

15 Nichos Mais Lucrativos para Consultores



FORMAÇÃO DE
**Consultores
Estratégicos**

DEVOLVI MEU CRACHÃ



Sumário

1- Introdução: O Nicho Certo Muda Tudo

2- O Que Torna um Nicho de Mercado Lucrativo - e os Nichos a evitar

3- Os 15 Nichos Mais Lucrativos para Consultores

4- Como Escolher o Seu Nicho Ideal

5- Conclusão: Nicho é o Início. Agora construa sua Liberdade

SOBRE A AUTORA

Juliana Paes Garcia

Juliana Paes Garcia é a fundadora do **Devolvi Meu Crachá**, uma empresa que ajuda pessoas a construir negócios digitais de alto valor com liberdade, propósito e faturamento consistente e previsível.

Apaixonada por ver pessoas conquistando independência financeira e emocional, Juliana criou um método próprio, testado por centenas de alunos, que combina estruturação de negócios, estratégia comercial, construção de autoridade e mentalidade de liderança.

Juliana é conhecida por sua fala firme, coração aberto e visão estratégica. Ela não ensina apenas a vender. Ela ensina a **liderar, transformar e prosperar**, com uma estrutura de negócios leve, escalável e ancorada em essência.

Ela acredita que:

“Uma gaiola não deixa de ser gaiola só porque é de ouro.”

E também que:

“A verdadeira liberdade é ser quem você é.”

Juliana largou o crachá, o script corporativo e as amarras do sistema para construir uma nova realidade — e hoje guia outras pessoas a fazerem o mesmo.

Se você também sente que nasceu pra mais do que rotina, cobrança e chefe...

Se você quer ser dono da sua história, da sua agenda, do seu dinheiro e do seu impacto no mundo...

Você acaba de encontrar a mentora certa.

E a partir de agora ela está do seu lado.



@DEVOLVIMEUCRACHA

A Escolha do Nicho Certo Pode Mudar Tudo

Você quer viver de Consultoria.

Quer liberdade, reconhecimento, faturamento alto e clientes que te valorizem. Mas antes de estruturar sua oferta, fazer site, gravar vídeos ou fazer qualquer anúncio, você precisa tomar uma das decisões mais estratégicas do seu negócio: escolher o nicho certo.

E não estamos falando de qualquer nicho. Estamos falando de nichos *suculentos*.

Nichos que têm:

- Empresas com **dor urgente pra resolver**,
- **Dinheiro disponível pra investir**,
- E **clareza de que precisa de ajuda** pra mudar de vida.

Porque verdade seja dita: você pode ser excelente no que faz, mas se estiver oferecendo sua Consultoria para um público sem urgência, sem consciência ou sem grana... você vai sentir frustração. Vai achar que o problema está em você, quando na verdade o problema está na base: no mercado que você está tentando impactar.

Por Que Escolher um Nicho Lucrativo é a Base de um Negócio de Alto Valor

Empreendedores de sucesso que constroem Consultorias de 20k, 30k, 50k/mês ou mais sabem disso: **a escolha do nicho define o jogo**.

- Posicionar-se como autoridade rapidamente.
- Cobrar o que sua entrega vale (ou mais!).
- Atrair clientes que valorizam transformação e estão dispostos a pagar por ela
- Montar uma operação enxuta, com poucos clientes e muito resultado.

Mas calma: lucrativo não significa "gigante". Muitos dos nichos mais rentáveis hoje são **pouco explorados, mas altamente específicos**, e é exatamente isso que torna sua ocupação nele tão poderosa.

INTRODUÇÃO

Neste e-book, você vai descobrir 15 nichos reais, testados, específicos e com altíssimo potencial de lucro, que atendem aos critérios de nichos suculentos ensinados nas mentorias do Devolvi Meu Crachá e já aplicados por centenas de mentorados de sucesso.

Como Identificar um Nicho Suculento (e Evitar Nichos Fracassados)

Pra facilitar a sua jornada, antes de apresentar a lista dos 15 nichos, quero que você tenha em mente **os critérios que fazem um nicho ser verdadeiramente lucrativo.**

Os 4 Pilares de um Nicho Suculento:

Especificidade

- Quanto mais específico for o problema resolvido, mais fácil será criar uma mensagem magnética.
- Exemplo: “Gestão” é amplo. “Consultoria de gestão estratégica para empresas familiares” é suculento.

Dor Urgente

- Seu cliente precisa estar sentindo o problema.
- A dor tem que incomodar o suficiente para ele investir em resolver agora, não “um dia”.

Poder de Investimento

- Nichos de alto valor trabalham com públicos que têm condições financeiras para comprar soluções premium.

Tamanho de Mercado

- Não precisa ser um nicho gigante, mas deve possuir tamanho suficiente para permitir escala.

Nichos que não têm esses 4 elementos são como areia movediça: você pode trabalhar o quanto quiser, mas sempre vai se sentir preso, cansado e frustrado. Não é isso que queremos pra você.

✨ Pronto pra descobrir onde estão as grandes oportunidades?

Nos próximos capítulos você vai acessar nichos validados, organizados por áreas de atuação, com sugestões práticas e exemplos reais. Mas antes de continuar, respira fundo e se conecta com essa ideia:

“A verdadeira liberdade é ser quem você é.”

E ser quem você é começa por escolher um caminho que respeite seu valor, sua potência e seu propósito.

Vamos juntos.

O Que Torna um Nicho Lucrativo?

Se você quer faturar alto com consultorias, mentorias ou treinamentos, precisa entender uma coisa: **nem todo nicho tem potencial para gerar resultados de verdade.**

E não tem nada a ver com o quanto você se dedica.
Tem a ver com **estrutura de oportunidade.**

Você pode ser o melhor no que faz, ter a formação perfeita, criar um programa incrível... Mas se estiver posicionado no lugar errado — com pessoas erradas, com dores erradas, no momento errado — **o resultado será sempre esforço demais e retorno de menos.**

Então, o que define um nicho lucrativo?

Um **nicho lucrativo** é aquele onde existem três elementos ao mesmo tempo:

- **Problema específico e urgente**
- **Público consciente da dor**
- **Poder de investimento para pagar pela solução**

Vamos destrinchar isso?

1. Dor Urgente e Clara

O cliente ideal de uma consultoria lucrativa não tem uma dor "vaga", do tipo "estou desorganizado".

Ele tem uma dor que **incomoda todo dia**, que impacta sua vida, seus resultados, tira o sono do dono.

Uma dor que ele quer resolver **agora.**

Exemplos:

- "Estou crescendo muito rápido mas me sinto sobrecarregado, sinto que virei o gargalo da minha operação"
- "Fechamos projetos com margem ótima no papel, mas na prática o caixa está sempre no vermelho"
- "Investimos em encartes e achamos que ia arrebentar. Mas constantemente tem sobra de produto no estoque, com risco de vencimento."

Essas dores doem. Essas dores vendem.

CAPÍTULO 2

2. Potencial Financeiro do Público

O nicho pode ser lindo, você pode amar servir aquele público...

Mas se ele **não tem condição de investir**, sua consultoria será sempre vista como “cara” — e isso afasta.

Um nicho lucrativo trabalha com **público que valoriza resultado e sabe que o barato sai caro**.

São empresas que *pensam como profissionais e não como aventureiras*.

Dica de ouro: observe o **comportamento de compra** desse público. Ele já investiu em treinamentos, cursos, consultorias, soluções similares? Isso mostra maturidade de mercado.

