

Data da Criação: 08/08/2021

CONSULTORIA EMPRESARIAL OU ASSESSORIA OU SUPORTE TÉCNICO

O que seria estes itens e quais os três cenários?

CONSULTORIA EMPRESARIAL:

Consultoria empresarial é um serviço fornecido por empresas especializadas ou profissionais capacitados para diagnosticar ou formular soluções acerca de um assunto ou especialidade para o meio empresarial.[1]

Antigamente, era utilizada nas aldeias, nas pequenas cidades, nos convívios sociais, e geralmente eram os sábios os julgados mais experientes, os líderes que aconselhavam seu povo em diferentes assuntos, não com os mesmos termos e conceitos que são utilizados hoje, mas com o mesmo intuito de buscar a melhor maneira de se administrar se não os negócios, a própria vida e o convívio social.

Hoje em dia, a consultoria é muito utilizada de maneira formal dentro das empresas, no entanto, não se limitando a elas. Os desafios empresariais estão cada vez maiores e mais graves. A perda do controle, a incessante busca pela redução de custos, as alterações em leis e regulamentações, a fragmentação das atividades são alguns exemplos das atuais dificuldades que comprovam a urgência do conhecimento dentro das organizações. Assim, muitas empresas buscam no ambiente externo esse conhecimento, para que possam receber uma visão mais crítica e imparcial para auxiliá-las.

No nosso dia-a-dia, muitas são as vezes em que nós mesmos agimos como consultores ou buscamos algum consultor para nos ajudar com nossas dúvidas. No simples fato de pedir opinião sobre qual roupa usar, ou ainda dizer a alguém o que pensa sobre determinado assunto que diz respeito à sua vida, essas são maneiras informais de se ter consultoria no nosso cotidiano.

Como objetivos específicos, a consultoria empresarial propõe:

elaborar um diagnóstico das áreas funcionais da empresa em questão;

identificar seus pontos fortes e pontos fracos;

identificar suas ameaças e oportunidades;

propor soluções e mudanças específicas para as áreas julgadas mais necessitadas após a análise.

Os fatores de desafios encontrados dentro de uma empresa não são finitos. Em cada época da empresa se tem um fator que tem que ser resolvido com mais prioridade, mas geralmente esse mesmo fator está ligado a vários outros. Um se resolve, começa outro que está ligado ao primeiro e assim por diante.

Os gestores têm que estar sempre em constante acompanhamento com tudo o que acontece e ir adaptando a empresa de acordo com as exigências do momento. Porém, com a aceleração do mercado, a exigência de rapidez nas tomadas de decisão e principalmente as mudanças que o mercado exige, constantemente a consultoria é uma ótima opção e acaba se tornando fundamental dentro da organização.

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Consultoria_empresarial

Pesquisado em: 08/08/2021 às 11:28

ASSESSORIA:

A principal diferença entre a **consultoria** e **assessoria** jurídica é que o consultor mostra as soluções, mas não pratica, efetivamente, a sua execução. Na **assessoria**, o profissional trabalha efetivamente na execução de suas idéias para solucionar os problemas identificados.

Fonte: <https://www.direitoprofissional.com/assessoria-juridica-vs-consultoria-juridica/>

Pesquisado em: 08/08/2021 às 11:36

Ver também:

Assessoria Financeira

https://pt.wikipedia.org/wiki/Assessoria_financeira

Pesquisado em: 08/08/2021 às 11:37

Assessoria de Imprensa

https://pt.wikipedia.org/wiki/Assessoria_de_imprensa

Pesquisado em: 08/08/2021 às 11:37

SUPORTE TÉCNICO:

Suporte técnico é um serviço que presta assistência intelectual (conhecimentos), tecnológica (manutenção: revisões, regulagens, calibrações, reparos/consertos, atualizações de software etc.) e material (peças de reposição) a um cliente ou grupo de clientes (uma ou mais pessoas, físicas e/ou jurídicas), com o fim de solucionar problemas técnicos, portanto relacionados a produtos tecnológicos tais como telefones celulares, televisões, aparelhos de som, computadores e software[1]. De maneira geral, o foco do serviço é ajudar o cliente a resolver problemas específicos de um produto, ao invés de fornecer treinamento, personalização ou qualquer outro serviço de suporte.

