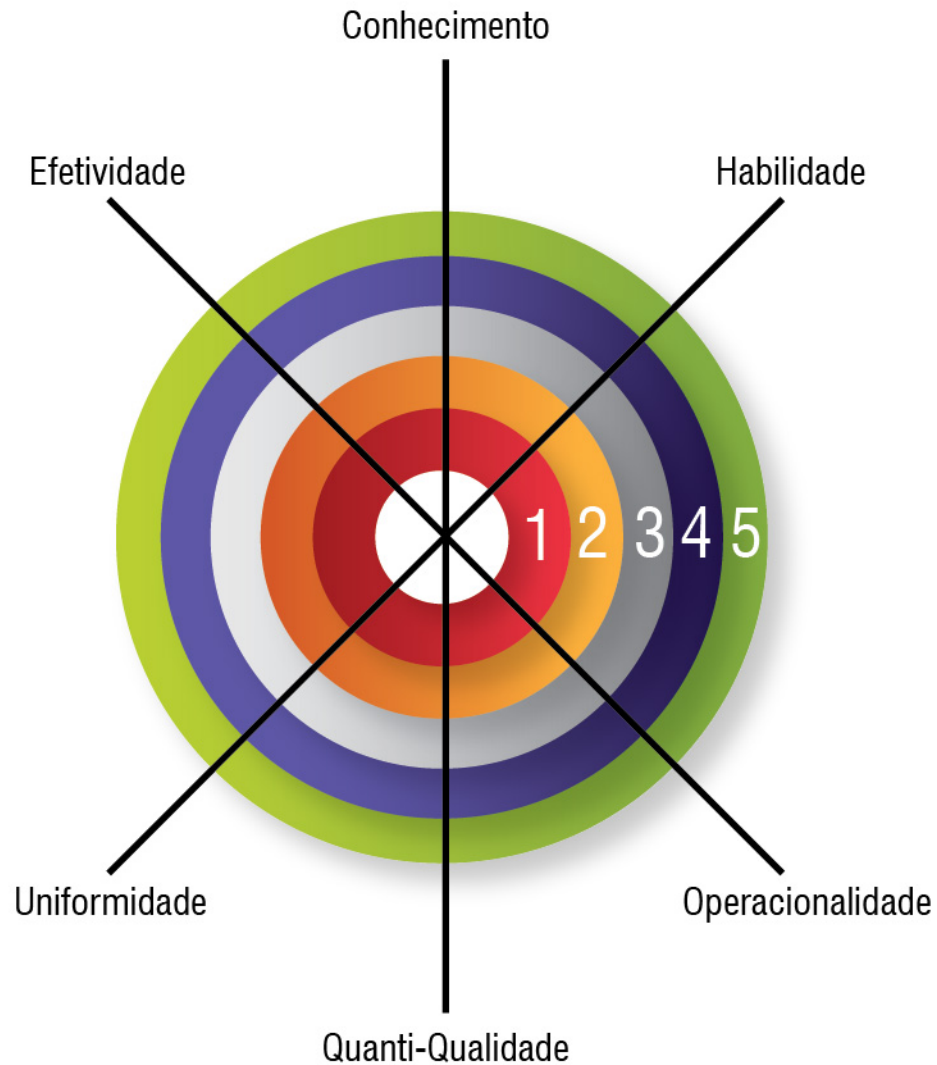
$$\frac{\Sigma}{n} = 1-2-3-4-5$$

$\Sigma$  = SOMA DAS AVALIAÇÕES DO FATORES

$n$  = NÚMERO DE QUESTÕES

# GRÁFICO DIRECIONAL A SER CRIADO APÓS A ANÁLISE DAS VARIÁVEIS DO TRATAMENTO.

O resultado final do gráfico irá demonstrar quais os aspectos mais (ou menos) desenvolvidos para o Tratamento de C.H.O.Q.U.E.





**Conhecimento**





Conhecimento

C

**PRA QUEM O  
NEGÓCIO VAI  
EXISTIR?**

**CONSUMIDOR POTENCIAL**

**DEMANDA**

**CLIENTE**

**JOGO DAS NECESSIDADES**





Conhecimento

C

# O QUE O NEGÓCIO IRÁ OFERECER?

PRODUTOS / SERVIÇOS / CONTEÚDOS



Conhecimento

C

**QUAIS  
INDICADORES  
ESTRATÉGICOS  
SERÃO  
UTILIZADOS  
COMO VANTAGEM  
COMPETITIVA?**

DIFERENCIAÇÃO / POSICIONAMENTO



**SEGMENTAÇÃO**  
**DIFERENCIAÇÃO**  
**POSICIONAMENTO**



Conhecimento

C

COMO  
DESENVOLVER A  
COMUNICAÇÃO E  
PROMOÇÃO DOS  
PRODUTOS E  
SERVIÇOS?