3. Especificidade e Posicionamento

Nichos amplos são confusos. Nichos específicos são magnéticos.

Quando você fala com TODO MUNDO, não se CONECTA com ninguém.

Mas quando você fala com clareza e profundidade sobre um problema MUITO específico, o interlocutor confia em você:

“Ele sabe o que estou passando, consegue resolver meu problema.”

E isso é irresistível!

Exemplo:

- Amplo: “Ajudo empresas a reduzirem custo.”
- Específico: “Ajudamos construtoras a identificar onde o dinheiro escorre na obra para que o dono tome decisões com segurança, reduza desperdícios e aumente margem sem cortar qualidade.”

Viu a diferença? Se você fosse um dono de construtora, qual frase te atrairia mais?

4. Desejo Forte de Transformação

Um bom nicho não depende só da dor. Ele depende também da **vontade REAL do cliente de mudar**.

Você quer trabalhar com empresas comprometidas, que estão prontas pra fazer o que for necessário. Nada de donos aventureiros sem humildade, que fazem errado mas não tem querer mudar porque “sempre fizemos assim”

Você quer atender **decididos**.

Por isso, um nicho lucrativo é aquele onde a empresa:

- Reconhece que tem um problema,
- Quer viver o outro lado da dor,
- Está **disposta a investir energia, tempo e dinheiro** para mudar.

E o que torna um nicho NÃO lucrativo?

- Empresas **muito pequenas**, com baixo faturamento: baixa capacidade financeira e quase 100% preocupadas em vender mais. Ainda estão na fase de atingir estabilidade financeira e não tem possibilidade nem disponibilidade de investir em organização e estruturação do negócio.
- Empresas **muito grandes**, como multinacionais, que possuem alto poder de barganha e que arrasam os fornecedores menores na negociação, além de serem disputadas por grandes consultorias estratégicas
- Dor pouco consciente ou que não é prioridade pro dono
- Dono que quer transformação, mas não quer se comprometer

Sobre o tamanho da empresa, imagino que você ficou surpreso quando falei para não ir atrás das grandes empresas, né. Pois é...o que a experiência me ensinou foi que, quando se trata de iniciar uma Consultoria Empresarial, siga a regra que eu criei:

**Nem tão pequena que não te pague,
nem tão grande que te arrase**

Então esqueça os MEIs e empresas de pequeno porte, porque as dores dela estão relacionadas à *sobrevivência*, e não tem muito o que você possa fazer por elas neste momento, sem sacrificar o seu próprio equilíbrio financeiro.

E também esqueça as grandes corporações, porque as dores dela são grandes e complexas demais pra você resolver sozinho, e mesmo que consiga, elas vão te espremer tanto na negociação que não vai compensar pra sua saúde financeira - e mental!

O **oceano azul está em atender empresas de médio porte** dos mais variados setores: indústria, varejo, serviços, e dos mais variados segmentos de mercado! Aí sim você estará focando em empresas com dores reais e urgentes de crescimento, organização e estruturação!



Checklist de lucratividade

Vou deixar aqui um rápido checklist para você aplicar toda vez que quiser descobrir se um nicho de mercado é suculento o suficiente para merecer a sua atenção:

Checklist Rápido: Esse Nicho É Lucrativo?

Responda com sinceridade:

1. Essa empresa tem uma dor clara e urgente?
2. Ela sabe que tem esse problema?
3. Ela já tentou resolver e não conseguiu sozinha?
4. Ela vê valor em pagar por uma solução de alto nível?
5. Ela tem poder de decisão e pode investir?
6. Eu consigo oferecer uma solução que realmente gera transformação?

Se você respondeu “sim” a pelo menos 5 dessas perguntas... você está no caminho certo.

Agora sim, você está pronto para descobrir os 15 nichos mais lucrativos da atualidade.

No próximo capítulo, eu te mostro quais são esses nichos e por que eles têm tanto potencial de faturamento.

Preparado?

Vamos juntos. Porque liberdade não se ganha, se constrói.

Os 15 Nichos Mais Lucrativos para Consultores

Descubra as oportunidades que realmente pagam o preço da sua entrega

Se tem uma pergunta que a maioria dos profissionais que entram na Formação de Consultor Estratégico do Devolvi Meu Crachá me fazem é:

“Ju, qual nicho dá mais dinheiro?”

Mas a pergunta certa não é **“qual dá mais dinheiro?”**, e sim:

“Com qual problema você quer ser associado — e estar disposto a liderar essa transformação?”

Um nicho lucrativo **não é apenas um lugar onde existe dinheiro.**

É um lugar onde existe **dor real, desejo profundo, consciência de valor e abertura para transformação.**

É exatamente isso que você vai encontrar nos próximos tópicos: **15 nichos que têm estrutura de sucesso**, alto potencial de lucro **e clientes prontos para pagar por soluções reais.**

E o melhor: são nichos que muitos mentorados do Devolvi Meu Crachá já validaram e faturaram alto, mesmo começando do zero.

Eles não representam a totalidade dos nichos lucrativos que existem no mercado, mas só de escolher um dos nichos que estão aqui você já tem uma altíssima chance de se posicionar certo!

Vamos juntos explorar o primeiro nicho?

Implementação de Gestão Financeira Estratégica

📌 Você realmente sabe quanto sua empresa está lucrando?

Faturamento alto não significa saúde financeira.

É exatamente aí que a maioria das empresas de médio porte tropeça: crescem nas vendas, mas operam no escuro.

Não sabem onde o dinheiro está vazando.

Confundem caixa com lucro.

Tomam decisões baseadas em intuição — e não em dados.

Esse cenário gera **estresse, insegurança e travamento no crescimento**. Mas pode ser transformado com uma gestão financeira estratégica e bem implementada.



NICHO 1

O que é essa consultoria?

É uma consultoria estruturada para empresas que precisam sair do caos financeiro e conquistar:

- Clareza sobre o que entra e sai (e por quê)
- Previsibilidade de caixa
- Decisões com base em dados reais
- Margens saudáveis e lucro consistente
- Autonomia da equipe na gestão do dia a dia

O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico da saúde financeira da empresa
- Criação e organização de plano de contas
- Estruturação do fluxo de caixa e DRE gerencial
- Análise e definição de precificação com margem ideal
- Projeção de metas financeiras e análises por cenário
- Capacitação da equipe (mesmo sem área financeira interna)
- Rotina de análise mensal com o empresário ou gestor



NICHO 1

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas com operação ativa, equipe enxuta e faturamento a partir de R\$80 mil/mês, especialmente em setores como:

- Clínicas de saúde e estética
- Agroindústria e beneficiamento
- Distribuidores regionais
- Transportadoras e prestadores de serviço técnico
- Negócios familiares em fase de expansão

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque ninguém quer crescer sem controle.

Mas é exatamente o que está acontecendo com milhares de empresas agora.

Essa consultoria resolve uma dor que o empresário não consegue mais ignorar: o medo de tomar decisões sem ter clareza do impacto financeiro.

Ela é valorizada porque entrega **segurança, direção e autonomia**.

E porque transforma um negócio que vive no sufoco em uma empresa saudável, pronta para escalar.

