



NINHO N7

Ninho N7 - Núcleo de Desenvolvimento Empresarial é um Projeto de Incubadora e reestruturação, visando a aceleração, crescimento e inovação de Pequenas e Médias Empresas . O Projeto é inovador e diferenciado das demais incubadoras, a prioridade é a estruturação da departamentalização e o crescimento exponencial das demandas administrativas, financeira, marketing e comercial que trará liquidez a toda operação do cliente.



Equipes Multidisciplinares de profissionais experientes e treinados em soluções nos mais variados setores.



Todo Planejamento Estratégico é definidos com o cliente para execução nos mínimos detalhes.



07 Pilares



01

Administração

Uma Administração alinhada com os departamentos da empresa e estratégias bem definidas.

02

Financeiro

A balança do financeiro deve estar estruturada com um BPO eficiente ligado diretamente com os investimentos, vendas, estoque e novos negócios.

03

Tributário

Um Planejamento Tributário que faça a empresa crescer, transformando impostos em impulsionamento para o crescimento.

04

Marketing

Marketing atualizado com as ferramentas digitais, num formato 6.0 e incorporar projeções de ecommerce e divulgações globais.

05

Comercial

Equipe comercial preparada e treinada para atendimentos digitais com eficiência e metas bem definidas

06

Treinamento e Desenvolvimento

Com as dificuldades de profissionais qualificados em vários segmentos, entendemos que a melhor opção é treinar e desenvolver o melhor para sua empresa.

07

Inovação

O mundo empresarial depende de agilidade e eficiência, então ter sistemas, IA e conexões inovadoras faz toda diferença

CONSELHEIROS, MENTORES E CONSULTORES



Joice Bispo

Joice Bispo, Mentora Comercial Especializada em Vendas Online., mentora comercial com 22 anos de experiência no mercado de vendas, especialmente no atacado de confecção. Minha especialidade é capacitar vendedores para se destacarem no ambiente digital, utilizando o WhatsApp como uma ferramenta poderosa de vendas.

Ao longo da minha carreira, desenvolvi e implementei o método "De Vendedor a Consultor Realizado", que já ajudou mais de 600 profissionais a transformarem suas abordagens e alcançarem resultados significativos.

Jota Roberto, CEO da Manager Networking empresa que a 24 anos vem promovendo Networking e Business nas Micro, Pequenas e Médias Empresa, especialista em Organização e reestruturação de empresa, escritor do Livro Onde está o Meu Cliente e Criador, Palestrante, Mentor de grandes empresários nos mais variados segmentos. Apresentador e Colunista do Empresas e Negócios.

Conselheiro dos Núcleos de Desenvolvimento das Sub - Prefeituras do Itaim Paulista e Capela do Socorro e Criador do Projeto Ninho N7, sob Gestão da Manager Networking.



Jota Roberto



CONSELHEIROS, MENTORES E CONSULTORES



Felipe Fogaça

Felipe Fogaça, especialista em escalar negócios através de tecnologias digitais e Inteligência Artificial com atuação no Brasil e Alemanha.



Levi Borges

Levi Borges, Conselheiro Empresarial, estrategista organizacional e de processos. Especialista na área têxtil. Conselheiro Geral do Ninho N7



Tatiana Bassi

Tatiana Bassi, Sócia do Clube dos Executivos, Assessora Comercial, Relações Públicas, expertise em Networking e relações empresariais.



Viktor Meira

Viktor Meira, Consultor empresarial, especialista em processos e sistemas, reestruturou grandes empresas no Brasil como Grupo Fasano, Zara, M Officer, Santa Lola e outras

*Temos Consultores Associados segmentados e equipes Multidisciplinares para compor todos os atendimentos

NÚMEROS E RESULTADOS

Ao longo da minha carreira, desenvolvi e implementei o método "De Vendedor a Consultor Realizado", que já ajudou mais de 600 profissionais a transformarem suas abordagens e alcançarem resultados significativos. Além disso, sou uma das idealizadoras do projeto "Oficina de Vendedores", onde ofereço formações em Gestão de Vendas e Gestão de Pessoas, sempre com foco em um atendimento humanizado e empático.

