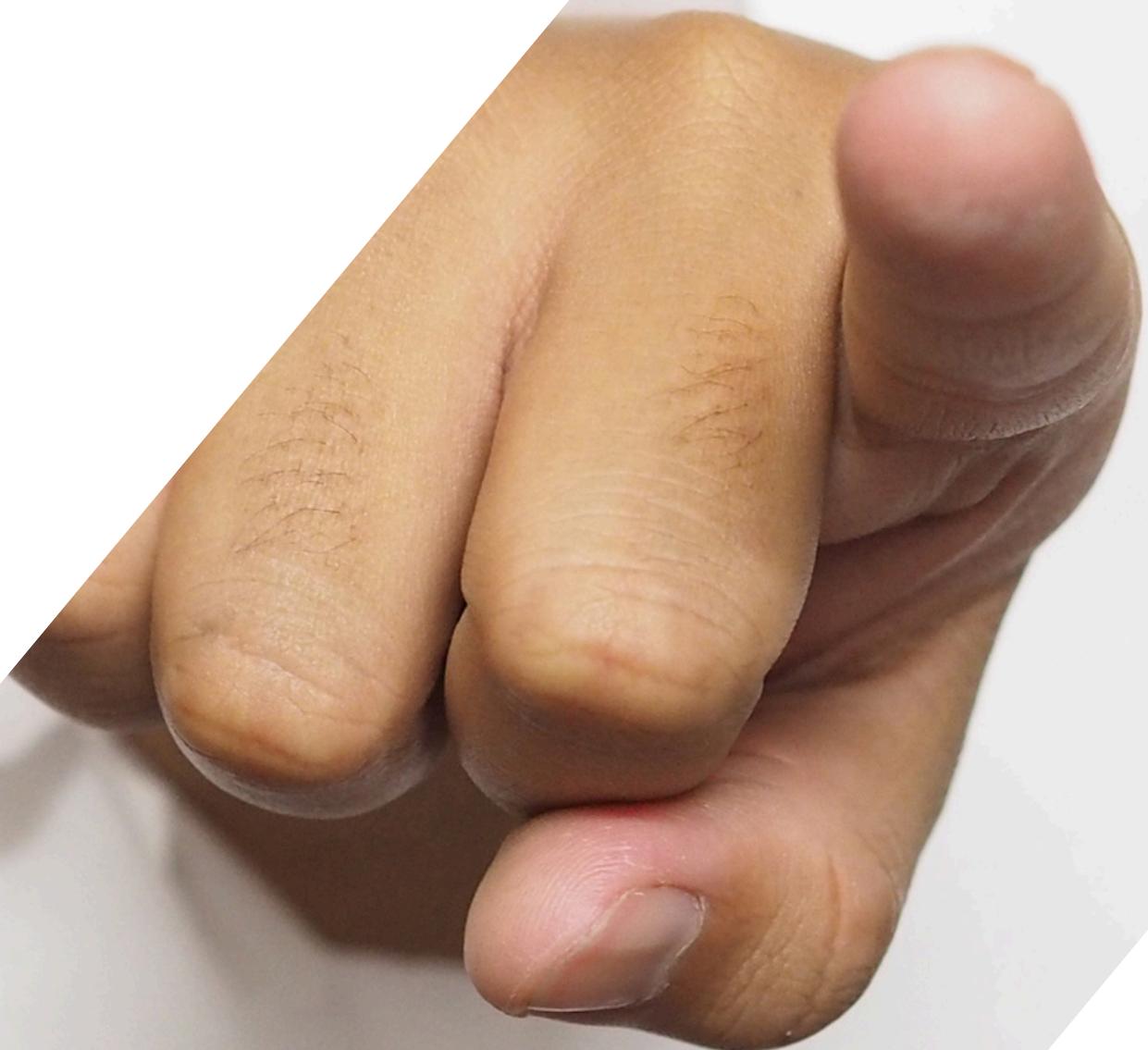


DR.DESTRAVA

ERRO DE 3 SEGUNDOS

O GESTO RIDÍCULO QUE PODE
SALVAR SUA OPERAÇÃO.



01

Por que todo mundo erra?

02

O método POINT AND CALLING

03

Como aplicar no seu negócio

04

O que muda quando você aplica?

EPÍLOGO

Quem é o Dr.Destrava?

ÍNDICE



01

POR QUE TODO MUNDO ERRA?