Assim como fez o Marcelo, aluno da nossa Formação de Consultores, que aproveitou seus +15 anos de experiência em Controladoria e FP&A para estruturar sua Consultoria Financeira e faturar R\$200 mil já nos primeiros 6 meses



👉 Quer aprender o passo a passo para se tornar um Consultor Financeiro bem pago, que transforma a vida do cliente trazendo indicadores claros e controle da operação?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Consultoria de Gestão Estratégica

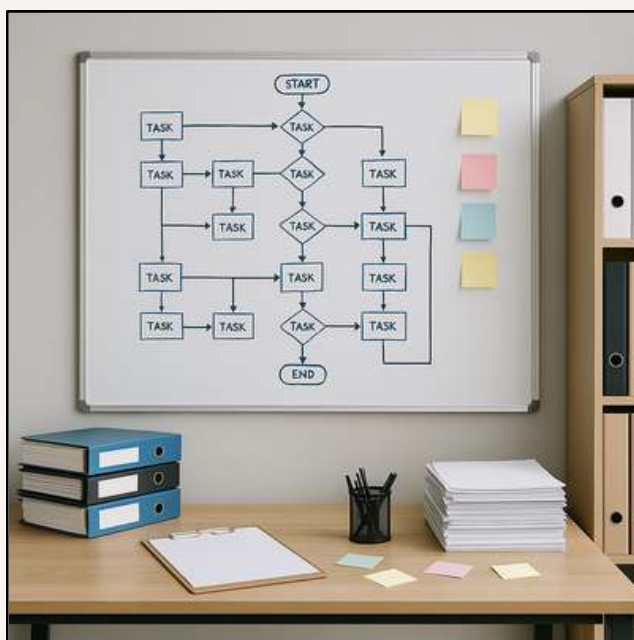
📌 **Sua empresa está crescendo, mas a estrutura interna está ficando para trás?**

Você sente que está tudo dependendo de você.

Nada acontece sem sua aprovação. A equipe se atropela. Os processos são confusos — quando existem.

Essa é a realidade de muitas empresas que passaram da fase inicial, mas **não conseguiram transformar o crescimento em organização.**

E é justamente nesse ponto que entra a **reconstrução inteligente da operação.**



NICHO 2

🎯 O que é essa consultoria?

Uma consultoria que organiza a casa:

Cria estrutura, define funções, padroniza processos e entrega uma empresa com base sólida para crescer com autonomia.

🔧 O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico da estrutura e fluxo de operação atual
- Desenho de organograma funcional por áreas e responsabilidades
- Mapeamento e organização de processos-chave (administração, atendimento, operacional)
- Criação de fluxos internos, playbooks e rotinas por setor
- Alinhamento entre sócios, líderes e áreas interdependentes
- Implantação de rituais de gestão (reuniões, indicadores, planejamento de rotinas)



NICHO 2

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas em expansão que estão sentindo a pressão da desorganização:

- Empresas familiares em fase de profissionalização
- Clínicas com múltiplos profissionais e unidades
- Indústrias leves ou agroindústrias regionais
- Escolas, cursos técnicos, redes de serviço
- Escritórios com áreas administrativas e operação separada

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque empresas médias **costumam crescer desorganizadas** — e essa desorganização custa caro.

Ela gera retrabalho, perda de equipe qualificada, ruído entre sócios e limita o crescimento.

Essa consultoria é altamente valorizada porque transforma a empresa em uma operação funcional, escalável e muito mais leve.

Organização não é um luxo, é alicerce.

Assim como fez o João, aluno da nossa Formação de Consultores, que atua reorganizando empresas para um crescimento sustentável, faturando 100k já nos primeiros meses de atuação



Quer transformar sua experiência em Gestão em um negócio lucrativo que reestrutura empresas enquanto constrói sua liberdade?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI



@DEVOLVIMEUCRACHA

Implementação de Área de RH Estratégico

📌 Contratar pessoas virou um problema... e manter, ainda mais

Você já percebeu que não dá pra crescer com gente entrando e saindo o tempo todo.

Ou com colaboradores perdidos, desmotivados e sem clareza do que devem entregar.

📌 Contratar pessoas virou um problema... e manter, ainda mais

A maioria das empresas de médio porte não tem uma área de RH estruturada — e pagam caro por isso.

Turnover alto, clima ruim, improdutividade, decisões emocionais.

E o resultado? Perda de tempo, dinheiro e talento.

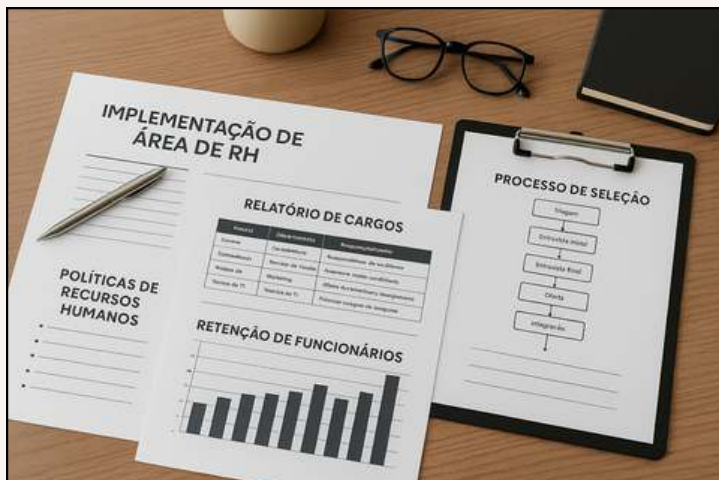
🕒 O que é essa consultoria?

Uma consultoria que cria, do zero, **uma área de Recursos Humanos funcional, estratégica e adequada ao tamanho da empresa.**

Sem precisar de um departamento completo, mas com o essencial para ter uma gestão de pessoas sólida.



NICHO 3



O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico da estrutura atual de pessoas e cargos
- Desenho e alinhamento de cargos, escopos e responsabilidades
- Implantação de processo seletivo com critérios claros
- Criação de fluxos de admissão, integração e desligamento
- Definição de políticas internas e cultura de gestão de pessoas
- Apoio à liderança para conduzir reuniões, feedbacks e avaliação de desempenho
- Capacitação do responsável interno pela área (mesmo que acumule funções)

Para quem essa consultoria é ideal:

Negócios que já têm equipe com 8 ou mais colaboradores, e sentem dificuldade em contratar bem, reter talentos e manter a produtividade do time:

- Clínicas e consultórios com múltiplos profissionais
- Varejo regional com crescimento de equipe
- Transportadoras e operadores logísticos
- Pequenas indústrias ou agroindústrias
- Escolas, academias e franquias com operação própria

NICHO 3

☀ Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

- Porque pessoas são o centro da operação — e também o ponto mais frágil.
- Sem RH, o dono da empresa vira o psicólogo, o técnico, o gerente e o bombeiro.
- Essa consultoria resolve problemas invisíveis, mas que drenam energia e resultados todos os dias.
- Ela entrega ordem, cultura, produtividade e paz organizacional.

Liberdade também é ter uma equipe que anda sem o dono empurrar.

Na formação em Consultores Empresariais do Devolvi Meu Crachá, ajudamos muitos consultores a estruturarem essa entrega em empresas que nunca tiveram um RH — e que pagam alto para não ficar sem.

Assim como fez a Menethei, aluna da nossa Formação de Consultores, que transformou seus +20 anos de experiência em RH em uma Consultoria de Implementação de RH estratégico, faturando R\$250 mil - e é só o começo!



👉 Quer implementar área de RH estratégico onde hoje só existe mal e mal um departamento pessoal?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Implementação de Gestão Comercial

📌 Se o dono parar de vender, o negócio para?

Esse é o cenário mais comum em empresas de médio porte: o processo comercial é informal, desorganizado e completamente dependente de 1 ou 2 pessoas-chave.