Conhecimento

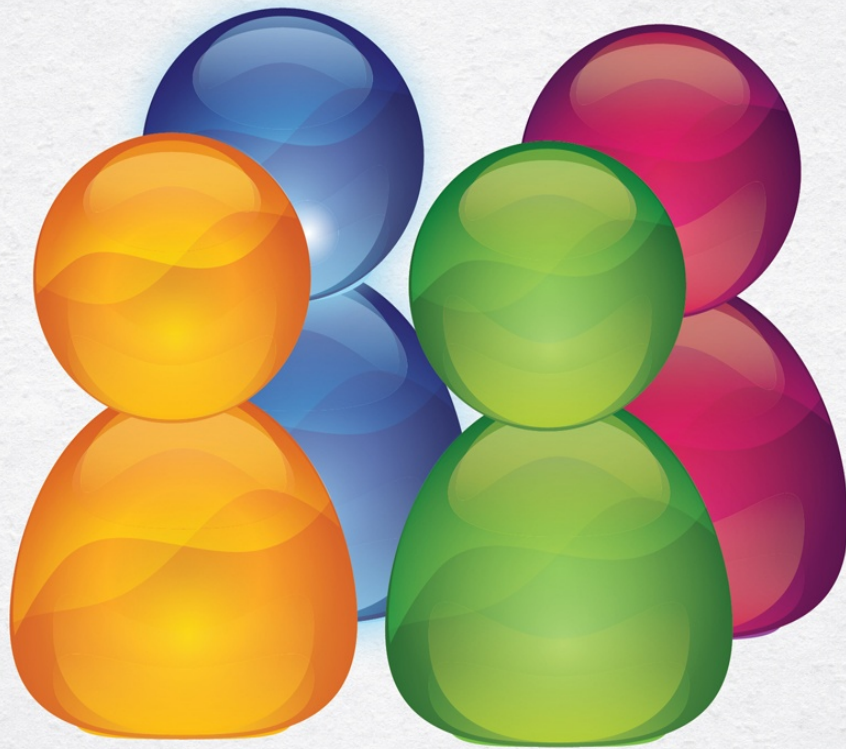
C

**QUAIS AS PARCERIAS  
ORGANIZACIONAIS  
A SEREM  
EFETIVADAS?**

AGORA AVALIE ESTRATEGICAMENTE OS TÓPICOS ABORDADOS NESTA FASE DO TRATAMENTO

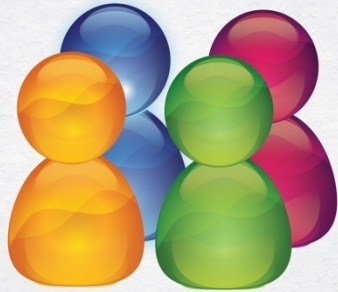
	Fragilidades	Potencialidades	Ameaças	Oportunidades
<b>Público</b>				
<b>Ações planejadas</b>				
<b>Produtos e serviços</b>				
<b>Ações planejadas</b>				
<b>Estratégias</b>				
<b>Ações planejadas</b>				
<b>Comunicação e promoção</b>				
<b>Ações planejadas</b>				
<b>Parcerias organizacionais</b>				
<b>Ações planejadas</b>				





**Habilidad**

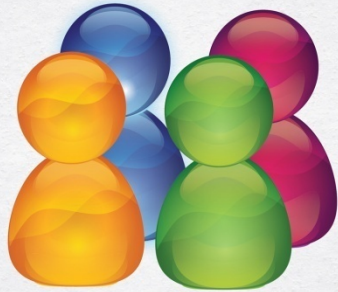
**O EMPREENDEDOR É  
UMA PESSOA CAPAZ DE  
ATRAIR OUTRAS A  
ENTRAREM NUM  
MUNDO QUE JAMAIS  
ENTRARIAM SOZINHAS!**



