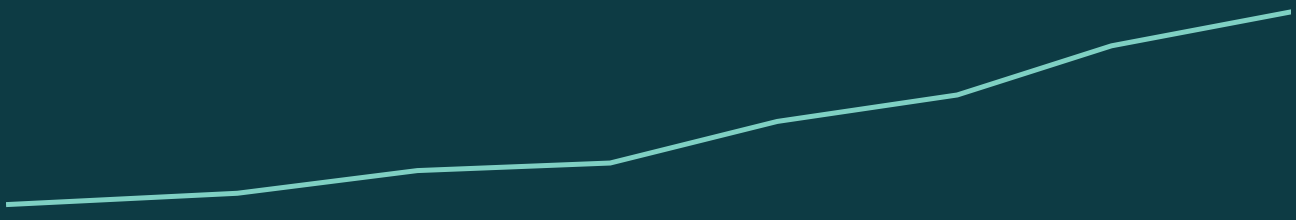
HB Growth

PROPOSTA COMERCIAL · CONSULTORIA HB

Sua empresa vendendo mais e melhor.

Consultoria de negócios e vendas, do primeiro contato ao pós-venda. Uma estratégia feita para o seu negócio, com acompanhamento de perto.



Crescimento com método.

Uma empresa do **Grupo Hanes Ben**

01 · QUEM SOMOS

Primeiro a venda, depois o anúncio

A maioria das empresas investe em anúncio e perde o cliente no caminho: demora para responder, não acompanha quem pediu orçamento, não volta a falar com quem já comprou. A Consultoria HB arruma o processo de venda para que cada cliente que chega tenha mais chance de comprar.

Antes de trazer mais clientes, venda melhor para quem já chega.

O que nos diferencia

Não entregamos um relatório e vamos embora. Lemos o seu processo setor por setor, escrevemos o plano e colocamos em prática junto com o seu time, mês a mês.

De onde vem o método

O método da HB Growth foi criado e testado dentro do Grupo Hanes Ben, por quem dirige o comercial da rede no dia a dia. Não é teoria de agência: é o que funciona numa empresa que vende todo dia.

PARA QUEM É

- Empresas de serviço e comércio que já vendem e querem vender mais.
- Negócios que vendem por WhatsApp, Instagram, telefone ou atendimento presencial.
- Redes, sociedades e franquias que precisam de um mesmo padrão de venda em todas as unidades.

02 · QUEM ESTÁ POR TRÁS

Experiência de grandes contas, testada na própria empresa

FUNDADOR

Carlos Eduardo de Faveri Filho

Fundador da HB Growth · Cofundador e diretor executivo do Grupo Hanes Ben

Antes de fundar a HB Growth, o Carlos trabalhou no grupo América Movil, nas empresas Claro e Embratel. Atuou no atendimento comercial e na consultoria de tecnologia para grandes empresas do mercado, entre elas:

- **Grupo Renault-Nissan**
- **Grupo Boticário**
- **Grupo Santa Cruz**

Também participou de projetos e negociações internacionais.

Depois, foi um dos fundadores do Grupo Hanes Ben, onde dirige o comercial e onde criou o Método HB.

CASO · GRUPO HANES BEN

O método em uma rede que vende todo dia

5	24 h	+94%	+30 mil
unidades em Curitiba e região	de agendamento pelo WhatsApp	de retenção de clientes	clientes atendidos

Um roteiro de atendimento seguido por todas as unidades e um WhatsApp que agenda 24 horas por dia.

Consultoria HB: arrumar a venda, setor por setor

A parte do Método HB que fica dentro da sua empresa: do primeiro contato do cliente ao pós-venda. Sem anúncio e sem conteúdo, para quem quer vender melhor com os clientes que já chegam.

1

DIAGNÓSTICO

Entender

Conhecemos como o seu negócio funciona e como ele vende hoje. Analisamos setor por setor: captação, atendimento, proposta, fechamento e pós-venda. No fim do primeiro mês você recebe um plano escrito, com o que mudar e em que ordem.

2

VENDAS

Converter

Colocamos o plano em prática junto com o seu time. Roteiro de atendimento para WhatsApp, telefone e balcão, acompanhamento de quem pediu orçamento, melhoria dos canais de venda que você já tem e criação dos que faltam.

3

BASE DE CLIENTES

Reter

O cliente mais barato é o que já comprou. Organizamos a sua base em grupos e escrevemos as mensagens de retorno, reativação e indicação para a sua equipe enviar.

4

CRESCIMENTO

Expandir

Quando você precisar, um estudo de expansão: cidade ou região para abrir, custo médio por lead e previsão de verba de marketing para lançar um produto, serviço ou unidade.