O resultado?

Faturamento inconstante, leads perdidos, metas que nunca são batidas — e **um enorme desgaste emocional no time e na liderança.**

Essa dor só muda quando a empresa **para de vender no improviso e começa a vender com método.**



NICHO 4



O que é essa consultoria?

Uma consultoria que estrutura o comercial de ponta a ponta: da prospecção ao fechamento, com processos, ferramentas e rotina de acompanhamento.

O objetivo?

Vendas previsíveis, equipe produtiva e resultados escaláveis.

O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico do funil de vendas e processo atual
- Redesenho das etapas do processo comercial (pré-venda, venda, follow-up)
- Definição de metas e indicadores de conversão
- Implantação de CRM (ou planilhas estruturadas para controle)
- Criação de rotina de gestão comercial: reuniões, análise, ajustes
- Capacitação do time de vendas com foco em execução e consistência
- Integração com marketing, atendimento e operacional

NICHO 4

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas que vendem serviços, contratos recorrentes ou produtos de ticket médio/alto e que precisam ganhar eficiência e escala:

- Distribuidores e representações comerciais
- Clínicas e consultórios que vendem pacotes ou programas
- Prestadores de serviços técnicos e B2B
- Indústrias com equipe comercial interna ou externa
- Agências e empresas com time de atendimento/vendas misto

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque **ninguém cresce de verdade sem vendas consistentes.**

Essa consultoria entrega o que o empresário mais quer: **faturamento estável, previsível e sem depender do próprio braço.**

Além disso, ela resolve um dos maiores vazamentos invisíveis da operação: **o desperdício de leads e oportunidades mal aproveitadas.**

Assim como fez a Ana, aluna da nossa Formação de Consultores, que transformou seus +10 anos de experiência no Comercial em uma Consultoria de Implementação Comercial em empresas de tecnologia, fechando contratos de 100k



 Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$30 mil por mês já no primeiro ano?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

CONVITE ESPECIAL

Programa de Formação Devolvi Meu Crachá

com **Juliana Paes Garcia** | Fundadora do Devolvi Meu Crachá

Você está amando explorar os nichos e já começou a se imaginar atuando em um deles?

Então chegou a hora de dar o próximo passo rumo à realização dessa nova versão sua

O que você vai aprender nessa Formação:

- Como transformar sua história, sua vivência e sua experiência em uma consultoria de alto valor.
- O método que já ajudou centenas de pessoas a devolverem o crachá e viverem do próprio negócio — mesmo começando do absoluto zero.
- O que você precisa para alcançar seu primeiro faturamento de R\$50k, R\$100k ou mais, sem depender de indicações ou sorte.

Esse convite é pra você se:

- Sente que tem muito conhecimento, mas ainda não sabe como estruturar sua oferta.
- Tem medo de largar o certo pelo incerto, mas não aguenta mais viver longe da sua liberdade.
- Quer ter um negócio que te represente, que gere impacto e seja financeiramente poderoso.

Reserve seu lugar agora

As vagas são limitadas e o conteúdo é 100% prático, direto ao ponto e sem enrolação.

 **CLIQUE AQUI** para se inscrever:

“A verdadeira liberdade é ser quem você é.”

Essa formação é o primeiro passo pra você finalmente viver essa verdade na prática. Te espero lá.

Juliana Paes Garcia

@DEVOLVIMEUCRACHA

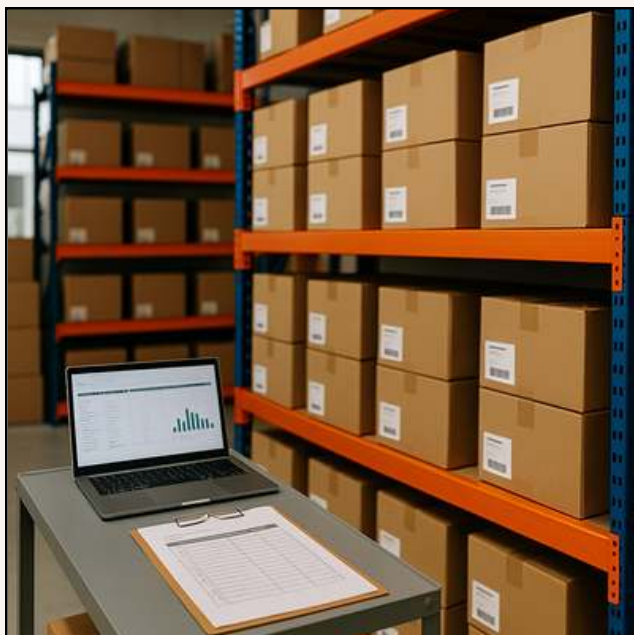


Consultoria Estratégica de Operações e Logística

📌 Seu estoque é um ativo... ou um buraco de dinheiro?

Você já viveu isso: produto vencido, insumo que desaparece, cliente insatisfeito por falta de organização.

E quando vai olhar pro estoque, tem de tudo — menos o que realmente precisa.



A logística interna mal gerida é uma das maiores causas de desperdício financeiro e perda de agilidade em empresas médias.

NICHO 5

🎯 O que é essa consultoria?

Uma consultoria que estrutura a base da operação: **estoque, fluxo de materiais e controle interno.**

Tudo com foco em ganho de eficiência, redução de perdas e suporte real à escala do negócio.

🔧 O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico completo do estoque e da movimentação de materiais
- Organização do layout físico e lógica de armazenamento
- Padronização de processos de entrada, saída e inventário
- Definição de regras de giro, reposição e compras com base em dados
- Implantação de ferramentas de controle (planilhas, sistemas simples ou ERPs)
- Treinamento da equipe envolvida na gestão de estoque e suprimentos
- Integração com setores de compras, produção e financeiro



NICHO 5

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas que lidam com insumos, produtos ou materiais em volume, e precisam transformar o estoque em uma operação eficiente:

- Clínicas com alto volume de insumos (estética, odontologia, saúde)
- Food service e cozinhas industriais
- Comércio atacadista ou varejo com depósito próprio
- Indústrias leves com linha de produção própria
- Empresas de manutenção ou serviços com estoque técnico

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque o estoque mal gerido consome caixa, gera retrabalho, reduz lucro e trava o crescimento.

Essa consultoria **transforma um centro de custo em um centro de inteligência operacional** — e o empresário sente o valor disso já no primeiro mês.

Como o Jackson, que aproveitou sua sólida experiência corporativa para criar sua Consultoria de Operações e Gestão de Estoque, faturando +200k já nos primeiros 6 meses



Quer reduzir custos com desperdício nas empresas e torná-las mais eficientes, enquanto fatura alto com isso?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Consultoria de Planejamento Estratégico e Implementação

📌 Sua empresa tem metas claras... ou só está “tocando o barco”?

Você acorda todos os dias com mil demandas, mil decisões e a sensação de que está resolvendo tudo — menos o que realmente importa.

Esse é o retrato de grande parte das empresas médias: elas não têm um plano estratégico, só sobrevivem à operação.

Mas crescer sem direção é como acelerar no escuro.



🕒 O que é essa consultoria?

Uma consultoria completa para tirar a empresa do modo reativo e colocá-la num caminho claro de crescimento, com metas bem definidas, plano de ação por área e rotina de acompanhamento para garantir execução.

É gestão com visão, e não com improviso.

