

DIAGNÓSTICO PME

As perguntas que todo dono de PME deveria se fazer antes de investir em marketing.

Não é um checklist de execução.
São as perguntas certas.

Fabio Madia

Consultor Estratégico · Mentor · CMO as a Service
CEO da Academia Brasileira de Marketing
fabiomadia.com.br



Este material não tem resposta certa ou errada. Tem clareza.

As perguntas abaixo foram construídas a partir de quase 20 anos de consultoria com PMEs — mais de 100 projetos, empresas de setores e tamanhos diferentes. Em todos eles, o diagnóstico começa pelo mesmo lugar: as perguntas que o dono do negócio ainda não fez para si mesmo com a profundidade necessária.

Responda com honestidade. Não para mim — para o seu negócio.

01 SEU PRODUTO OU SERVIÇO

1. O que você entrega que nenhum concorrente direto entrega da mesma forma?

Não pense na resposta de vendas. Pense na resposta honesta. Se a resposta for difícil, isso já é um diagnóstico.

2. Se um cliente seu recomendasse você para um amigo, qual seria a frase exata que ele usaria?

Essa frase revela o diferencial real — não o que você comunica, mas o que fica na memória de quem compra.

3. O que justifica o seu preço além do custo de produção?

Negócios que não conseguem responder essa pergunta competem por preço. E competir por preço é uma guerra que ninguém ganha.

02 COMO O MERCADO TE VÊ

1. Se você pesquisasse seu nome ou o da sua empresa agora, o que apareceria — e isso representa bem quem você é?

A percepção que o mercado tem de você é construída por tudo que já foi dito e publicado. Ignorar isso é trabalhar contra uma corrente que já existe.

2. Seus clientes te indicam espontaneamente? Com qual frequência e para qual tipo de situação?

Indicação espontânea é o termômetro mais honesto da percepção de valor. Se ela não acontece com frequência, algo precisa ser revisto.

3. O que você gostaria que as pessoas dissessem sobre sua empresa — e o que elas realmente dizem?

A distância entre essas duas respostas é exatamente o trabalho que precisa ser feito.

03 PERCEPÇÃO DE PREÇO E QUALIDADE

1. Seus clientes pedem desconto com frequência? O que isso diz sobre como percebem o valor do que você entrega?

Desconto frequente quase nunca é problema de preço. É problema de percepção de valor. A solução não está em baixar o preço — está em elevar a percepção.

2. Você conhece os preços dos seus principais concorrentes? Seu posicionamento é uma escolha estratégica ou aconteceu por acaso?

Posicionamento de preço sem estratégia é acidente. E acidentes têm consequências difíceis de reverter.

3. O que um cliente perde concretamente se não contratar você — ou se contratar um concorrente mais barato?

Saber articular essa resposta é o que separa uma venda consultiva de uma negociação de commodity.

1. De 0 a 10, o quanto o problema que você resolve tira o sono do seu cliente?

Esse número muda tudo. Dor alta (8–10): o cliente já busca solução — esteja na frente quando buscar. Dor baixa (1–3): você precisa criar consciência do problema antes de oferecer a solução.

2. Seu cliente sabe que tem esse problema — ou você precisa mostrar para ele que o problema existe?

Negócios que resolvem problemas já sentidos crescem mais rápido. Os que resolvem problemas ainda não percebidos precisam de muito mais investimento em educação de mercado.

3. Qual é a consequência concreta de não resolver esse problema? Seu cliente tem clareza disso?

Urgência real vem da consciência das consequências. Se o cliente não sente urgência, provavelmente não tem clareza do que acontece se não agir.

O QUE FAZER COM ESTAS RESPOSTAS

Se as respostas vieram com facilidade e clareza — ótimo. Você tem uma base sólida para construir.

Se as respostas foram difíceis, contraditórias ou você não soube responder algumas — isso também é ótimo. Você acabou de identificar exatamente onde o seu negócio precisa de atenção.

Em ambos os casos, o próximo passo é o mesmo: transformar esse diagnóstico em estratégia.

Quer entender o que as suas respostas revelam?

Há quase 20 anos trabalho com donos de PME fazendo exatamente isso — transformar as respostas certas em estratégia clara e ação real. Craft, feito sob medida para o seu negócio.

Me liga.
(11) 99425-7736

fabiomadia.com.br · [@fabiomadia](https://www.instagram.com/fabiomadia) · [linkedin.com/in/fabiomadia](https://www.linkedin.com/in/fabiomadia)

Fabio Madia · Consultor Estratégico, Mentor e CMO as a Service · CEO da Academia Brasileira de Marketing