A manutenção de equipamentos faz parte do suporte técnico, portanto este é mais amplo que aquele.

A maioria das empresas oferece suporte técnico aos produtos que vendem, seja gratuitamente ou sob taxação. O serviço pode ser fornecido por telefone ou pela internet. Grandes organizações frequentemente possuem suporte técnico próprio para seus funcionários.

Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Suporte_t%C3%A9cnico

Pesquisado em: 08/08/2021 às 11:42

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

SUPORTE TÉCNICO AO CLIENTE:

O suporte ao cliente é uma gama de serviços ao consumidor para auxiliá-los a utilizar um produto de forma correta e econômica.[4] Essa variedade de serviços inclui assistência no planejamento, instalação, treinamento, resolução de problemas, manutenção, atualização e descarte de um produto. Esses serviços ainda podem ser feitos nas instalações do cliente, onde ele/ela usa o produto ou serviço. Nesse caso é chamado de "atendimento a domicílio" ou "suporte a domicílio".

Em relação a produtos de tecnologia, como celulares, televisores, computadores, produtos de software, ou outros bens eletrônicos ou mecânicos, é denominado de suporte técnico.

Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Atendimento_ao_cliente

Pesquisado em: 08/08/2021 às 11:52

ATENDIMENTO AO CLIENTE:

Atendimento ao cliente é a prestação de serviço aos clientes antes, durante e depois da compra. A percepção de sucesso de tais interações depende dos funcionários "que podem ajustar-se à personalidade do consumidor".[1] O atendimento ao cliente diz respeito à prioridade que uma organização atribui ao atendimento ao cliente em relação aos componentes, como a inovação de produtos e preço. Neste sentido, uma organização que valoriza o bom atendimento ao cliente pode gastar mais dinheiro em treinamento de funcionários que a média das organizações, ou de forma proativa entrevistar clientes em busca de feedback.

Do ponto de vista do empenho geral da engenharia do processo de vendas, o atendimento ao cliente desempenha um papel importante na capacidade de uma organização gerar renda e receita.[2] A partir dessa perspectiva, o atendimento ao cliente deve ser incluído como parte de uma abordagem geral para a melhoria sistemática. Uma boa experiência de atendimento ao cliente pode mudar toda a percepção que o cliente tem em relação à organização.[3]

Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Atendimento_ao_cliente

Pesquisado em: 08/08/2021 às 11:52

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: OI 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

ESTUDO DE CASO - 01:



Imagine uma vovó chamada Teresa, que faz deliciosos bolos para os moradores da região e do qual a receita de um precioso bolo, mais querido no mercado é guardada a sete chaves; todos os compradores amam verdadeiramente este bolo e vivem pedindo a receita para a mesma; porém como é segredo de negócio de família ela não revela para ninguém.

Porém com o passar dos anos, vovó Teresa já começa a pensar na sucessão familiar, nas netas e netos e no negócio da família que é as vendas dos bolos, e resolve montar franquias da sua marca.

Para comprar a franquia da sua marca e ter direito a receita mais famosa do bolo da vovó, Teresa tem os seus valores.

Dentro do preço da franquia; apenas a receita do bolo mais cobiçado, custa = R\$ 50.000,00

Na **consultoria empresarial** é tipo isto = receita do bolo mais cobiçado = R\$ 50.000,00

Tudo escrito no papel ou orientando verbalmente, mostrando a receita, mas não executa o operacional de nada.

Na **assessoria empresarial**, a vovó Teresa **pega na mão das pessoas** e ensina as mesmas a vivenciar ao seu lado a prática da execução operacional da receita mais famosa do seu bolo; isto porque as pessoas, mesmo tendo a receita em mãos, o bolo não sai com o sabor delicioso iguaizinhos aos que a vovó Teresa entrega para os seus clientes.