NICHO 6

O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico estratégico 360° da empresa
- Alinhamento de visão entre sócios, líderes e áreas
- Definição de objetivos e metas realistas com prazos e indicadores
- Construção do plano de ação tático por setor (comercial, operacional, administrativo, etc.)
- Implementação de rituais de acompanhamento (semanais, mensais ou trimestrais)
- Criação de um sistema simples de gestão visual de metas e progresso
- Apoio na governança leve: decisões, prioridades e cadência de execução

Para quem essa consultoria é ideal:

Negócios que já têm uma operação estável, mas que estão travando ou crescendo sem organização estratégica:

- Clínicas com sócios e múltiplos serviços
- Empresas familiares com mais de 10 funcionários
- Distribuidores regionais ou franqueadoras emergentes
- Escolas, academias e centros educacionais
- Prestadores de serviços técnicos com carteira de clientes ativa



NICHO 6

☀ **Por que esse nicho é extremamente lucrativo:**

Porque empresários estão exaustos de apagar incêndio.

Essa consultoria devolve o controle, a clareza e a direção — três ativos que fazem o empresário respirar aliviado e enxergar o futuro com confiança.

Mais do que entregar um plano bonito, essa entrega transforma cultura de empresa: ela cria ritmo, autonomia e resultado.

Na DMC, a gente sempre diz: liberdade começa quando a sua empresa tem um plano — e você tem clareza sobre onde está e para onde quer ir.

É isso que separa quem cresce de quem repete o mesmo ciclo todos os anos.

👉 **Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$30 mil por mês já no primeiro ano?**

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Transformação Digital com Automação e IA para Negócios Presenciais

📌 O cliente está no digital... mas a sua empresa ainda está no papel?

Agendamentos perdidos. Respostas demoradas. Equipe sobrecarregada com tarefas que poderiam ser automáticas.

Esse é o dia a dia de milhares de empresas que têm um ótimo serviço — mas continuam presas em processos ultrapassados.

Transformar digitalmente não é só “estar no Instagram”.

É criar uma estrutura ágil, moderna e eficiente, onde a tecnologia trabalha junto com o time — e não contra ele.



NICHO 7

O que é essa consultoria?

Uma consultoria prática e estratégica que leva empresas presenciais ao digital — com automações simples, ferramentas acessíveis e uso inteligente de IA para melhorar atendimento, vendas e produtividade.

O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico da presença digital e dos canais de comunicação
- Mapeamento da jornada do cliente (da prospecção ao pós-venda)
- Criação de fluxos automatizados: atendimento, agendamento, lembretes, reengajamento
- Implantação de ferramentas de automação (WhatsApp Business, ActiveCampaign, Notion, CRMs leves)
- Integração de IA em tarefas repetitivas: respostas, relatórios, propostas, triagem de dúvidas
- Treinamento da equipe para utilizar as ferramentas e manter os fluxos funcionando
- Estruturação de um sistema digital mínimo viável — eficiente, barato e com alto retorno



NICHO 7

Para quem essa consultoria é ideal:

Negócios locais e presenciais que já têm uma carteira de clientes, mas estão sentindo a pressão da concorrência digital:

- Clínicas e consultórios
- Escolas, cursos livres e academias
- Salões, estúdios e serviços presenciais
- Escritórios de serviços técnicos e B2B
- Pequenos varejos que querem modernizar o atendimento

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque o mercado não espera mais.

O cliente quer **agilidade, clareza e resposta** na hora — e as empresas que ainda operam de forma manual estão ficando pra trás.

Essa consultoria resolve isso com inteligência e leveza.

Ela não vende tecnologia por tecnologia — ela entrega **resultado com simplicidade**, e o empresário valoriza cada parte dessa transformação.

Na DMC, a gente acredita que o digital não é o futuro — é o agora.

E quando o consultor mostra como trazer eficiência real com automações simples e IA acessível, ele vira peça-chave na evolução de empresas que querem prosperar nesse novo mercado.

Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$20 mil por mês já no primeiro ano?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

CONVITE ESPECIAL

Programa de Formação Devolvi Meu Crachá

com **Juliana Paes Garcia** | Fundadora do Devolvi Meu Crachá

Você está amando explorar os nichos e já começou a se imaginar atuando em um deles?

Então chegou a hora de dar o próximo passo rumo à realização dessa nova versão sua

O que você vai aprender nessa Formação:

- Como transformar sua história, sua vivência e sua experiência em uma consultoria de alto valor.
- O método que já ajudou centenas de pessoas a devolverem o crachá e viverem do próprio negócio — mesmo começando do absoluto zero.
- O que você precisa para alcançar seu primeiro faturamento de R\$50k, R\$100k ou mais, sem depender de indicações ou sorte.

Esse convite é pra você se:

- Sente que tem muito conhecimento, mas ainda não sabe como estruturar sua oferta.
- Tem medo de largar o certo pelo incerto, mas não aguenta mais viver longe da sua liberdade.
- Quer ter um negócio que te represente, que gere impacto e seja financeiramente poderoso.

Reserve seu lugar agora

As vagas são limitadas e o conteúdo é 100% prático, direto ao ponto e sem enrolação.

 **CLIQUE AQUI** para se inscrever:

“A verdadeira liberdade é ser quem você é.”

Essa formação é o primeiro passo pra você finalmente viver essa verdade na prática. Te espero lá.

Juliana Paes Garcia

@DEVOLVIMEUCRACHA



Consultoria em Logística de Entregas e Operação Externa

📌 Você vende bem, mas entrega mal?

Não adianta conquistar o cliente na venda... e perdê-lo na entrega.

A experiência do cliente termina quando ele recebe o que comprou — no prazo, do jeito certo, com qualidade e agilidade.

Mas em muitas empresas de médio porte, a operação de entrega é desorganizada, custosa e sem padrão.

É aí que mora o desperdício silencioso — de tempo, de dinheiro e de reputação.



NICHO 8

🎯 O que é essa consultoria?

Uma consultoria voltada para estruturar, profissionalizar e automatizar o processo de entregas e serviços externos — transformando a logística outbound em uma operação estratégica.

🔧 O que o consultor entrega na prática:

- Mapeamento de processos de entrega e rotas atuais
- Diagnóstico de gargalos logísticos e desperdícios
- Otimização de roteirização, abastecimento e organização da frota
- Padronização de atendimento e comunicação na entrega
- Criação de indicadores logísticos: tempo, custo por entrega, satisfação do cliente
- Apoio na escolha de ferramentas para rastreo, controle de pedidos e gestão de equipe externa
- Capacitação dos entregadores ou técnicos de campo com foco em eficiência e experiência



NICHO 8

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas que fazem entrega própria, têm operação técnica em campo ou precisam manter padrões de qualidade fora da sede:

- Distribuidores regionais
- E-commerces com logística própria
- Food service e cozinhas industriais
- Clínicas móveis, empresas de coleta ou home care
- Prestadores de serviço técnico (manutenção, instalação, engenharia)

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque a entrega é o **último contato antes da fidelização — ou da frustração.**

Empresas que resolvem esse ponto passam a operar com muito mais controle de margem, previsibilidade e reputação positiva.

Essa consultoria gera retorno direto e visível.

E para o empresário, ela representa **menos retrabalho, mais eficiência e uma marca que realmente entrega o que promete.**

Na DMC, a gente acredita que o consultor certo não organiza só processos — ele protege a marca do cliente.

E logística externa bem feita é, na prática, uma forma de blindar o crescimento e garantir escala com qualidade.

Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$30 mil por mês já no primeiro ano?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Gestão Estratégica e Governança para Empresas Familiares

📌 Quando a empresa mistura emoção com operação, a conta chega.