Habilidade

H

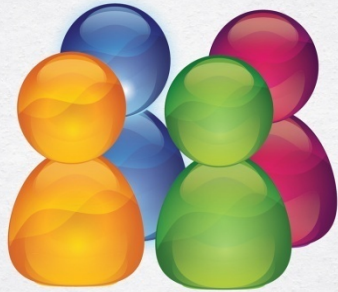
**QUE HABILIDADES  
DEVERÃO SER  
DESENVOLVIDAS  
PARA MONTAR  
UMA EQUIPE?**



Habilidade

H

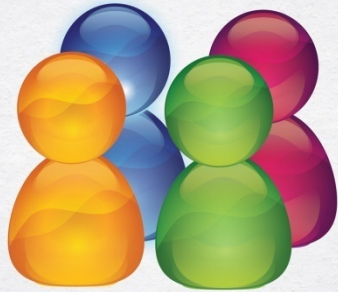
**QUE HABILIDADES  
DEVERÃO SER  
DESENVOLVIDAS  
PARA O  
GERENCIAMENTO  
DE INFORMAÇÕES?**



Habilidade

H

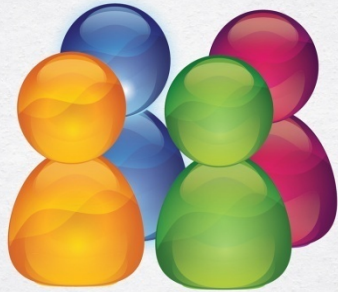
**QUE HABILIDADES  
DEVERÃO SER  
DESENVOLVIDAS  
PARA CRIAR UMA  
VISÃO  
ESTRATÉGICA PARA  
O NEGÓCIO?**



Habilidade

H

**QUE HABILIDADES  
DEVERÃO SER  
DESENVOLVIDAS  
PARA AS TÉCNICAS  
DE NEGOCIAÇÃO?**



Habilidade

H

**QUE HABILIDADES  
DEVERÃO SER  
DESENVOLVIDAS  
PARA ANALISAR  
E/OU CONVIVER  
COM OS  
CONCORRENTES?**



**Operacionalidade**



**OPER**(ações)



**Operacionalidade**

**O**

**QUAL ESTRUTURA  
NECESSÁRIA PARA  
OPERACIONALIZAR O  
NEGÓCIO?**



**Operacionalidade**

**O**

**PARA A OPERAÇÃO DE  
COMUNICAÇÃO, QUAIS  
SERÃO AS AÇÕES DE  
PUBLICIDADE,  
PROPAGANDA,  
DIVULGAÇÃO,  
PROSPECÇÃO, PRÉ-  
VENDA E ATENDIMENTO?**