Uma reunião por mês com você. Revisamos o que foi feito, o que o time aplicou e o que muda no mês seguinte. Com mais de uma unidade, cada uma é avaliada separada.

O que acontece depois que você contrata

O primeiro mês é de diagnóstico. No fim dele, você tem o plano de vendas escrito e as primeiras mudanças já em teste no atendimento.

SEMANA 1

Conhecer

Reunião de início, conversa com quem vende e acesso às conversas e à lista de clientes. Metas combinadas com você.

SEMANA 2

Analisar

Leitura setor por setor: tempo de resposta, roteiro, proposta, acompanhamento e base de clientes.

SEMANA 3

Planejar

Plano de vendas escrito, com o que mudar e em que ordem, e o roteiro de atendimento.

SEMANA 4

Começar

Primeiras mudanças no atendimento e a base separada em grupos para a primeira rodada de reativação.

O que você precisa ter

- Uma pessoa do seu time como ponto de contato com a HB Growth.
- Acesso às conversas de atendimento (WhatsApp, Instagram ou outro canal) e à lista de clientes, mesmo que seja uma planilha.
- Participação de quem vende nas conversas do diagnóstico e na aplicação do roteiro.

O que nós garantimos

- Entrega de tudo o que está nesta proposta, no prazo combinado.
- Plano de vendas escrito no fim do primeiro mês.
- Uma decisão clara por mês: o que manter, o que mudar e por quê.

Não prometemos número de clientes nem de faturamento. Nenhuma empresa séria consegue garantir isso. Montamos a estratégia com você e acompanhamos de perto; as metas são combinadas na reunião de início.

05 · O QUE ESTÁ INCLUSO

Tudo o que entra na Consultoria HB

FRENTE	ENTREGA
Diagnóstico	Leitura do negócio setor por setor (captação, atendimento, proposta, fechamento e pós-venda) e plano de vendas escrito no primeiro mês.
Vendas	Roteiro de atendimento para WhatsApp, telefone e balcão, acompanhamento de orçamentos, melhoria dos canais de venda que você tem e criação dos que faltam.
Base de clientes	Base organizada em grupos e mensagens prontas de retorno, reativação e indicação, com revisão a cada rodada.
Estudo de expansão	Quando você precisar: cidade ou região para expandir, custo médio por lead e previsão de verba de marketing para lançar um produto, serviço ou unidade.
Acompanhamento	Reunião mensal de estratégia. Com mais de uma unidade, leitura separada por unidade.

Serviços adicionais

Quando o seu negócio precisar, com parceiros de confiança, contratados à parte:

- **Tecnologia e sistemas:** CRM, ChatBot e automação para os canais de venda.
- **Jurídico:** consultoria e mapeamento jurídico com advogado parceiro, R$ 250 por mês, contratado e pago direto a ele.

Não está incluso

- Tráfego pago, posts de Feed, Stories e Reels e o relatório de anúncios. Estão no Método HB.
- Serviços dos parceiros de tecnologia e jurídico.
- O envio das mensagens para a base: entregamos a lista e o texto, e a sua equipe envia.

06 · INVESTIMENTO

Um valor fixo, com tudo dentro

CONSULTORIA HB · MENSAL

R$ 500 por mês

Diagnóstico, plano de vendas, roteiro de atendimento, base de clientes, estudo de expansão e reunião mensal. Valor de entrada: quem fechar contrato até julho de 2027 mantém este valor fixo.

Quer o marketing junto? Troque pelo Método HB: R$ 750 por mês no total, com a consultoria já incluída. Os planos não se somam.

Condições

- Contrato mínimo de 3 meses. É o tempo para o método mostrar resultado.
- Depois disso, você pode cancelar com 30 dias de aviso.
- Reajuste só depois de 15 meses de contrato, pelo índice que você escolher na assinatura (IPCA, INPC ou IGP-M).
- Todo material feito para você é seu: plano, roteiros, mensagens e listas. A HB Growth não fica com nenhum direito sobre eles.
- Serviços adicionais de tecnologia e jurídico são contratados à parte.

Próximo passo

Uma conversa de 30 minutos, sem custo, para entender o seu negócio e ver se a Consultoria HB faz sentido para você.

WhatsApp (41) 98867-6459

E-mail adm@hanesben.com.br

Instagram @hbgrowthoficial

Esta proposta descreve o serviço padrão da Consultoria HB. O escopo final, as datas e os acessos são confirmados no contrato. Valor fixo para contratos fechados até julho de 2027.