



# Sua empresa precisa de um planejamento estratégico "pra ontem"!

Empreender é um caminho desafiador. Posso te dizer, por experiência própria, que eu sei como é estar na linha de frente, tomando decisões importantes enquanto carrego o peso das metas e do crescimento (no nosso caso, os nossos, e de nossos clientes, que contam e confiam em nós como outsourcing do que chamamos carinhosamente de "Vendarketing").

# 1

## O Desafio dos Empresários Hoje

Recentemente, uma pesquisa com 10.000 empresários trouxe um alerta: mais da metade deles acredita que não vai bater a meta de 2024 – e grande parte destes, nem têm metas definidas.

Isso mostra uma verdade dura: sem uma máquina de vendas robusta e planejamento claro, é difícil direcionar o negócio rumo ao sucesso.

# 2

## O Que Este Checklist Oferece

É preciso ter coragem para aprender algo novo, todos os dias e aceitar o fundamento que: Aquilo que você sabe te trouxe até aqui, mas o que você vai aprender aqui é o que te levará ao próximo nível.

Com quase duas décadas de experiência em growth sales, reuni aqui as melhores práticas que ajudaram empresas como a sua, a dobrarem e até triplicarem seu faturamento em menos de 12 meses. E agora, essas práticas estão, gratuitamente ao seu alcance.

# 3

## Não é Apenas Teoria, é Ação & Mensuração de Resultados!

Este checklist não é só um exercício de reflexão – é uma ferramenta prática para entender se sua empresa está preparada para liderar o mercado.

Empresas que ignoram metas claras e processos definidos arriscam serem ultrapassadas pela concorrência.



## Agora é Hora de Agir

Dedique alguns minutos para preencher este checklist. Ele pode ser a diferença entre permanecer estagnado ou escalar seu negócio para o próximo nível.

Ao preencher com empenho e verdade, você terá clareza do que faz bem, do que pode melhorar e como estruturar um planejamento estratégico que impulse sua empresa ainda este ano. Lembre-se: a ativação da sua consciência é o primeiro estágio para a mudança.

**Vamos construir juntos uma estratégia de "Vendarketing" que traga previsibilidade, escala e crescimento sustentável.**



Este é o primeiro passo de uma nova fase

onde crescimento e expansão são possíveis com clareza e direção.



**Suelen Alves**

Growth Sales Top Voice | CEO da Karis Marketing & BI