**Operacionalidade**

**O**

**PARA A APLICAÇÃO DA  
OPERAÇÃO VENDA, QUE  
AÇÕES SERÃO  
PLANEJADAS?**



**Operacionalidade**

**O**

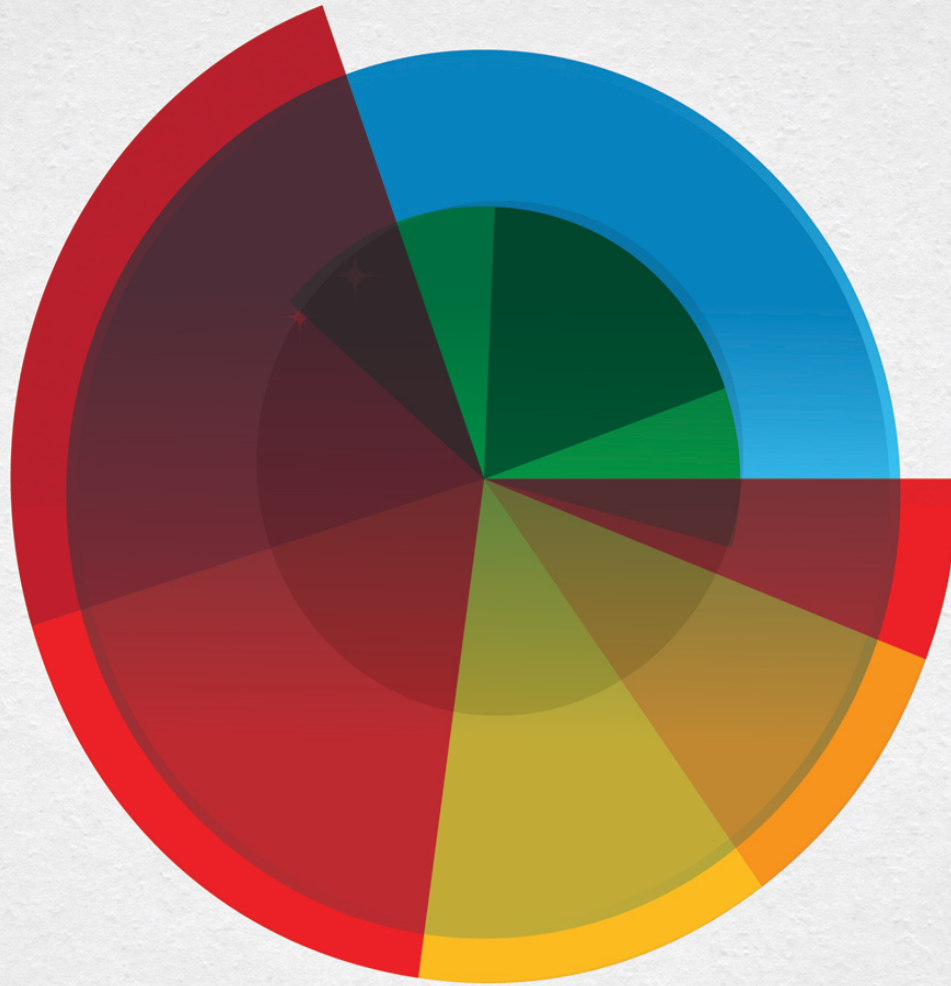
**COMO SERÃO  
ADEQUADOS OS  
CANAIS  
(*SUPPLY CHAIN*)?**



**Operacionalidade**

**O**

**QUE AÇÕES SERÃO  
DESENVOLVIDAS PARA AS  
COMPRAS COM  
FORNECEDORES,  
AQUISIÇÃO DE INSUMOS,  
ARMAZENAMENTO,  
EXPEDIÇÃO, ENTREGA AO  
CLIENTE E PÓS-VENDA?**



**Quanti-Qualidade**



Quanti-Qualidade

**Q**

# COMO SERÃO OBTIDOS OS RECURSOS E RECEITAS?

(Capital Inicial, Capital de Giro e Receitas)





Quanti-Qualidade

**Q**

**QUAIS OS CUSTOS  
RELACIONADOS À  
PRODUÇÃO, OU À  
PRESTAÇÃO DE  
SERVIÇOS?**



Quanti-Qualidade

**Q**

**COMO  
DETERMINAR A  
PRECIFICAÇÃO?**



Quanti-Qualidade

**Q**

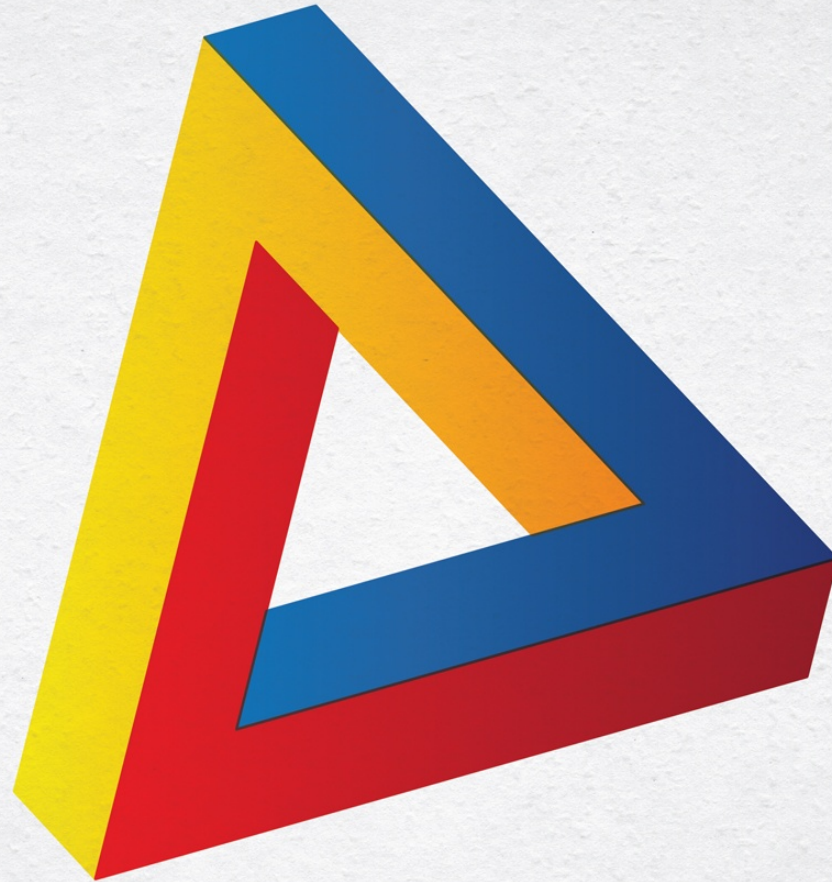
**NO QUE DIZ RESPEITO À  
PERCEPÇÃO DE  
LUCRATIVIDADE E  
RENTABILIDADE, COMO  
SERÁ DEFINIDO O PONTO  
DE EQUILÍBRIO, PARA  
ASSEGURAR A  
QUALIDADE DO  
CONTROLE FINANCEIRO  
DO EMPREENDIMENTO?**