"Joice Bispo"

"Jota Roberto elevou minha empresa para outro patamar, hoje é vista como referência"

Màrcio Santos, CEO da Energy Renovável

"Quando Jota Roberto disse que iria mudar minha empresa de lugar e reestruturar todos departamentos, disse você está louco.... mas em menos de 06 meses os resultados apareceram. Hoje estamos com mais de 200.000 Beneficiários."

Dr. C.L. Operadora de Saúde - B.S.

Nosso objetivo era crescer, ser referência no mercado da construção. A Marta criou um plano de ações comercial e triplicamos o nosso faturamento em apenas 3 meses.

Miguel, CEO da BeHaut

A Marta transformou a Gestão de Pessoas da minha Leiloeira. Através da sua metodologia, estratégias e ferramentas Implementou sistema automatizado, KPIs, otimizou o processo da operação.

Profissionalizou o negócio e com isso a empresa cresceu muito, mesmo em meio a pandemia.

Paulo Horta, CEO da Programa Leilões

Reestruturei empresas de vários segmentos como Operadoras de Planos de Saúde, Clinicas de Estética, Corretoras de Seguros, Clinicas de Ortodontia, Energia Renovável e muitos cases em segmentos variados..

380 Planejamentos Estratégicos para empresa, 4800 Vendedores Treinados, Palestras para centenas de Empresários. Dezenas de Mentorias, Consultorias pessoais e empresariais.

"Jota Roberto"

OS DEPARTAMENTOS

ADMINISTRAÇÃO



CRM, Sistemas Integrados, LGPD, Jurídico, RH e demais

COMERCIAL



Vendas, Contenção, Prospecção e demais

FINANCEIRO



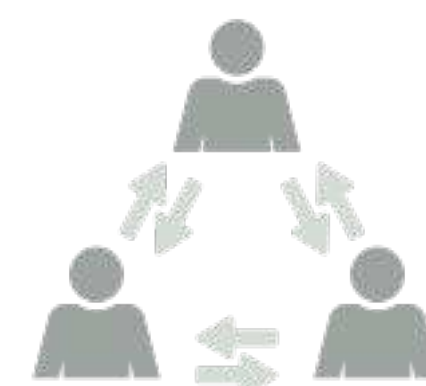
Contábil, BPO, Investimentos, Tributário e demais

MARKETING



Leads, Criação, Campanhas, Lançamento de produtos

"Os Departamentos são interligados com as equipes Físicas e On-line"



§ Os sub-departamentos são definidos de modos personalizados, sendo uns mais outros menos dependendo da operação ou segmento.