Sócios que são irmãos. Filhos que “ajudam” mas não têm função clara. Decisões tomadas no jantar.

O que começa com amor e propósito pode virar desgaste, desalinhamento e travamento.

Empresas familiares são potências — **mas precisam de estrutura**, e não só de boa intenção.



O que é essa consultoria?

Uma consultoria que traz clareza, profissionalismo e governança leve para empresas familiares que querem crescer sem perder o vínculo — e sem perder o controle.

O que o consultor entrega na prática:

- Mapeamento da estrutura familiar e relação com o negócio
- Alinhamento de visão entre sócios, herdeiros e líderes
- Definição clara de papéis, escopos e autoridade de decisão
- Criação de conselhos formais ou informais (governança leve)
- Implementação de rotinas de alinhamento e planejamento
- Apoio no desenvolvimento de lideranças internas e sucessores
- Construção do plano de sucessão de forma estruturada e estratégica



NICHO 9

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas com envolvimento direto de sócios da mesma família, herdeiros em transição ou liderança compartilhada entre gerações:

- Clínicas e consultórios familiares
- Indústrias geridas por pais e filhos
- Agroindústrias e fazendas familiares estruturadas
- Varejo regional (moda, alimentação, construção, escolas)
- Escritórios técnicos (advocacia, contabilidade, arquitetura)

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque os conflitos não resolvidos dentro da empresa familiar custam mais que qualquer despesa operacional.

Essa consultoria traz paz, foco e longevidade para o negócio — e para as relações.

Ela é altamente valorizada porque resolve o que ninguém de dentro consegue resolver: a profissionalização das decisões e a preservação dos vínculos.

Quer faturar alto ajudando empresas familiares a se estruturarem para crescer enquanto preservam a harmonia familiar?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Mapeamento e Otimização da Jornada do Cliente

📌 **Você investe para atrair o cliente... mas ele some depois da primeira compra?**

Muitas empresas acham que vender é o fim do trabalho.

Mas, na verdade, é só o começo.

A experiência que o cliente vive antes, durante e depois da compra define se ele **volta, indica ou desaparece**.

E a maioria das empresas médias não tem ideia do que está funcionando — ou afastando — em cada etapa dessa jornada.



NICHO 10



🔗 O que é essa consultoria?

Uma consultoria completa que mapeia toda a jornada do cliente, identifica falhas e oportunidades, e cria **uma experiência estratégica que aumenta conversão, satisfação e fidelização**.

🔗 O que o consultor entrega na prática:

- Mapeamento de todos os pontos de contato com o cliente
- Diagnóstico de gargalos de comunicação, entrega, suporte e encantamento
- Redesenho da jornada ideal: do primeiro contato até o pós-venda
- Criação de processos e padrões para cada etapa da jornada
- Capacitação da equipe de vendas, atendimento e suporte
- Definição de indicadores de experiência (NPS, taxa de recompra, tempo de resposta, etc.)
- Estratégias de fidelização, reengajamento e encantamento real

NICHO 10

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas que já têm volume de vendas, mas estão perdendo clientes, indicações e margem por falta de padrão e experiência:

- Clínicas com múltiplos serviços ou unidades
- Escolas e academias com alta rotatividade
- Empresas de tecnologia ou SaaS B2B
- Serviços técnicos com atendimento recorrente
- Varejo especializado e e-commerces com alto CAC
-

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque experiência do cliente é o **novo diferencial competitivo**.

E quando a empresa entende, desenha e entrega uma jornada consistente, ela aumenta a retenção, reduz o custo de aquisição e constrói marca.

Essa consultoria tem alto valor percebido porque gera retorno **com base em algo que o empresário já tem: o próprio cliente**.

Assim como fez a Monica, aluna da nossa Formação de Consultores, que transformou seus +20 anos de experiência em Processos e Customer Success em uma Consultoria que só no ano passado faturou +500k



 **Quer transformar empresas em máquinas de retenção de clientes, gerando lucro para o cliente e prosperidade financeira pra você?**

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI



@DEVOLVIMEUCRACHA

Implementação da Área de Marketing Interna

📌 Sua empresa está ativa, mas sua marca está calada?

Você já investiu em redes sociais, talvez contratou uma agência ou até um freelancer... mas sente que o marketing não tem direção, não gera vendas consistentes e vive apagando incêndios.

A verdade é que essas empresas não precisam só de “conteúdo” — precisam de uma área de marketing estruturada, com rotina, propósito e integração com vendas.



NICHO 11



🎯 O que é essa consultoria?

Uma consultoria estratégica e prática que cria ou reorganiza a área de marketing de dentro para fora — com processos, papéis e rotina claros para que o marketing deixe de ser custo e passe a ser canal de crescimento.

🔧 O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico da comunicação atual (interno e externo)
- Definição do escopo e das funções da área de marketing (conteúdo, mídia, design, tráfego, institucional)
- Estruturação da equipe interna ou redirecionamento de fornecedores
- Criação de processos internos e rotina de produção, aprovação e publicação
- Calendário editorial alinhado com campanhas comerciais e institucional
- Integração entre marketing, vendas e atendimento
- Treinamento do time para manter a consistência e foco em resultado

NICHO 11

Para quem essa consultoria é ideal:

Negócios que cresceram pela indicação ou resultado, mas agora sentem que precisam fortalecer sua presença e posicionamento de forma estruturada:

- Clínicas com múltiplos serviços e perfis de cliente
- Escolas, academias e instituições com recorrência de público
- Negócios familiares que querem se tornar marcas regionais
- Empresas que já têm social media ou designer, mas não têm estratégia
- Escritórios de serviços técnicos ou empresas B2B com foco em autoridade

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque comunicação sem processo gera desperdício.

E marketing sem estratégia não vende.

Essa consultoria tem altíssimo valor percebido porque transforma o marketing em um motor de crescimento real — e o empresário finalmente entende o que esperar (e cobrar) da equipe de comunicação.

Na DMC, a gente ensina que autoridade se constrói — não se improvisa.

E quando o consultor entra com uma entrega que dá direção ao marketing, ele se torna peça-chave na evolução do negócio como marca.

Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$30 mil por mês já no primeiro ano?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Consultoria de Qualidade Total e Padronização de Processos

📌 **Sua empresa cresce... mas cada vez com mais retrabalho?**

Clientes insatisfeitos, erros que se repetem, entregas sem padrão, processos que só existem “na cabeça de alguém”.

Esse é o sintoma de um negócio que tem potencial — **mas ainda não tem controle.**

E a consequência disso? Perda de escala, de reputação, de margem.

É aqui que entra a consultoria de qualidade total.



NICHO 12

O que é essa consultoria?

Uma consultoria que estrutura, padroniza e documenta os principais processos da empresa — garantindo mais eficiência, consistência e segurança para crescer de forma organizada e escalável.

O que o consultor entrega na prática:

- Mapeamento dos processos operacionais e administrativos
- Diagnóstico de gargalos, redundâncias e retrabalhos
- Criação de fluxos operacionais otimizados e visuais
- Definição de padrões de entrega, atendimento e controle
- Documentação de processos (SOPs, manuais, checklists)
- Treinamento da equipe para operar com padrão e autonomia
- Apoio à preparação para certificações como ISO 9000, se for o caso



NICHO 12

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas que já têm equipe e operação ativa, mas que precisam consolidar seus processos para escalar com segurança:

- Clínicas com múltiplos atendentes e especialidades
- Indústrias e agroindústrias que querem vender para grandes compradores
- Escolas e academias com crescimento regional
- Empresas de serviço técnico e manutenção com equipe em campo
- Negócios que querem se preparar para certificações ou auditorias

 Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque padrão é sinônimo de confiança.