No **suporte técnico empresarial**, a vovó Teresa apenas vai e mostra o erro da pessoa e corrige a roda operacional na execução da sua receita de bolo mais famosa; isto porque as pessoas erram em quantidades, modo de preparo, colocam mais e ou menos itens do que deviam, tanto dos ingredientes do bolo, como também no modo do preparo.

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

ESTUDO DE CASO - 02:

Um navio quebrou e o capitão não acha o motivo do problema de maneira alguma dentro do mesmo. As pessoas estão aflitas por estarem paradas metade de um dia, ao invés de curtirem a sua viagem; o atraso na viagem acarreta em custos diversos no cronograma da viagem; ao sondar na lista de passageiros, se existia entre os mesmos um especialista no problema do navio, surge um nome; Roberto.

Roberto ao chegar na reunião com o capitão, se propõe a resolver o problema, fazendo um ótimo orçamento do serviço em uma negociação ganha-ganha para ambas as partes.

O orçamento ficou no valor de R\$ 11.000,00 reais.

Roberto então, passa a investigar o navio quebrado e após 1 hora, acha o problema; vai e conserta o mesmo.

O Capitão ficou admirado com tamanha técnica e pergunta: O que era o problema Roberto? Roberto assim explica, era um parafuso com problema e também uma placa lógica de dados que precisava reprogramar.

O Capitão indignado pergunta: Roberto você vai me cobrar R\$ 11.000,00 reais por causa de apenas um parafuso, uma placa lógica e 1 hora de serviço prestado? Que Absurdo é este?

Roberto responde: Irei te cobrar apenas R\$ 1,00 real pelo parafuso e mais R\$ 100,00 reais pela placa lógica; os outros R\$ 10.899,00 independente de quanto tempo eu demorei para resolver o seu problema, foi por causa dos meus estudos constantes em ser especialista no meu ramo de atuação, no qual eu conserto navios deste porte, há mais de 27 anos.

O capitão ficou surpreso com a resposta e também como já havia acordado e assinado o contrato da prestação do serviço, ficou satisfeito; ele sabia que a cada hora parada, e os passageiros esperando e empregados trabalhando, ele tinha um custo despesa hora de R\$ 450.000,00 reais.



Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: OI 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

ESTUDO DE CASO - 03:



O Empresário(a) NUNCA TEM TEMPO, O Empresário(a) NUNCA TEM TEMPO, O Empresário(a) NUNCA TEM TEMPO; Muitas das vezes o Empresário(a) só pede o que quer e pronto. Será que o Empresário(a) NÃO tem tempo para investir em capacitação e estudos no nicho do ramo de negócios que ele escolheu para atuar? Será que o Empresário(a) ficou TAREFEIRO Demais e NÃO consegue sair das tarefas para ir ao itens do Gerenciamento Empresarial?

Cenários Distintos para Situações Distintas!!!

- Vender Produtos Físicos x Vender Serviços são totalmente distintos.

Quando você entra em uma loja para comprar um produto físico do qual consegue carregar em mãos, você escolhe, verifica o preço, paga e leva o produto.

Seria meio doido e insano pagar e deixar o produto na loja, pois você não tem tempo de levar o produto?

E quando você chama um Uber e paga pelo mesmo, mas se recusa a entrar no carro porque não tem tempo de fazer a corrida; O motorista presta serviços e NÃO entende nada o que aconteceu na cabeça do empresário(a), que NÃO tem tempo para atingir o seu OBJETIVO, chegar no destino final.

Quando você NUNCA TEM TEMPO pois está com diversos outros problemas na sua empresa, Não quer ouvir os problemas dos outros departamentos, Não quer ouvir os recursos humanos, Não quer ouvir as orientações técnicas, Não sabe dar feedbacks, Não sabe responder e-mails; será que está sabendo gerenciar o seu tempo e fazer o bom uso da gestão empresarial?

Digamos que um empresário(a) quer pagar a um consultor para tomar café na padaria, ouvindo sua consultoria e pergunta quanto custa?

O consultor afirma; minha resposta depende da sua para montar o seu orçamento.

Como assim diz o empresário(a)?

Você quer tomar um café na padaria da esquina aonde iremos levar 15 minutos andando a pé até a mesma?

