

Estrutturamos negócios *como organismo inteiro.*

A Avantys é consultoria estratégica primeiro, com execução como extensão pós-diagnóstico. A porta de entrada é sempre o diagnóstico. A partir dele, atuamos nos 8 setores do negócio (estratégia, gestão, processos, marca, comercial, atendimento, tecnologia, finanças) e podemos absorver execução nos setores onde fizer sentido pro plano. Método próprio: A.V.A.N.T.Y.S. + Motor de Crescimento.

ESTEIRA DE OFERTAS

<p>01 Diagnóstico Essencial</p> <p>R\$ 1.500 pagamento único · 2 semanas</p> <p>Porta de entrada. Análise rápida das 4 dimensões críticas + plano enxuto.</p>	<p>02 Diagnóstico 360°</p> <p>R\$ 6.500 pagamento único · 4 a 6 semanas</p> <p>Mapa do Motor de Crescimento. 8 dimensões + plano estruturado por prioridade.</p>	<p>03 Sprint de Experimentação</p> <p>R\$ 5.500 R\$ 3.500 no bundle · 30 dias</p> <p>Validação rápida pós-diagnóstico. Testa hipóteses antes de comprometer plano longo.</p>	<p>04 Plano de Ação 90 Dias</p> <p>R\$ 8.500 R\$ 4.000 no bundle · 90 dias</p> <p>Execução das 3 prioridades do diagnóstico. Acompanhamento semanal + ajustes.</p>	<p>05 Recorrência Estratégica</p> <p>R\$ 4.500/mês mínimo 3 meses</p> <p>Manutenção do motor. Check-in mensal + ajustes de rumo + suporte estratégico contínuo.</p>
--	---	---	---	--

COMO O CLIENTE NAVEGA

Diagnóstico Essencial → Diagnóstico 360° → escolhe rota de execução: **Sprint** (validar rápido), **Plano de Ação** (executar as 3 prioridades) ou **Recorrência** (manter o motor afinado). Cliente que quer pressa entra direto no 360° + bundle Plano. Sem rota fixa: cada negócio define seu próprio caminho na esteira.

O que nos diferencia

- Visão 360°: olhamos a empresa como organismo inteiro, não vertical isolada
- Diagnóstico antes de execução: nunca vendemos posts ou tráfego sem entender o gargalo real
- Método documentado (A.V.A.N.T.Y.S. + Motor de Crescimento), não improvisado

- Liderança estratégica com base contábil + gestão:

Conhece pelo diagnóstico.
leitura de números, margem e estrutura

- Em 1ª aplicação na operação usamos em casa e ofertamos pra clientes

Pra quem é

- PMEs de R\$ 500k a R\$ 5M de faturamento anual com aspiração de escalar
- Founder ou sócio no operacional, sentindo o teto da estrutura atual
- Em momento de inflexão: rebranding, virada de ano, novo sócio, nova fase

- Valoriza estratégia e estruturação, não busca só execução tática

charlaine@avantysbrasil.com.br

avantysbrasil.com.br

- Setores: varejo, serviços profissionais, indústria, moda, e-commerce, associações

Charlaine Moura Vidal, Fundadora