E empresas que querem crescer sem se perder **precisam de processos sólidos, documentados e treináveis.**

Essa consultoria não só melhora a entrega — ela reduz desperdícios, aumenta margem e melhora a percepção de marca.

Na DMC, a gente costuma dizer: sem padrão, não há liberdade.

Porque só cresce com leveza quem tem uma operação que funciona bem... até quando o dono não está.

 Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$30 mil por mês já no primeiro ano?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Consultoria de Padronização e Expansão de Franquia

📌 O seu cliente ama seu negócio... mas ele não consegue abrir outro igual.

Você construiu algo valioso. A marca já é reconhecida, o público é fiel, o faturamento é estável.

Mas crescer com consistência parece distante — porque **não existe um modelo pronto para replicar.**

É aqui que entra a transformação de operação para expansão via franquias ou unidades próprias padronizadas.



NICHO 13

O que é essa consultoria?

Uma consultoria estratégica que estrutura todo o modelo de franquia (ou expansão com múltiplas unidades), transformando um negócio vencedor em um modelo escalável, padronizado e altamente valorizado no mercado.

O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico da estrutura e viabilidade de replicação
- Mapeamento de processos críticos: operação, atendimento, gestão, marketing
- Criação dos manuais e playbooks de franquia (operacional, administrativo, treinamento, marca)
- Definição de modelo de expansão (franquia, licenciamento ou rede própria)
- Apoio na formatação da proposta comercial para franqueados
- Desenvolvimento do onboarding e suporte ao franqueado
- Estruturação dos primeiros processos de seleção, implantação e acompanhamento de unidades



NICHO 13

Para quem essa consultoria é ideal:

Negócios locais que já validaram seu modelo e desejam escalar com consistência:

- Clínicas de estética e odontologia
- Academias, studios e serviços de bem-estar
- Food service (cafeterias, hamburguerias, doces, saudáveis)
- Escolas de idiomas, cursos técnicos, educação complementar
- Serviços automotivos, salões, barbearias, redes familiares

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque muitos empresários querem escalar, mas **não sabem como transformar o sucesso local em um modelo replicável.**

Essa consultoria entrega estrutura, clareza e profissionalismo.

Ela abre portas para expansão nacional, atrai investidores e cria **um legado empresarial com impacto real.**

Na DMC, a gente ajuda consultores a enxergarem que crescer com estrutura é possível — e que um negócio que dá certo num bairro pode conquistar o país com o modelo certo.

Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$30 mil por mês já no primeiro ano?

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI



Consultoria Estratégica de Internacionalização de Negócios

📌 **Você sente que sua empresa chegou no teto do mercado nacional?**

Ela já fatura bem, tem uma marca consolidada e clientes fiéis. Mas agora, o desafio é outro: **ampliar as fronteiras.**

Expandir para fora do país é um passo de posicionamento, de escala e de ambição estratégica.

E a maioria das empresas que tentam fazer isso sozinhas... se perdem na complexidade, na burocracia ou na falta de estrutura.





O que é essa consultoria?

Uma consultoria de alto nível que ajuda empresas brasileiras a estruturarem sua entrada no mercado internacional — com estudo, estratégia, adaptação e acompanhamento para tornar a expansão uma realidade sólida.

O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico da maturidade da empresa para expansão internacional
- Escolha de mercado-alvo com base em análise de viabilidade e oportunidade
- Definição do modelo de entrada: exportação, filiais, e-commerce, parcerias, etc.
- Adaptação de produto, marca, precificação e comunicação para o novo mercado
- Apoio à estruturação jurídica, contábil e logística internacional
- Desenvolvimento de estratégias de prospecção: câmaras de comércio, feiras, plataformas B2B
- Conexões com fornecedores e parceiros locais
- Acompanhamento da operação inicial e ajustes de rota

NICHO 14

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas que já faturam acima de R\$4 milhões/ano e têm produtos ou serviços com apelo global:

- Agroindústrias com produtos diferenciados (castanhas, frutas secas, mel, café especial)
- Cosméticos, estética e produtos naturais ou veganos
- Indústrias com soluções de engenharia, automação ou equipamentos leves
- SaaS e soluções digitais escaláveis (tecnologia, CRM, educação online)
- Moda praia, fitness ou sustentável
- Produtos pet premium ou veterinários inovadores
- Educação e treinamento técnico para mercados emergentes

Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque a **internacionalização não é só um plano — é uma visão.**

E os empresários sabem que esse tipo de passo não se dá sozinho. Eles buscam **orientação especializada, conexão global e segurança de execução.**

Essa consultoria entrega tudo isso.

E posiciona o consultor como um parceiro de alta confiança, pronto para ajudar empresas a dar o maior salto estratégico de suas histórias.

Na DMC, a gente acredita que quem tem visão de crescimento precisa de estrutura para escalar com segurança — inclusive fora do Brasil.

É por isso que formar consultores com visão estratégica global faz parte do nosso propósito

 **Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$30 mil por mês já no primeiro ano?**

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI

Consultoria em Automação de Vendas para Serviços

📌 **Você está perdendo vendas por falta de processo — não de cliente.**

O lead chegou. A pessoa se interessou. Mas ninguém respondeu a tempo.

Ou a proposta foi esquecida. Ou o atendimento não teve follow-up.

Esse é o retrato silencioso de milhares de empresas de serviço que **têm produto, têm cliente... mas não têm sistema de vendas.**

E no cenário atual, isso custa caro.



NICHO 15

🎯 O que é essa consultoria?

Uma consultoria que estrutura o processo comercial com automação estratégica — para que a empresa venda mais, com menos esforço humano, mais previsibilidade e controle do funil.

🔧 O que o consultor entrega na prática:

- Diagnóstico do funil atual (da captação ao fechamento)
- Mapeamento da jornada do lead com pontos de fricção e perda
- Definição de etapas comerciais e gatilhos de automação
- Implantação de ferramentas simples (ActiveCampaign, RD Station, Pipedrive, WhatsApp Business, etc.)
- Criação de fluxos automáticos: e-mails, follow-ups, lembretes, reengajamento, proposta
- Integração com CRM e canais de entrada (formulários, redes sociais, landing pages)
- Capacitação da equipe de vendas/atendimento para gerir e monitorar os fluxos
- Criação de dashboards e KPIs de conversão automatizados



NICHO 15

Para quem essa consultoria é ideal:

Empresas que vendem serviços com contato humano, mas que já têm fluxo de leads e ainda fazem o processo comercial de forma artesanal:

- Clínicas e consultórios que vendem pacotes ou programas
- Escolas, cursos, academias
- Agências, consultorias, empresas de marketing
- Serviços técnicos com ticket médio/alto (engenharia, arquitetura, TI, manutenção)
- Imobiliárias, coworkings, clubes e associações com atendimento recorrente

 Por que esse nicho é extremamente lucrativo:

Porque o empresário sente que está perdendo vendas — mas não sabe onde nem como.

Essa consultoria mostra os vazamentos, corrige os gargalos e entrega resultado com processo, não com improviso.

Além disso, tem alto valor percebido porque dá escala comercial sem contratar mais gente.

Na DMC, a gente mostra que vender com inteligência é tão importante quanto ter um bom produto.