Quanti-Qualidade

**Q**

**QUAL A RELAÇÃO  
CUSTO-BENEFÍCIO  
OFERECIDA PELO  
EMPREENDIMENTO?**



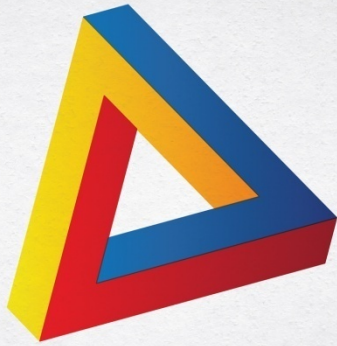
**Uniformidade**



**Uniformidade**

**U**

**COMO SERÁ DEFINIDA A  
ESTRUTURA  
ORGANIZACIONAL  
HIERÁRQUICA DO  
EMPREENHIMENTO?  
(ORGANOGRAMA)**



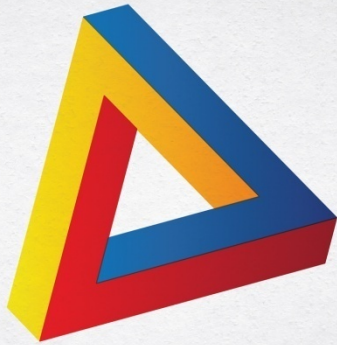
**Uniformidade**

**U**

**COMO SERÁ DEFINIDA A  
ESTRATÉGIA DE GESTÃO  
DO NEGÓCIO?**

- 1. Existe alguma situação a ser resolvida?**
- 2. Qual o principal objetivo?**
- 3. Para chegar a estes objetivos, que metas alcançar?**
- 4. Existe uma estratégia de hierarquia de prioridades a ser seguida?  
Qual?**
- 5. Quais as principais táticas relacionadas às estratégias?**
- 6. Como o ambiente interno irá reagir à estas decisões?**
- 7. Neste ambiente interno, quais as forças e fraquezas podem ser identificadas, frente ao foco nos objetivos propostos?**
- 8. Para o ambiente externo, quais os fatores críticos e fatores de oportunidades identificados, com foco nos objetivos propostos?**

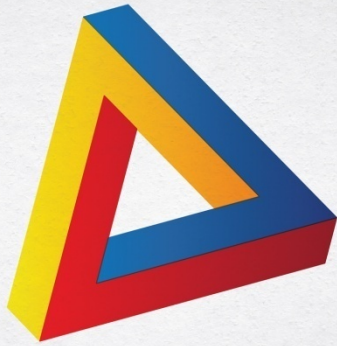




**Uniformidade**

**U**

**COMO SERÁ CRIADO O  
SISTEMA DE  
INFORMAÇÕES  
GERENCIAIS (SIG) DO  
EMPREENDIMENTO?**



**Uniformidade**

**U**

**O QUE DEVERÁ SER  
ELIMINADO, CRIADO,  
AUMENTADO E  
REDUZIDO NO  
EMPREENDIMENTO,  
COM FOCO NOS  
OBJETIVOS  
PROPOSTOS?**

