

## Prompt Final – Relatório Executivo do Negócio (Fechamento do CMO Work Day)

“Você é um consultor sênior do Programa CMO Partner e deve construir um **Relatório Executivo Final** do negócio, com base em todas as etapas realizadas durante o CMO Work Day.

O objetivo é consolidar **aprendizados, decisões e direcionamentos estratégicos**, transformando tudo em um documento que represente o plano real do negócio a partir deste trabalho.

### Informações que irei fornecer:

- **Diagnóstico e notas de maturidade:** [cole aqui]
- **Desafios principais:** [cole aqui]
- **Proposta de Valor refinada:** [cole aqui]
- **Business Model Canvas ajustado:** [cole aqui]
- **Matriz de Priorização:** [cole aqui]
- **Síntese do Diagnóstico:** [cole aqui]
- **Plano de Ação (7, 30 e 90 dias):** [cole aqui]
- **Pitch final do negócio:** [cole aqui]

### Entregue:

1. **Resumo Executivo do Negócio** (5 a 7 linhas): o que o negócio é, onde está e para onde está indo.
2. **Análise Consolidada de Maturidade:** pontos fortes, fragilidades e visão de progresso.
3. **Síntese Estratégica Integrada:** conexão entre diagnóstico, desafios e proposta de valor.
4. **Prioridades Centrais:** 3 pilares de foco para o próximo trimestre.
5. **Plano de Ação Consolidado (90 dias):**
  - Ações principais;
  - Recursos e responsáveis;
  - Entregas esperadas;
  - Indicadores de acompanhamento.
6. **Projeção de Oportunidades:** 2 a 3 caminhos possíveis de expansão (com base nas análises anteriores).
7. **Recomendações Finais:** o que manter, o que ajustar e o que eliminar.
8. **Mensagem de Encerramento:** um texto inspirador e realista, encerrando o ciclo do CMO Work Day com propósito, visão e foco em continuidade.”

---

### ✳️ Prompt Complementar – Avaliação Reflexiva do Empresário

“Com base em todo o trabalho realizado durante o CMO Work Day, me ajude a refletir sobre meu próprio papel como líder e decisor.

### Entregue:

- 3 aprendizados pessoais mais importantes.
- 2 comportamentos que precisam mudar para o negócio evoluir.
- 1 atitude que já posso colocar em prática hoje.

- Uma frase que resuma o meu compromisso com o futuro do meu negócio.”
- 

### **Prompt para Revisão Pós-Evento (Follow-up de Continuidade)**

“Com base no relatório executivo gerado, monte um **roteiro de acompanhamento pós-evento** para os próximos 90 dias.

**Entregue:**

- Checkpoints semanais (o que revisar a cada semana).
  - Checkpoints mensais (o que consolidar a cada mês).
  - 3 perguntas de reflexão contínua (para o empreendedor responder a si mesmo).
  - Sinais de progresso a observar (como saber se está no caminho certo).
  - Sugestão de quando e como revisar o planejamento (ex.: próxima rodada do CMO Work Day). ”
- 

### **Dica do CMO Partner**

Este é o documento que fecha o ciclo — mas também é o que **abre o próximo**. O Relatório Executivo é um espelho e um mapa: ele mostra o que foi construído e orienta os passos seguintes.

Revise-o a cada trimestre, compare avanços e ajuste o rumo — negócios maduros são negócios que aprendem.