PERCENTUAIS DE RESULTADOS

ANALISE VIA FONTES SEBRAE

60%



Das empresas fecham
em 05 anos de sua
abertura

46%



Aumento no número
de empresas de 2023
para 2024

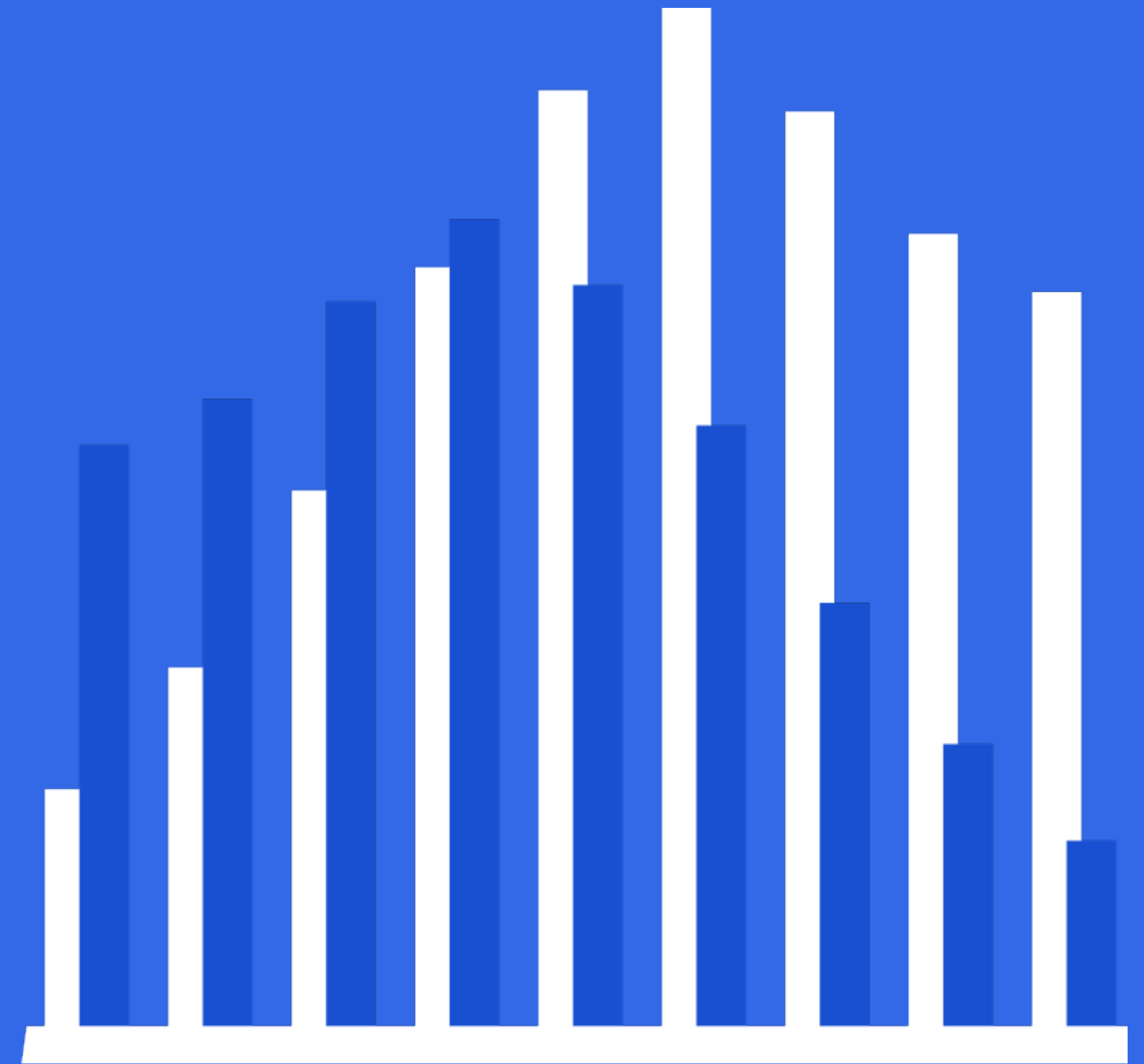
95%



Empresas que
conseguem ter sucesso
com Incubadoras e
Consultorias
especializadas



ESTRATÉGIAS



Novo Braindstorn
Administração Consolidada
Posicionamento Fiscal e Tributário

Estruturação Comercial
Marketing 6.0
Estratégia de Expansão Inovação





Todos

Mês

Todos

Data de Soli...

Todos

Data de final...

Todos

Descrição d...

Todos

Realizado por

Todos

Sector

Todos

Status

Todos

Tipo de Serv...