Dados ou situações reais de erro bobo
(nome errado, valor errado, cor
errada)

Custo emocional e financeiro

A falsa sensação de atenção total

Você acha que está prestando atenção, mas está no piloto automático. A rotina engole sua atenção, o tempo aperta, e quando você percebe...

- O contrato foi enviado com nome errado.
- A loja nova abriu com o letreiro na cor errada.
- A proposta enviada tinha o valor trocado.

E o pior? Ninguém percebeu a tempo. E o retrabalho virou custo. Estes erros não são de ignorância. São de distração. E podem ser evitados com um gesto tão simples que parece até ridículo: apontar e falar.

“Você não precisa de um MBA. Precisa apenas apontar e falar.”

02

O MÉTODO POINT AND CALLING

Origem japonesa (Shisa Kanko) em
trens e fábricas

Como ele ativa visão, fala, audição e
movimento

Diferença entre saber e aplicar

Resultados comprovados

Diagrama simples do processo

Direto do Japão, esse método começou nos trens e fábricas. Lá, operadores apontam para o sinal, falam em voz alta o que estão vendo e ouvem sua própria confirmação. parece bobo? **Reduz erro em até 85%.**

O nome é bonito: *Shisa kanko*. Mas o poder está na simplicidade:

- **Olhar** para o item;
- **Apontar** com o dedo, caneta ou mouse;
- **Falar** o que está conferindo;
- **Ouvir** a própria voz reforçando a atenção.

É uma coreografia de atenção. Você ativa a visão, a fala, a audição e o gesto. Seu cérebro entende que aquilo importa.

Só que tem um detalhe: saber que existe não significa conseguir aplicar...

03

COMO APLICAR NO SEU NEGÓCIO

Adaptação para home office, franquia,
obra e operação de loja

Exemplos reais

Mini checklists + leitura em voz baixa

Agora vem o desafio: trazer isso para sua empresa.

Exemplo 1 - Escritório ou home office

- Antes de enviar um contrato: olhe, aponte o nome do cliente, diga em voz baixa: "Contrato João Carlos, versão final, R\$85mil. OK."

Exemplo 2 - Franquia em expansão

- Conferência de fachada: aponte para a planta, diga: "Cor externa: pantone 123C, letra caixa com 1,5m. Confirmado."

Exemplo 3 - Atendimento comercial

- Antes de enviar proposta: leia em voz alta os dados principais. Você vai perceber erros antes do cliente.

Quer fazer isso virar cultura? Crie um checklist simples com os passos: **Apontou? Falou? Ouviu?**

"Você não precisa de um sistema. Precisa sim de um ritual."

04

O QUE MUDA QUANDO APLICADO

Mais foco, mais segurança, mais
profissionalismo

Você vira referência de organização,
sem complicação

Redução de retrabalho

Melhora na relação com a equipe e
clientes

Agora vem o desafio: trazer isso para sua empresa.

Exemplo 1 - Escritório ou home office

- Antes de enviar um contrato: olhe, aponte o nome do cliente, diga em voz baixa: "Contrato João Carlos, versão final, R\$85mil. OK."

Exemplo 2 - Franquia em expansão

- Conferência de fachada: aponte para a planta, diga: "Cor externa: pantone 123C, letra caixa com 1,5m. Confirmado."

Exemplo 3 - Atendimento comercial

- Antes de enviar proposta: leia em voz alta os dados principais. Você vai perceber erros antes do cliente.

Quer fazer isso virar cultura? Crie um checklist simples com os passos: **Apontou? Falou? Ouviu?**

É simples. É ridículo. E funciona!

EPÍLOGO_ QUEM É O DR.DESTRAVA?

“Chora que eu te escuto.”



DIVÃ DO CLIENTE TRAVADO

Olá, sou o **Osmar**.

Arquiteto, engenheiro de segurança do trabalho, designer e criador do método **RBOOT**.

Após mais de 30 anos resolvendo problemas em obras, reformas, projetos e negócios, criei meu alter ego chamado de **Dr. Destrava** para ajudar pessoas como você: que estão travadas, perdendo tempo, dinheiro e paciência por erros evitáveis.

Acesse meu site clicando aqui e baixe outros materiais gratuitos para destravar a sua própria jornada. Pare de gastar energia e tempo com promessas de caçadores de like, gurus e especialistas falsos na internet.

Este eBook foi criado para circulação gratuita. Compartilhe com amigos, equipes e empreendedores que erram por pressa ou distração.

Dr.Destrava - Soluções para quem não tem tempo a perder.

MMXXV