E quando você ajuda uma empresa a automatizar vendas com estratégia, você não só aumenta o faturamento dela — você multiplica o valor da sua entrega como consultor.

 **Quer aprender o passo a passo para criar sua consultoria e faturar acima de R\$30 mil por mês já no primeiro ano?**

Participe do próximo Programa de Formação Devolvi Meu Crachá e transforme sua bagagem executiva em uma consultoria premium, lucrativa e com propósito

CLIQUE AQUI



CONVITE ESPECIAL

Programa de Formação Devolvi Meu Crachá

com **Juliana Paes Garcia** | Fundadora do Devolvi Meu Crachá

Você está amando explorar os nichos e já começou a se imaginar atuando em um deles?

Então chegou a hora de dar o próximo passo rumo à realização dessa nova versão sua

O que você vai aprender nessa Formação:

- Como transformar sua história, sua vivência e sua experiência em uma consultoria de alto valor.
- O método que já ajudou centenas de pessoas a devolverem o crachá e viverem do próprio negócio — mesmo começando do absoluto zero.
- O que você precisa para alcançar seu primeiro faturamento de R\$50k, R\$100k ou mais, sem depender de indicações ou sorte.

Esse convite é pra você se:

- Sente que tem muito conhecimento, mas ainda não sabe como estruturar sua oferta.
- Tem medo de largar o certo pelo incerto, mas não aguenta mais viver longe da sua liberdade.
- Quer ter um negócio que te represente, que gere impacto e seja financeiramente poderoso.

Reserve seu lugar agora

As vagas são limitadas e o conteúdo é 100% prático, direto ao ponto e sem enrolação.

 **CLIQUE AQUI** para se inscrever:

“A verdadeira liberdade é ser quem você é.”

Essa formação é o primeiro passo pra você finalmente viver essa verdade na prática. Te espero lá.

Juliana Paes Garcia

@DEVOLVIMEUCRACHA



Como Escolher o Seu Nicho Ideal

Paixão, Estratégia e Direção: o tripé do seu posicionamento poderoso

Escolher o nicho certo não é só uma decisão comercial.

É uma escolha que vai moldar sua rotina, sua comunicação, seu posicionamento e o tipo de cliente que você vai atrair.

Você já conheceu os nichos mais lucrativos do mercado.

Agora, chegou o momento de escolher o SEU.

Mas calma: você não precisa ter 100% de certeza agora.

Você só precisa de clareza suficiente para dar o primeiro passo com direção — **e validar na prática antes de estruturar seu negócio por completo.**

▲ O Exercício da Tríade da Escolha

(Paixão + Potencial de Lucro + Diferencial Competitivo)

Esse exercício vai te ajudar a cruzar três pontos essenciais para encontrar um nicho que seja desejável para o mercado, mas também verdadeiro para você.

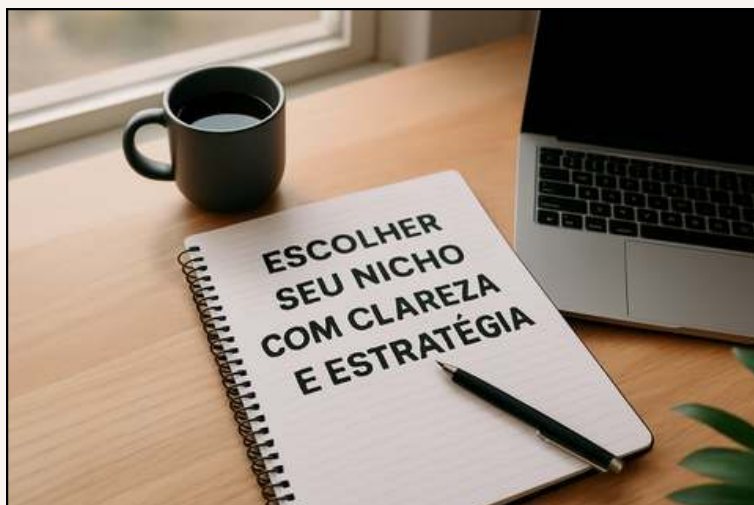
Pegue papel e caneta ou abra uma nota no celular — e responda:

1. PAIXÃO

- Que temas você ama falar, estudar, ensinar?
- Que tipos de pessoas você tem prazer em ajudar?
- Com quais dores você se conecta naturalmente?

💡 Dica: geralmente, sua paixão está ligada a algo que você viveu, conquistou ou ainda está conquistando.

CAPÍTULO 4



2. POTENCIAL DE LUCRO

- Essa dor é urgente o suficiente para alguém pagar por uma solução?
- Esse público tem poder de investimento?
- Já existem outros profissionais faturando nesse nicho?

🕒 **Lembre: um nicho com muito amor, mas sem demanda ou dinheiro, vira hobby — e não negócio.**

3. DIFERENCIAL COMPETITIVO

- O que só você pode oferecer, da forma como você oferece?
- Existe algum ponto cego no mercado que você enxerga com clareza?
- O que você sabe fazer muito bem feito e que tem autoridade nesse tema?

🕒 **Spoiler: o que você sabe e o que você tem na sua bagagem é o seu maior diferencial.**

Agora olhe para as suas respostas e busque o **ponto de interseção entre os 3 círculos.**

Onde houver **conexão, lucro e identidade**, provavelmente está o seu nicho ideal.

Conclusão e Próximo Passo



O nicho é só o começo. O que você vai fazer daqui pra frente é o que realmente importa.

Você chegou até aqui porque sabe que não nasceu pra viver uma vida morna.

Você sabe que existe algo dentro de você que **grita por liberdade, por expressão, por impacto.**

E agora, você tem em mãos um mapa com alguns dos nichos mais lucrativos do mercado — e um processo validado para começar a escolher aquele que faz sentido pra você.

CAPÍTULO 5

Mas deixa eu te contar um segredo:

Não é o nicho que te faz faturar 100k ou mais.

**É a clareza, a estratégia e a coragem de se posicionar com verdade.
É você deixar de esperar o momento perfeito e começar agora.**

É parar de só viver sonhando e passar a **construir a vida que você nasceu pra viver.**



E é exatamente isso que te ensinamos a construir dentro da nossa formação:

☀ **Como Criar Sua Consultoria de Sucesso do Zero aos 100K**

Se você quer:

- Estruturar sua consultoria com segurança e inteligência;
- Sair da ideia e construir um negócio real, do seu jeito;
- Ser reconhecido(a) pelo seu talento e faturar de forma previsível;
- Criar uma oferta magnética, bem estruturada e que feche clientes de alto valor;

Te convido a dar este próximo passo com segurança: **QUERO MINHA VAGA**

****Você não precisa de mais uma ideia.**

Você precisa de um plano.**

Este Guia te mostrou que existem nichos específicos, lucrativos e reais.

Que existe espaço no mercado para quem se posiciona com estratégia.

E principalmente: **que você não precisa bater cabeça tentando empreender.**

Você pode seguir um modelo validado e ter um negócio que te permita ter a vida que deseja e ser bem pago(a) pelo seu conhecimento. Você pode iniciar sua jornada de transformação com liberdade, clareza e direção.

Mas nada disso acontece apenas lendo.

Acontece quando você escolhe sair da fase do “estou pensando” e entra na fase do “estou construindo”.

Espero que você tome a decisão que realmente vai te fazer feliz!

Conte sempre comigo,

Juliana Paes Garcia
Devolvi Meu Crachá



@DEVOLVIMEUCRACHA