



# Questionário de Discovery completo

Este é o questionário completo para você se preparar com calma. Quando quiser, preencha online e receba uma cópia por e-mail: <https://docs.instfy.com/form-discovery/>

Tempo estimado: 40 a 60 minutos, com rascunho salvo automaticamente · Campos com \* são obrigatórios no formulário online. Nunca escreva senhas neste questionário.

## Seus dados

Para enviarmos a sua cópia e retornarmos o contato.

### 1. Nome completo \*

---

### 2. E-mail \*

---

### 3. Telefone ou WhatsApp

---

### 4. Seu cargo

---

### 5. Empresa \*

---

### 6. Site ou rede social da empresa

---

### 7. Cidade e país

---

## 1. Quem é

A natureza do negócio e de quem está por trás dele.

### 8. Perfil do negócio \*

Escolha uma opção

- ☐ Empresa em criação   ☐ Startup   ☐ Pequena ou média empresa   ☐ Empresa familiar  
☐ Empresa consolidada   ☐ Grupo empresarial   ☐ Indústria   ☐ Varejo   ☐ Serviços   ☐ Franquia  
☐ Marca pessoal   ☐ Instituição pública   ☐ Multinacional

### 9. Setor de atuação

---

## 10. Razão social e país de registro

---

## 11. Ano de fundação

---

## 12. Unidades, cidades ou países onde atua

---

## 13. Conte a história do negócio em poucas linhas \*

---

---

---

---

## 14. Sócios ou fundadores e o papel de cada um

---

---

---

---

## 2. Onde está: negócio e mercado

---

## 15. Principais produtos ou serviços \*

---

---

---

---

## 16. Como o negócio ganha dinheiro (modelo de receita)

---

---

---

---

## 17. Quem são os clientes e por que compram de vocês \*

---

---

---

---

## 18. Canais de venda

Marque todas que se aplicam

☐ Venda direta   ☐ Loja física   ☐ E-commerce   ☐ Marketplaces

☐ Representantes ou distribuidores   ☐ Parceiros e indicações   ☐ Licitações e setor público

## 19. Faturamento anual aproximado

Escolha uma opção

- ☐ Prefiro não informar   ☐ Ainda sem faturamento   ☐ Até US\$ 250 mil (ou R\$ 1,5 milhão)  
☐ US\$ 250 mil a 1 milhão   ☐ US\$ 1 a 10 milhões   ☐ Acima de US\$ 10 milhões

## 20. Nos últimos 12 meses o faturamento

Escolha uma opção

- ☐ Cresceu   ☐ Ficou estável   ☐ Caiu   ☐ Ainda não há faturamento

## 21. Como você avalia a margem do negócio hoje?

Marque de 1 a 5

- Muito baixa   ☐ 1   ☐ 2   ☐ 3   ☐ 4   ☐ 5   Muito saudável

## 22. O que diferencia vocês dos concorrentes?

---

---

---

---

## 3. Onde está: operação, pessoas e tecnologia

### 23. Tamanho da equipe

Escolha uma opção

- ☐ Só eu   ☐ 2 a 10   ☐ 11 a 50   ☐ 51 a 200   ☐ Mais de 200

### 24. Como a equipe está organizada (áreas e líderes)

---

---

---

---

### 25. Processos mais críticos ou que mais travam hoje

---

---

---

---

### 26. Ferramentas e sistemas usados

Marque todas que se aplicam

- ☐ Planilhas   ☐ ERP   ☐ CRM   ☐ E-commerce ou PDV   ☐ Ferramentas de BI e dashboards  
☐ Ferramentas de IA   ☐ Sistemas próprios

### 27. Quais sistemas (nomes)?

---

**28. Quais indicadores vocês acompanham hoje?**

---

---

---

---

**29. Como funcionam marketing e vendas hoje?**

---

---

---

---

**30. Quanto o negócio depende do fundador no dia a dia?**

Marque de 1 a 5

Pouco   ☐ 1   ☐ 2   ☐ 3   ☐ 4   ☐ 5   Totalmente

**4. Onde quer chegar**

O negócio deve servir à estratégia da empresa e, quando faz sentido, também à vida de quem está por trás dela.

**31. Objetivos para os próximos 12 meses \***

---

---

---

---

**32. Onde o negócio deve estar em 3 anos**

---

---

---

---

**33. Ambições envolvidas**

Marque todas que se aplicam

- ☐ Crescer receita   ☐ Melhorar margem   ☐ Novos produtos ou serviços   ☐ Novos mercados no país  
☐ Internacionalizar (ex.: Estados Unidos)   ☐ Transformação digital e IA   ☐ Fortalecer a marca  
☐ Captar investimento   ☐ Sucessão ou venda do negócio   ☐ Impacto social ou ambiental

**34. Como saberemos que deu certo?**

---

---

---

---

**35. E para você, pessoalmente: o que este negócio precisa proporcionar?**

---

---

---

---

## **5. Em qual contexto está**

Olhamos de fora para dentro: mundo, país, região, mercado e negócio.

**36. Principais concorrentes ou alternativas**

---

---

---

---

**37. Mudanças no mercado que preocupam ou animam você**

---

---

---

---

**38. Empresas que você admira ou usa como referência**

---

---

---

---

## **6. Quais são as restrições**

A ambição sem restrição gera estratégia irreal.

**39. Capital disponível para o próximo ciclo**

Escolha uma opção

☐ Muito limitado   ☐ Moderado   ☐ Confortável   ☐ Prefiro discutir na conversa

**40. Horizonte de tempo para ver resultados**

Escolha uma opção

☐ Até 3 meses   ☐ 3 a 6 meses   ☐ 6 a 12 meses   ☐ Mais de 12 meses

**41. Apetite a risco**

Marque de 1 a 5

Conservador   ☐ 1   ☐ 2   ☐ 3   ☐ 4   ☐ 5   Arrojado

**42. Limitações de equipe, legislação ou operação que devemos considerar**

---

---

---

---

**43. O que você não está disposto a fazer?**

---

---

---

---

## **Pessoas e materiais**

**44. Quem devemos entrevistar (nome, área e contato)**

---

---

---

---

**45. Links para materiais (apresentações, relatórios, planilhas)**

Use links de compartilhamento. Nunca envie senhas por aqui.

---

---

---

---

**46. Melhores dias e horários para as conversas**

---

**47. Algo mais que devemos saber?**

---

---

---

---