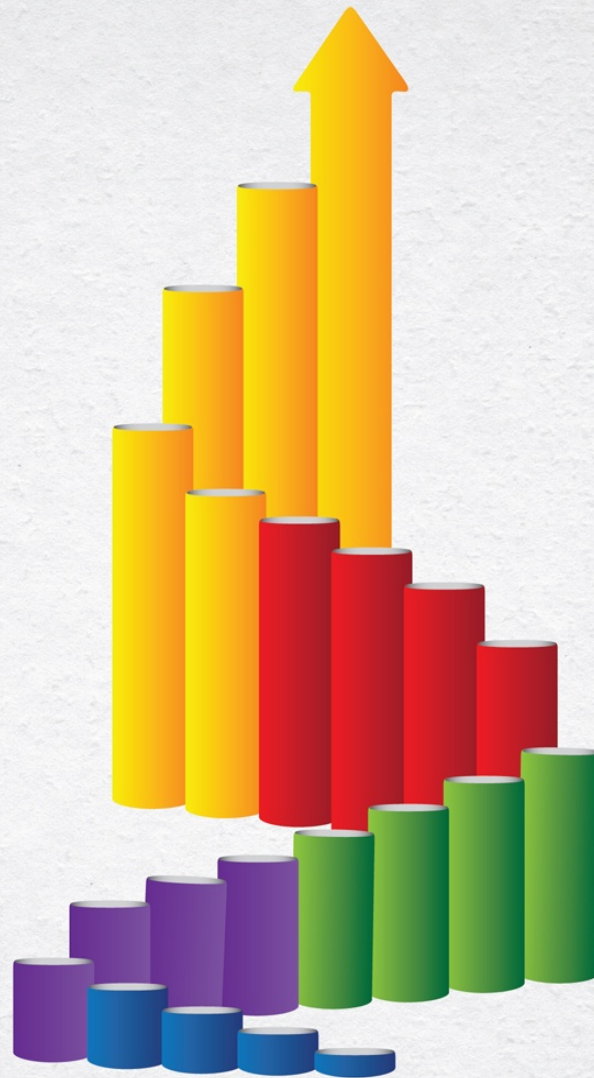




**Uniformidade**

**U**

**COMO SERÃO  
GERENCIADOS E  
MONITORADOS OS  
PROJETOS, COMO  
INDICADORES DE  
PRODUTIVIDADE,  
EFICIÊNCIA E  
INOVAÇÃO?**



**Efetividade**



**QUE ESTRUTURA  
SERÁ CRIADA PARA  
A ESTRATÉGIA DE  
GESTÃO DO  
RELACIONAMENTO  
COM OS CLIENTES  
(CRM)?**

**E**



**A PARTIR DE  
CONCEITOS DE CRM,  
O QUE O  
EMPREENHIMENTO IRÁ  
OFERECER COMO  
DESEMPENHO A SEU  
PÚBLICO  
CONSUMIDOR?**

**E**



**E**

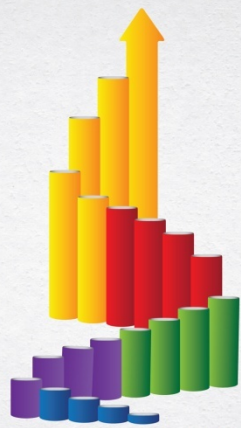
**A PARTIR DE  
CONCEITOS DE CRM,  
QUE TIPO DE  
EXPECTATIVAS O  
PÚBLICO  
CONSUMIDOR  
PODERÁ  
CONSTRUIR?**



