

DIAGNÓSTICO & BUSINESS CASE

Do As-Is ao Business Case com ROI

O método MK para transformar a dor difusa da operação em um plano de investimento com ganho quantificado, payback e roadmap.

Material Mais Kapital · **Diretores e C-level** · 2026

Opinião não move investimento. Número move.

A maior parte dos projetos de operação morre na fase da intuição: todo mundo sente que há ineficiência, ninguém dimensiona. O diagnóstico MK fecha essa lacuna — mede o As-Is, prioriza as dores por impacto e devolve um business case que a diretoria aprova.

O método em 4 etapas

- 1

As-Is. Retrato da operação com dado real: custo, lead time, nível de serviço, ocupação, retrabalho.
- 2

Matriz de dores priorizada. Cada oportunidade pontuada por impacto, confiança e esforço (ICE Score).
- 3

Business case. Investimento (CAPEX + OPEX), ganho quantificado com baseline, ROI, payback e NPV.
- 4

Roadmap. Sequência de ondas — quick wins primeiro, estruturantes depois — com metas declaradas.

A matriz de priorização (ICE)

CRITÉRIO	PERGUNTA	ESCALA
Impacto	Quanto o ganho move o resultado?	1 a 5
Confiança	Quão certo é o ganho estimado?	1 a 5
Esforço	Quanto custa e demora capturar?	1 a 5 (inverso)

Por que ICE. Prioriza pelo retorno por unidade de esforço — evita o erro comum de começar pelo projeto mais visível em vez do mais rentável.

O que você recebe

- ☐ Diagnóstico As-Is com baseline quantificado de cada KPI crítico.
- ☐ Matriz de dores priorizada por ICE Score.
- ☐ Business case com investimento, ROI, payback e cenários (otimista/base/pessimista).
- ☐ Roadmap de execução em ondas, com metas e responsáveis.



Vamos medir a sua operação?

GONZALO FERREYRA · LÍDER SUPPLY CHAIN & OPERAÇÕES

WhatsApp +55 11 96903-7268 · aponte a câmera no QR

E-mail gonzalo@maiskapital.com · Site maiskapital.com

Medimos antes de opinar, e executamos antes de prometer.