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

MARKETING DIGITAL

Você quer tomar um café na padaria do centro de São Paulo aonde iremos levar 45 minutos indo de ônibus e ou 30 minutos indo de Uber?

Você quer tomar um café na padaria do centro de Tóquio - Capital do Japão, aonde iremos levar 2 horas até o aeroporto e mais 24 horas de voo até o Japão e mais 3 horas do aeroporto até Tóquio, chegando na devida padaria escolhida para tomarmos o café?

O consultor especialista, precisa identificar o tamanho da Obra / Projeto pois dos 3 cenários anteriores, na prestação de serviço, quando o empresário não quer acompanhar o consultor mesmo querendo pagar a obra / projeto aonde é ele quem decide o que quer e ou o que não quer na sua obra / projeto. Fica inviável prestar o devido atendimento.

Logo o empresário(a) que **NUNCA TEM TEMPO**, em geral, esquece-se de até por gasolina no carro e no meio de uma viagem, acaba parado na estrada por falta de gasolina e ou até por falta de querer fazer a revisão de manutenção do veículo pois o mesmo(a) não tem tempo.

Gerenciamento de projetos, processos, tarefas e pessoas é algo que demandar um tempo afiando o machado, para depois ir cortando as árvores com eficácia.

Que **NUNCA TEM TEMPO** para participar de ouvir e acompanhar, em geral fica parado, estacionado e sem **RESULTADOS!!!**

E agora eu lhe pergunto! É comum você falar que **NUNCA TEM TEMPO**?

É claro que isto pulamos de ser uma regra imposta; porém em geral quem **NUNCA TEM TEMPO**, **NÃO AFIA O Instrumento Planejando**.

Invista horas planejamento e recebendo consultorias para depois, colocar em ação e atingir o seu objetivo; pois é melhor quebrar no papel, do que quebrar perdendo seu dinheiro e tempo e de todo o capital humano que acata as suas ordens.

Pule de ser uma Regra, mas em Geral, **QUEM NÃO SE PLANEJA, PLANEJA FRACASSAR!**

Você pode até fracassar planejando-se; mas o percentual de quem fracassa mais, sem planejamento, é bem maior.



Imagem Fonte: <https://blogdaqualidade.com.br/como-o-diagrama-de-ishikawa-me-ajuda/>