**Desempenho**

$\alpha = \text{Satisfação} / \text{Confiança}$

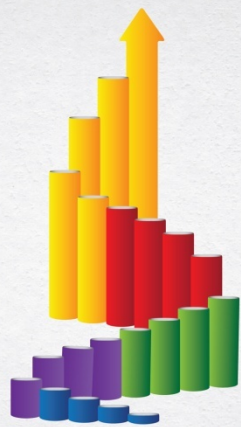
**Expectativa**



**Efetividade**

**E**

**QUAL A OFERTA DE  
VALOR QUE SERÁ O  
PRINCIPAL FATOR DE  
POSICIONAMENTO DO  
EMPREENHIMENTO?**



Efetividade

E

**QUAIS ESTRATÉGIAS  
DEVERÃO SER  
CRIADAS PARA  
EFETIVAR A  
MANUTENÇÃO DE  
CLIENTES?**

# A PRESCRIÇÃO





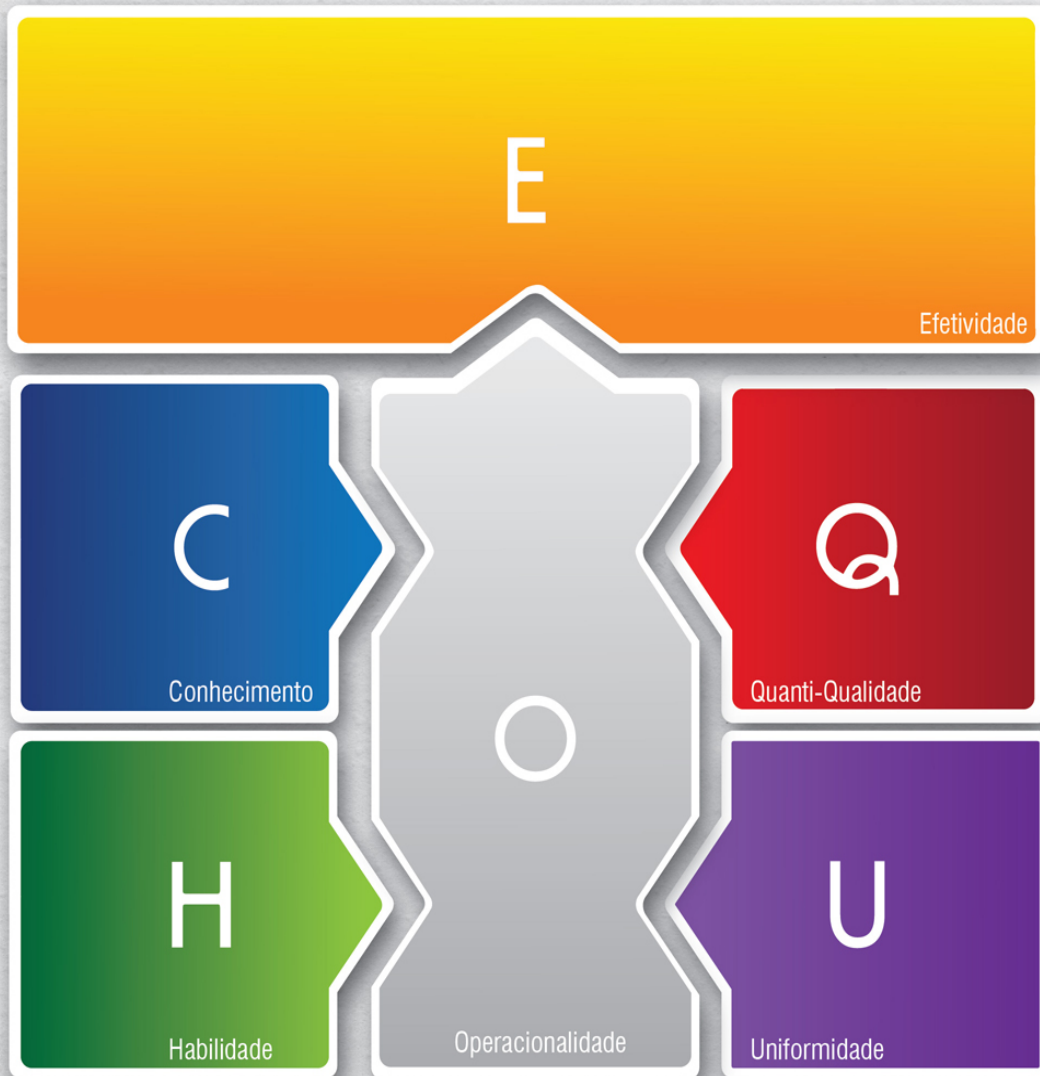
C.H.O.Q.U.E.

tratamento para o surto empreendedor



[www.choqueonline.com.br](http://www.choqueonline.com.br)  
[app.choqueonline.com.br](http://app.choqueonline.com.br)

