

INSIGHT PRIME HN | CRESCIMENTO & VALOR

O crescimento que sua empresa ainda não monetiza.

Como criar novas fontes de receita a partir dos ativos que você já possui — sem depender exclusivamente de conquistar novos clientes.

Por Viviane Faustini
Executiva de desenvolvimento institucional, estrategista e mentora

Edição especial • Curitiba • Setembro 2026

A PERGUNTA QUE MUDA A ESTRATÉGIA

E se o próximo crescimento já estiver dentro da sua empresa?

Durante muitos anos, ouvi a mesma pergunta de empresários: “Como eu vendo mais?”

A resposta quase sempre seguia o mesmo caminho: precisamos de mais clientes. A partir daí, vinham mais marketing, mais vendedores e, conseqüentemente, mais investimentos.

Mas, acompanhando empresas, startups, projetos de inovação e negócios em diferentes estágios de maturidade, percebi algo que merece uma segunda leitura.

“Antes de buscar novos clientes,
vale a pena perguntar:
quanto valor sua empresa gera hoje para quem já
compra de você?”

O ponto cego

Muitas empresas conhecem profundamente o produto que vendem, mas ainda não mapearam todo o valor que poderiam entregar ao mesmo cliente. É aí que surge uma oportunidade estratégica: construir camadas de valor ao redor do negócio principal.

A lógica muda de “o que mais podemos vender?” para “que outros problemas relevantes podemos resolver para quem já confia em nós?”

Essa mudança de perspectiva pode abrir espaço para novas receitas, maior retenção, diferenciação e relações comerciais mais profundas.

AS 7 CAMADAS DE VALOR

Não é apenas sobre vender mais. É sobre **entregar mais valor.**

01**SERVIÇOS COMPLEMENTARES**

Soluções que ajudam o cliente a performar melhor, economizar tempo, ganhar conveniência ou reduzir custos.

02**EXPERIÊNCIAS**

Jornadas desenhadas para atrair, reter e engajar — transformando uma compra em uma relação de valor.

03**CONHECIMENTO**

Conteúdo, capacitação e inteligência que ajudam o cliente a tomar decisões melhores e fazer melhor o que já faz.

04**RELACIONAMENTO**

Proximidade, acompanhamento e confiança como ativos econômicos — não apenas como atributos de atendimento.

05**COMUNIDADES**

Ambientes que conectam clientes, fortalecem pertencimento e podem transformar consumidores em divulgadores orgânicos.

06**PARCERIAS**

Alianças que ampliam alcance, criam ofertas combinadas e permitem acessar novos clientes e mercados.

07**TECNOLOGIA**

Ferramentas que automatizam, escalam e tornam a entrega de valor mais eficiente e replicável.

O princípio é simples: o cliente pode entrar pela compra de um produto, mas permanece pela soma de valor que encontra ao redor dele.

DO PRODUTO À PLATAFORMA DE VALOR

Talvez sua próxima receita não exija um novo produto.

Uma empresa pode ter ativos que ainda não aparecem no seu faturamento: conhecimento, base de clientes, marca, relacionamentos, canais, comunidade, dados, processos, reputação, parceiros e capacidade operacional.

A questão estratégica é descobrir quais desses ativos podem ser convertidos em novas propostas de valor — sem perder o foco do negócio principal.

O que nossos clientes pedem além do que já vendemos?	Demandas latentes e serviços complementares.
Que conhecimento acumulamos e ainda não transformamos em oferta?	Produtos de conhecimento, capacitação ou advisory.
Que relacionamento já construímos e pode gerar novas conexões?	Comunidades, parcerias e novos canais.
Onde a tecnologia poderia reduzir esforço e aumentar escala?	Automação, recorrência e eficiência operacional.
O que faz o cliente permanecer conosco depois da primeira compra?	Retenção, experiência e elementos de fidelização.

INSIGHT

O crescimento pode acontecer em duas direções: horizontalmente, buscando novos clientes, e verticalmente, aprofundando o valor entregue aos clientes que a empresa já conquistou.

A IDEIA POR TRÁS DAS CAMADAS DE VALOR

Enxergar diferente aquilo que você já tem.

Estes são os fundamentos do crescimento por Camadas de Valor: olhar para a empresa não apenas como uma operação que vende produtos ou serviços, mas como um conjunto de ativos que pode gerar valor de diferentes formas.

A próxima oportunidade de crescimento talvez não esteja em lançar algo novo. Talvez esteja em transformar ativos existentes em novas experiências, relações, soluções e fontes de receita.

VIVIANE FAUSTINI

Executiva de desenvolvimento institucional, estrategista e mentora

Atuação em inovação, novos negócios, desenvolvimento empresarial e construção de valor. Criadora da metodologia Camadas de Valor, voltada a ajudar empresas a identificar novas fontes de receita a partir dos ativos que já possuem.

Onde negócios se encontram para crescer.

A Prime HN Partners atua na interseção entre estratégia, valor, capital e expansão — conectando empresários a decisões estruturantes para o próximo ciclo do negócio.

www.primehnpartners.com.br