

FAÇA O TESTE ANTES DE CONTRATAR **A SOLUÇÃO.**

Três ferramentas do Método VOLF para você aplicar sozinho, hoje, no seu negócio. Sem consultor, sem reunião, sem custo.

MÉTODO VOLF · EDUARDO VOLLRATH FERREIRA



TRINTA MINUTOS. CANETA NA MÃO.

Este material não é leitura. É exercício. Reserve meia hora sem celular e responda com honestidade, porque a única pessoa que perde com resposta bonita é você.

01

FASE 01 · CONSCIÊNCIA

O TESTE DO DECISOR

Três perguntas sobre as suas últimas cinco decisões importantes. Mede como você decide, não o quanto você sabe.

Responda antes de virar a página. Sem consultar ninguém.

02

FASE 02 · ESTRUTURA

A ESCALA VOLF

Cinco fases de maturidade. Descubra em que fase o negócio está e, mais importante, que fase anterior ficou com buraco.

Marque a fase de hoje e olhe o que ficou para trás.

03

FASE 03 · PERFORMANCE

A RÉGUA DO RESULTADO

Cinco perguntas sobre esforço e retorno. Mostra onde o trabalho está entrando e o resultado não está saindo.

Responda com número, não com impressão.

A ORDEM IMPORTA.

Consciência antes de estrutura. Estrutura antes de performance. Enquanto a decisão for no impulso, qualquer estrutura montada embaixo dela vai balançar. Por isso a Consciência vem sempre primeiro.

O TESTE DO DECISOR.

Pense nas últimas cinco decisões importantes que você tomou. Responda cada pergunta com sim ou não.

1

FATO OU VONTADE?

A meta do ano nasceu de análise ou de empolgação?
"Acredita que dá" é grito de torcida, não fundamento.

SINAIS DE ALERTA

- Meta definida sem olhar margem e capacidade
- Quem questiona o número é chamado de pessimista

2

ALTERNATIVAS OU PRIMEIRA IDEIA?

Você gera pelo menos três caminhos antes de escolher, ou casa com a primeira ideia? Quem não gera alternativas não decide, só confirma.

SINAIS DE ALERTA

- A conversa começa com a solução já escolhida
- Ninguém consegue citar a opção descartada

3

CRITÉRIO ANTES OU JUSTIFICATIVA DEPOIS?

Você define o que é uma boa escolha antes de escolher? Critério definido depois da escolha tem nome: desculpa.

SINAIS DE ALERTA

- Ninguém sabe dizer o que seria "deu certo" em 90 dias
- O sucesso é definido no retrovisor

ERRAR DUAS OU TRÊS NÃO FAZ DE VOCÊ UM MAU GESTOR.

Faz de você um gestor normal, que cresceu na raça. Mas enquanto a decisão for no impulso, qualquer estrutura montada embaixo dela vai balançar.

A ESCALA VOLF DE MATURIDADE.

Negócio não tem problema aleatório. Tem o problema típico da fase em que está. Marque a fase em que o seu opera hoje.

1**CORRERIA**

- Decide tudo sozinho, no susto
- Sem registro, só urgência
- Tudo passa por você

2**TREINO SOLTO**

- Decide pela experiência
- As funções existem, o método não
- Processo só na cabeça

3**EMPOLGAÇÃO**

- Decide na vontade e no impulso
- Meta sem fundamento
- Assume compromisso no embalo

4**PLANILHA DE TREINO**

- Decide com critério definido
- Processo e indicador no lugar
- Responsabilidade clara

5**RITMO DE PROVA**

- Decide com dado, sai do operacional
- Melhoria contínua
- Roda sem você em cima

REGRA DE OURO: AS FASES NÃO SE SUBSTITUEM, SE ACUMULAM.

Diagnóstico não é só "em que fase estou". É "que fase anterior está com buraco". Fase pulada não some, ela cobra depois.

A RÉGUA DO RESULTADO.

Cinco perguntas sobre a distância entre o que você coloca e o que sai. Responda com número. Onde não tiver número, a falta dele já é a resposta.

META

Qual é a sua meta para os próximos 90 dias?

Expectativa não é meta. Meta tem número e data.

ENTRADA

Quantos clientes novos entraram nos últimos 3 meses, e de onde vieram?

Não saber a origem é não poder repetir o que funcionou.

CUSTO

Quanto te custa conquistar um cliente novo?

Sem esse número, todo investimento em divulgação é aposta.

PREÇO

Quando foi o último reajuste de preço?

Preço parado há mais de um ano é perda de margem silenciosa.

CAPACIDADE

Se a demanda dobrasse no mês que vem, você entregava?

Crescer sem capacidade troca cliente satisfeito por cliente irritado.

TRABALHAR MAIS NÃO É A RESPOSTA AQUI.

Nesta fase o problema quase nunca é esforço. É preço, capacidade ou origem de cliente. Aumentar a jornada só adia a conversa que precisa acontecer.

A RÉGUA VOLF DO TIME.

Se você trabalha sozinho, pode pular esta página. Se tem alguém com você, mesmo que seja um parceiro ou um terceirizado, ela vale. A régua mede responsabilidade, não a pessoa inteira: o mesmo alguém pode ser N4 em vendas e N1 em gestão.

N1**EXECUTA COM APOIO**

Insegura na mecânica. Precisa de instrução sobre o quê, quando e como.

N2**DOMINA A FUNÇÃO**

Autonomia na própria caixa, mas não enxerga o todo. Prioriza mal.

N3**MELHORA A FUNÇÃO**

Entende o impacto e melhora o próprio trabalho. Implementa o que propõe.

N4**MULTIPLICA**

Referência técnica e de conduta. Colabora além da própria área.

N5**PRONTA PRO PRÓXIMO PASSO**

Excelência no N4 e clareza de carreira negociada com transparência.

O ERRO NÃO FOI PROMOVER. FOI PROMOVER SEM RÉGUA.

Problema de gente é problema de descompasso: exigir de alguém um nível que ninguém construiu com ela. Onde a barra da pessoa não alcança a fase do negócio, existe uma prioridade de desenvolvimento com nome, nível e prazo.



E AGORA?

VOCÊ TEM O MAPA. FALTA A **TRAVESSIA.**

Se as respostas acima incomodaram, isso é bom sinal: consciência é o começo do trabalho. O passo seguinte é transformar o que você enxergou em prioridade com dono e prazo.

DIAGNÓSTICO ONLINE

Gratuito, uns 10 minutos. Aponta em que fase o negócio está e devolve um plano de 4 semanas.

volf.com.br

CONVERSA DE CONEXÃO

Trinta minutos com o Eduardo. Ainda não é venda: você sai enxergando melhor, com ou sem VOLF.

WhatsApp (51) 99139-5021

VOLF **HUB**

NÃO É VELOCIDADE. É **RITMO.**
— **#naopare**

Referências públicas: Snowden (Cynefin) · Greiner (HBR 1972) · Dreyfus · Hersey & Blanchard

© VOLF HUB · Porto Alegre, RS · volf.com.br