# MODELAGEM DE NEGÓCIOS NO FORMATO DO TRATAMENTO DE C.H.O.Q.U.E.

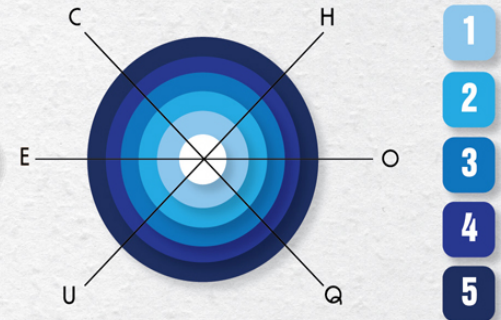


## Modelo de Negócios

### PLUGINS



ANÁLISE SÍNTESE DE ESTRATÉGIA



$$\frac{\Sigma}{n} = \text{C.H.O.Q.U.E.}$$

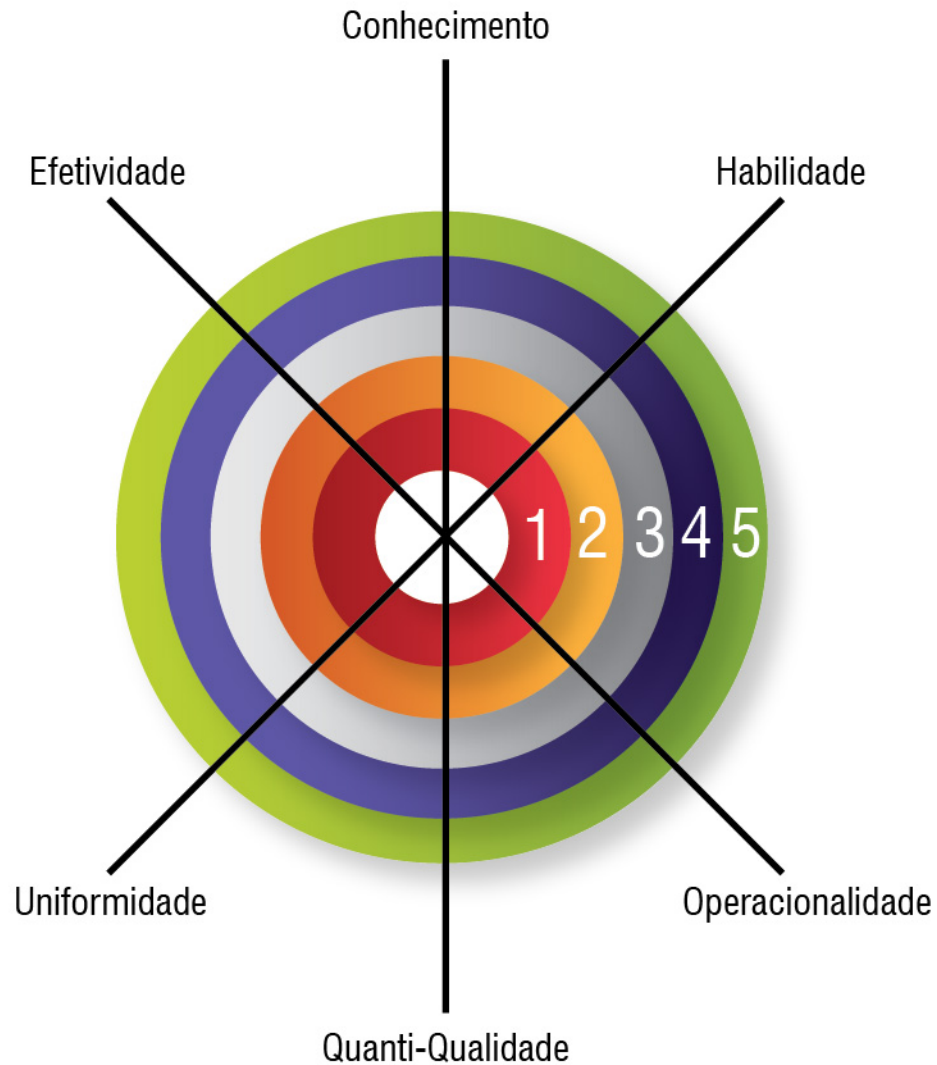
$$\frac{\Sigma}{n} = 1-2-3-4-5$$

$\Sigma$  = SOMA DAS AVALIAÇÕES DO FATORES

$n$  = NÚMERO DE QUESTÕES

## GRÁFICO DIRECIONAL A SER CRIADO APÓS A ANÁLISE DAS VARIÁVEIS DO TRATAMENTO.

O resultado final do gráfico irá demonstrar quais os aspectos mais (ou menos) desenvolvidos para o Tratamento de C.H.O.Q.U.E.





[www.CHOQUEONLINE.com.br](http://www.CHOQUEONLINE.com.br)

**Marcus Linhares**

[marcus-linhares@hotmail.com](mailto:marcus-linhares@hotmail.com)

[@linhares.marcus](https://www.instagram.com/linhares.marcus)