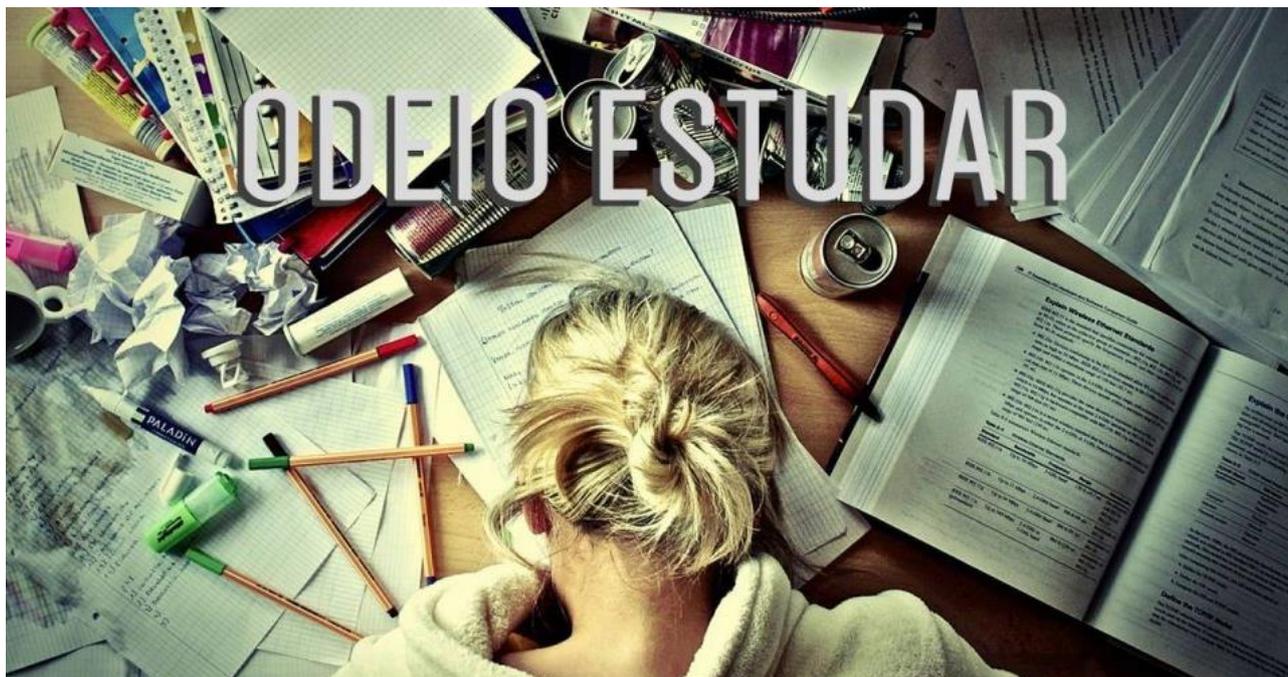
Pesquisado em 10/08/2021 às 00:36

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br





	<i>Horas por semana</i>
Facebook	7
Festas e Baladas	4
Whatsapp	7
Novela (1 novela)	6
Seriados	1
Jogos na internet	3
Jogos no smartphone	3
Filmes	2
Esportes em excesso	6
Preguiça para levantar	3
	42
Total por mês	168
Total de horas/ano	2016



Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: OI 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br



O AMANHÃ PODE NÃO CHEGAR...

E você terá perdido uma grande
oportunidade de transmitir
todo o seu carinho...

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

COMO EVITAR A PROCRASTINAÇÃO



**comece
pela manhã**



**crie uma
rotina**



**separe as
tarefas por
nível de
prioridade**



**esteja
preparado
para relizar
a tarefa**



**deixe de
lado aquilo
que tira sua
atenção**



**realize as mais
importantes
primeiro**



**comemore
suas conquistas**

 **/BLOGMHM**  **/MANUALDOHOMEMMODERNO**

SOBRE HÁBITOS E PRIORIDADES

@motivacaoemetas

Academia	R\$ 70,00	Caro
Pizza	R\$ 70,00	Barato
Terapia	R\$ 100,00	Caro
Vodka	R\$ 100,00	Barato
Reequilibrar as energias	R\$ 200,00	Caro
Balada open bar	R\$ 200,00	Barato
Cursos	R\$ 6.000,00	Caro
Iphone	R\$ 6.000,00	Barato

60 minutos de esporte

Não dá tempo

60 minutos de leitura

Deus me livre

60 minutos de celular

Ainda é pouco

E aí? Como andam suas prioridades?

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: OI 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

VOCÊ NUNCA TERÁ **SUCESSO** SE CONTINUAR...