Todos



388

Projetos

Dentro do Prazo

306

Fora do Prazo

82



8,53 Mi

Valor Inicial



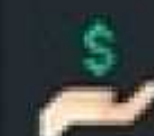
7,81 Mi

Valor Orçado



6,80 Mi

Negociado



1,73 Mi

Desconto (R\$)



-78,72

Desconto (%)

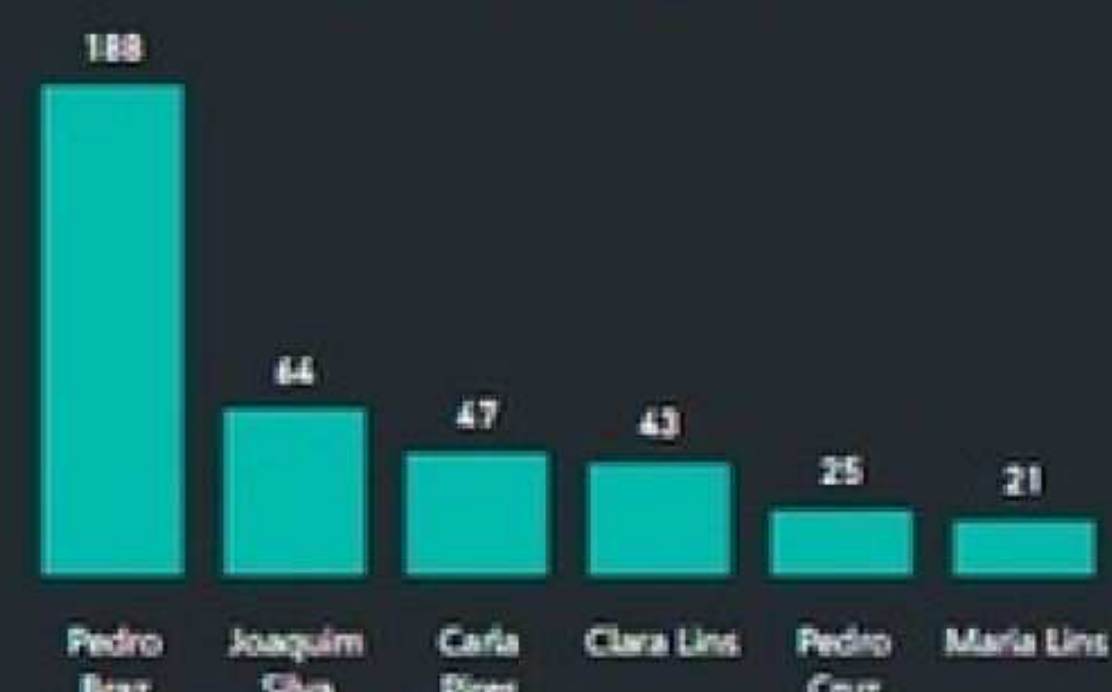
Projetos por Mês



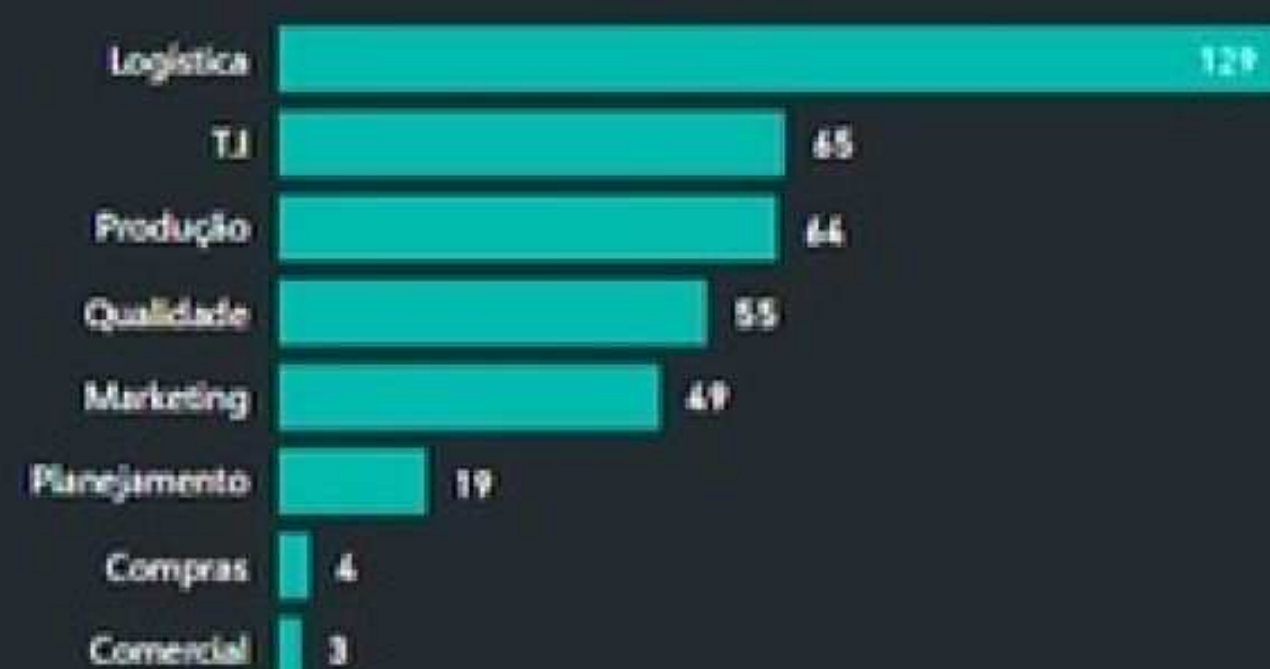
Projetos por Tipo de Serviço



Projetos por Colaborador



Projetos por Setor



Diferença Orçado x Negociado por Mês



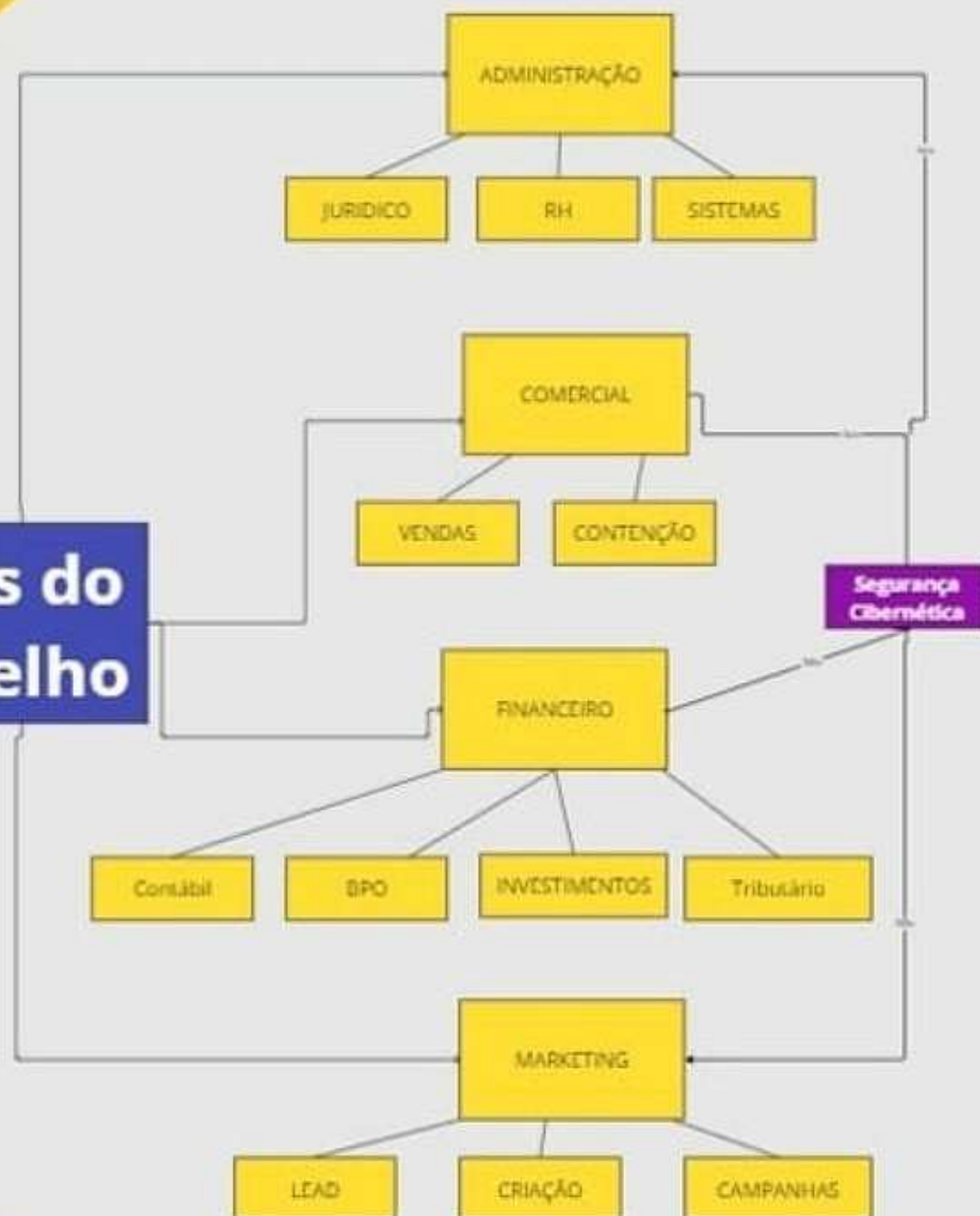


DEPARTAMENTALIZAÇÃO



NINHO - N7

Ações do Conselho



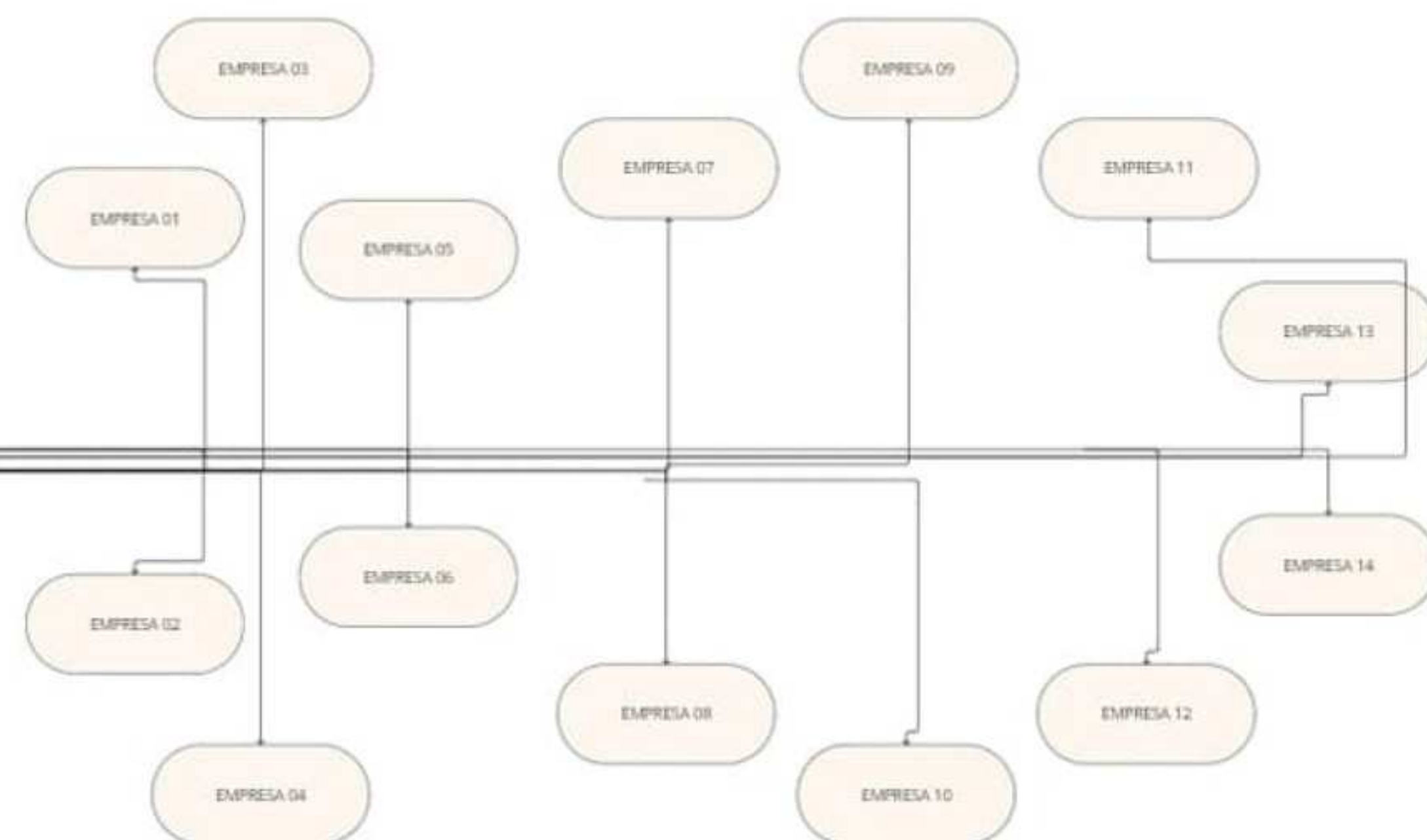
Atendimento in

Segurança Cibernética

Atendimento out

DESCISÕES

Núcleo de Desenvolvimento Empresarial



