

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS — PORTFÓLIO
DO ESTÚDIO

Trabalhos Selecionados e Capacidades

Um projeto de dezesseis semanas para dimensionar, selecionar e construir o modelo operacional para a estratégia de expansão de mercado da Castview Manufacturing.

01

Sobre o estúdio

Um diagnóstico de dezesseis semanas que dimensiona três caminhos de crescimento para a Castview Manufacturing, recomenda um deles e constrói o modelo operacional para executá-lo — seguido de um contrato de suporte à execução.

Como trabalhamos

A equipe de liderança da Castview Manufacturing passou a maior parte de um ano debatendo três caminhos distintos para mercados adjacentes — uma linha de peças de reposição, uma oferta de fabricação de marca própria e a aquisição de uma concorrente regional menor — sem uma estrutura compartilhada para compará-los. Cada caminho tem um defensor interno vocal e nenhum conjunto de números acordado, o que travou a decisão por dois ciclos consecutivos do conselho.

A Northfield Strategy Partners propõe um projeto de dezesseis semanas que dimensiona os três caminhos segundo os mesmos critérios de mercado, financeiros e operacionais, recomenda um deles e constrói o modelo operacional — desenho organizacional, KPIs, plano de capital — necessário para executá-lo. As seções abaixo apresentam a abordagem, o escopo, o cronograma e o investimento.

■ 01

90+

PROJETOS DE
ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO
CONDUZIDOS

■ 02

**US\$ 3,2
bi**

DECISÕES DE CAPITAL
APOIADAS

■ 03

16 sem.

DO DIAGNÓSTICO À
DECISÃO DO CONSELHO



■ FIG. 01. UM PROJETO DE DEZESSEIS SEMANAS PARA DIMENSIONAR, SELECIONAR E CONSTRUIR O MODELO OPERACIONAL PARA A ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO DE MERCADO DA CASTVIEW MANUFACTURING.

realmente pudemos colocar em prática, em vez de mais um memorando de opções. Dezesesseis semanas, uma recomendação clara.

MARGUERITE IYER

■ 01

Dimensionamento de mercado

Dimensionamento dos três caminhos de crescimento usando os próprios dados de mercado e financeiros da Castview.

■ 02

Modelagem financeira

Construção de um modelo de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho sob premissas comuns.

■ 03

Seleção de caminho

Comparação dos caminhos em relação a tamanho de mercado, capital, ponto de equilíbrio e adequação organizacional.

■ 04

Desenho do modelo operacional

Design da estrutura organizacional e das funções para executar o caminho selecionado.

■ 05

Estrutura de KPIs

Definição do conjunto de KPIs de liderança para acompanhar a execução em relação ao plano.

■ 06

Sequenciamento do plano de capital

Escalonamento do plano de capital em relação aos marcos de execução.

O que um projeto típico inclui

REF.	ITEM	ESPECIFICAÇÃO	ESFORÇO	RAZO	PREÇO UNIT
SPC-01	Levantamento de dados e dimensionamento de mercado	Levantamento de dados financeiros e modelo de dimensionamento, três caminhos de crescimento	4	4 sem.	\$11,000 / wk
SPC-02	Modelagem financeira e de capital	Modelo de necessidade de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho	4	4 sem.	\$12,500 / wk
SPC-03	Seleção de caminho e recomendação	Análise comparativa e sessões de revisão com a liderança	3	3 sem.	\$9,000 / wk
SPC-04	Desenho do modelo operacional	Desenho organizacional e plano de transição de funções	2	2 sem.	\$13,000 / wk
SPC-05	Framework de KPIs e plano de capital	Conjunto de KPIs de liderança e plano de capital faseado	1	13 de julho de 2026	\$21,000

As especificações são fixadas no momento da aceitação; qualquer alteração é tratada por meio do processo de controle de mudanças definido neste documento.

■ 01

Uma única estrutura de avaliação

Os três caminhos de crescimento dimensionados pelos mesmos critérios de mercado, capital, ponto de equilíbrio e organização.

■ 02

Seus dados, não benchmarks

O modelo financeiro é construído sobre os próprios números da Castview, para que resista ao escrutínio do conselho.

■ 03

Um plano que você pode executar

A recomendação vem acompanhada de um modelo operacional, uma estrutura de KPIs e um plano de capital em fases.

Registros, coberturas e garantias

CREDENCIAL	ÓRGÃO EMISSOR	REFERÊNCIA	ESCOPO	STATUS
Entidade registrada	Registro de empresas, Estados Unidos	Northfield Strategy Partners LLC	Nome fantasia e identidade jurídica	Ativo
Registro fiscal	Autoridade fiscal, Estados Unidos	EIN 36-2938471	Todos os trabalhos faturados	Ativo
Seguro de responsabilidade civil profissional	Seguradora comercial	Disponível mediante solicitação	Consultoria de Estratégia de Crescimento	Renovado anualmente
Seguro de responsabilidade civil geral	Seguradora comercial	Disponível mediante solicitação	Trabalhos no local e nas instalações do cliente	Renovado anualmente
Filiação a entidade de classe	Associação setorial, Estados Unidos	Disponível mediante solicitação	Código de conduta e canal de reclamações	Em situação regular

Certificados e apólices são fornecidos mediante solicitação e reemitidos para Castview Manufacturing mediante solicitação a qualquer momento durante o contrato.

Qual modelo combina com você

	DIAGNÓSTICO	DIAGNÓSTICO + SUPORTE À EXECUÇÃO	PARCEIRO ESTRATÉGICO
Preço	\$185,000	\$28,000/mo	\$45,000/mo
Escopo principal	Diagnóstico estratégico de dezesesseis semanas	Tudo do Diagnóstico	Tudo do Suporte à Execução
O que está incluído	Dimensionamento de mercado e modelo financeiro, todos os 3 caminhos	Revisão mensal do progresso de execução	Líder de estratégia integrado no local
Entrega	Modelo operacional e estrutura de KPIs	Reprevisão trimestral do plano de capital	Participação e preparação em reuniões do conselho
Suporte pós-entrega	Apresentação de recomendação pronta para o conselho	Acesso direto ao sócio para decisões	Ciclo anual de renovação de estratégia

Os preços estão em USD e não incluem o imposto sobre vendas de Illinois (serviços de consultoria de gestão isentos). As opções podem ser combinadas ou escalonadas; a recomendação para Castview Manufacturing está destacada na seção de preços.

Iniciar um projeto

Todo projeto começa com uma conversa sobre o que você realmente quer mudar. Northfield Strategy Partners responde em até um dia útil.

APROVE ESTA PROPOSTA E PODEREMOS INICIAR O TRABALHO DE DIMENSIONAMENTO DE MERCADO NA SEMANA DE 30 DE MARÇO. RESPONDA A ESTE DOCUMENTO OU ENVIE UM E-MAIL PARA PARTNERS@NORTHFIELDSTRATEGY.COM.

Northfield Strategy Partners

partners@northfieldstrategy.com · +1 312 555 0175 · northfieldstrategy.com ·
Chicago, IL 60606