Correndo atrás de
coisas da moda



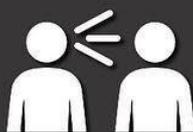
Festejando todos
os fins de semana



Gastando todo seu
dinheiro



Evitando desafios



Reclamando de tudo



Sendo preguiçoso

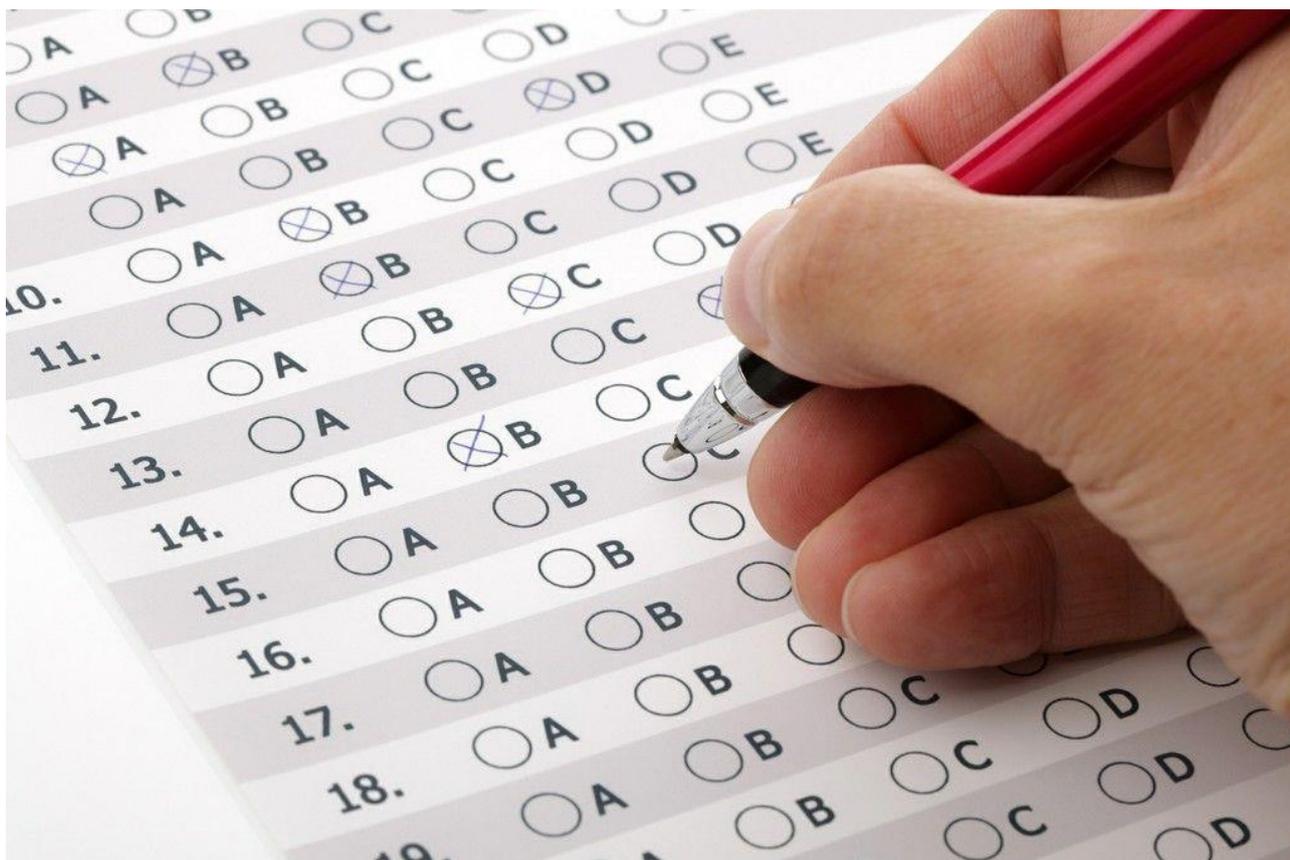
FINANPRÁTICA 

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br



Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: OI 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br

"MAS EU NÃO TENHO TEMPO..."