Modelos de Gráficos

atendimento



Off-boarding plano pata Tina



Os Modelos de Gráficos são realizados por departamentos envio mensal para acompanhamento de atividades

Planos

BASIC

Consultoria nas áreas Administrativa, Comercial, Financeira e Marketing;

- * Diagnóstico Empresarial Completo
- * Desenvolvimento de Planejamento Estratégico e acompanhamento por 12 meses.
- * Orientação, Treinamento, acompanhamentos dos gestores dos departamentos e colaboradores.
- * Visita mensal
- * Atendimentos On-line (HC)
- * Relatórios Quinzenais
- * Reuniões com Diretoria e sócios mensais

- Desconto nos 03 primeiros meses.

IDEAL

Compõem todos serviços do Plano Basic + os seguintes:

- * Departamento suporte externo de departamento (Formato de Incubadora a Empresa não precisa ter os departamentos internamente, apenas assistentes para repasse de informações no sistema)
- * Criação e estruturação de Marketing Digital (WhatsApp Business e campanhas de vendas)
- * BPO Financeiro
- * Gestão de contratos e riscos

- Desconto nos primeiros 06 meses

SUCCESS

Compõem todos serviços do Plano Basic + Ideal + os seguintes:

- * Implantação de sistemas avançados
- * Consultor com visitas diárias
- * Gestão Contábil e Tributária
- * Gestão Comercial
- * Implantação de Ecommerce
- * Seleção de contratações
- * Departamento de Investimentos, financiamento públicos e privados.
- * Gestão online 24h
- * Apoio Jurídico

- Descontos sob consulta.

Os valores com os referidos descontos serão enviados, pós preenchimento de formulários do Ninho N7 que enviará proposta personalizada baseada nas informações

TIME E MÉTODOS

- **Período de Contrato**
Mínimo 12 meses prazo de incubação e ou inovação
- **Projeto Personalizado**
Com os conselheiros e equipes multidisciplinares
- **Método**
N7 - os 7 Pilares para uma Incubação e Reestruturação de sucesso



Apoio



Colaborador



Gestão e Realização





**MARQUE SUA REUNIÃO
HOJE MESMO !**

CONTATOS

Email:
diretoria@clubedosexecutivos.com.br



@ninho.n7



@managersolucoes



11 - 99017-7682



São Paulo | SP - Goiânia | GO
Brasil