EXISTEM 168 HORAS EM UMA SEMANA



Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br



**O TEMPO É UMA COISA
CRIADA. DIZER EU NÃO
TENHO TEMPO, É O
MESMO QUE DIZER, EU
NÃO QUERO.**

quemdisse.com.br

Lao Tzu

**Sabe... É que eu
não tenho tempo
pra sofrer por
ninguém!**

 PENSADOR

Cynthia Melo

**QUANDO A PESSOA DIZ QUE NÃO
TEM TEMPO, NA VERDADE ELA DIZ
QUE NÃO TEM PRIORIDADE PARA
AQUELA ATIVIDADE.**

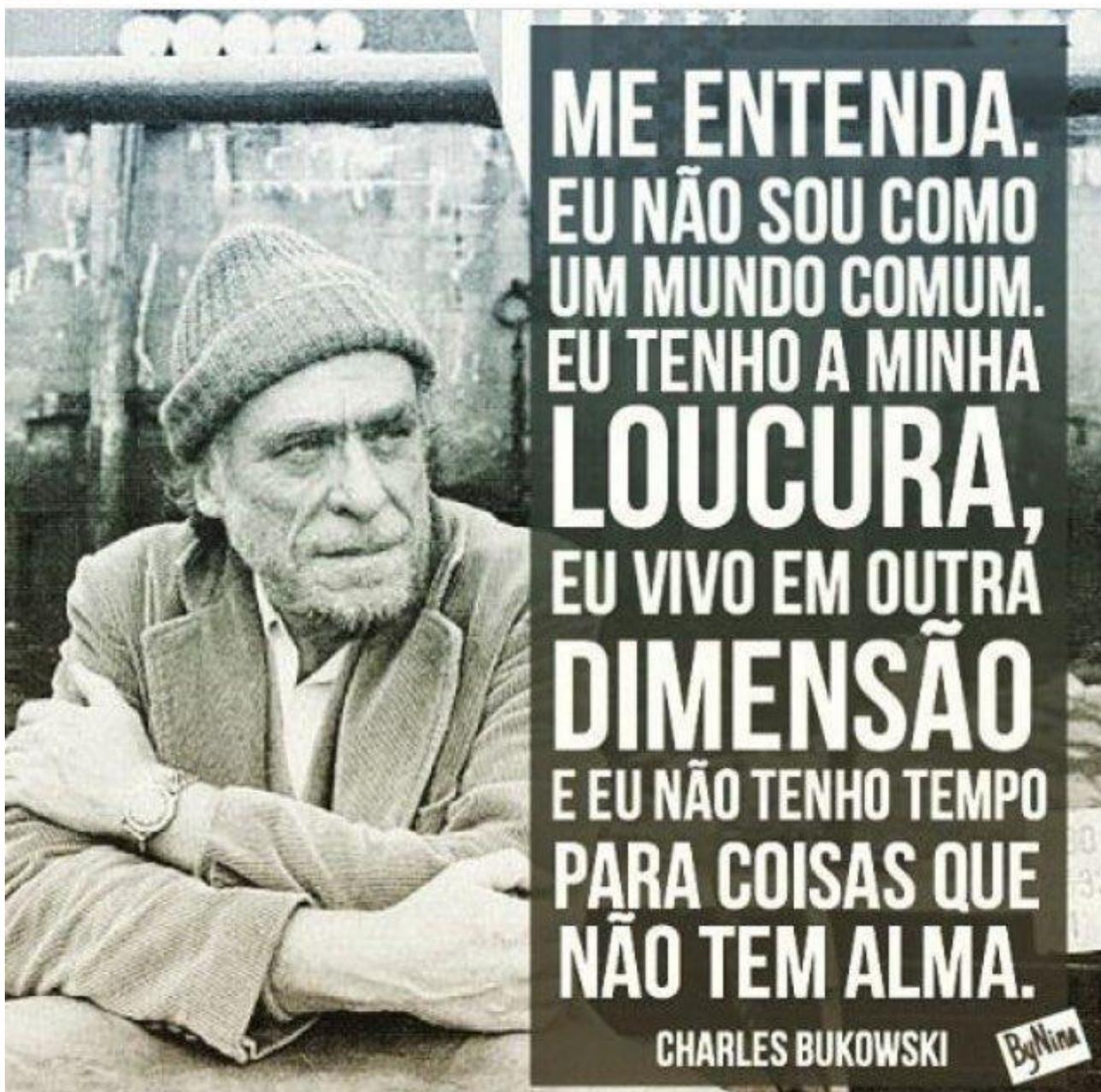
 Felipe Asensi
aproveitando resultados

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: OI 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br



O negócio é seu e se você não tem tempo para o seu negócio; é como se não tivesse nem tempo para ver os seus resultados.

Se você não gostar de estudar tudo bem, é uma decisão; quem gosta, estará um passo a frente. É como querer fazer um cálculo matemático que leva 3 minutos e 30 segundos em apenas 15 segundos.

Será que a pessoa não tem tempo? Ou Não tem dinheiro? Ou Não tem Interesse?
Cada um está no seu devido momento!!!

Porém CUIDADO em Ficar Vivendo de Desculpas para Tudo!
SIMPLES ASSIM.

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: carlos.ono@onocomp.com.br