

SEU NEGÓCIO JÁ É UMA EMPRESA:

Comporte-se como líder.

Descubra o MÉTODO COROA.

Autores:

Guilherme Freitas

Erika Vitorino

1ª EDIÇÃO - 2026

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
PARTE I - ANTES DO MÉTODO	13
<i>Movimento 1. A mina de ouro que poucos conhecem</i>	<i>16</i>
<i>Movimento 2. O erro que trava a maioria dos empresários</i>	<i>24</i>
<i>Movimento 3. Coragem constrói autoridade</i>	<i>30</i>
PARTE II - O MÉTODO COROA	37
<i>Por que empresas fracassam mesmo tendo bons produtos.....</i>	<i>44</i>
O produto é um evento, a empresa é um sistema	45
Os quatro pontos cegos que derrubam empresas em crescimento	46
Por que o empresário não enxerga o problema.....	48
<i>As cinco letras que separam o negócio da empresa</i>	<i>51</i>
As cinco pontas da coroa.....	52
Por que cinco letras, e não outros modelos.....	53
A escolha pelos verbos.....	56
Um entregável por letra	57
O tempo de aplicação	58
O que você não encontrará nos próximos capítulos	59
Exercício: três expectativas escritas antes de começar.....	60
O raio-X que ninguém faz.....	62
Como catalogar em três movimentos	65
O que a planilha revela, mesmo vazia.....	69
Exercício: a planilha de 72 horas.....	69
Cinco territórios, nenhum abandonado.....	71
Os cinco territórios universais.....	72
Como preencher a quarta coluna.....	74
O organograma como consequência.....	75
Da classificação ao diagnóstico	78

Exercício: a quarta coluna da verdade	78
Onde o fundador deixa de ser gargalo	80
Os dois tipos de acúmulo	81
A transição que importa	82
A redistribuição em quatro decisões	83
O protocolo de transferência em três fases	84
O que redistribuir revela	87
Exercício: as dez transferências prioritárias	88
O papel que protege quem o escreveu	90
Os quatro documentos estruturantes	91
Regimento Interno	92
Manual Setorial	92
Procedimento Operacional Padrão, o POP	93
Manual Individual	94
Quem escreve cada documento	94
Quem pode alterar cada documento	95
Governança de exceções	98
O valor real da documentação	101
Exercício: o primeiro POP em trinta minutos	102
A coroa que não oxida	103
O ciclo semestral	104
As quatro perguntas do ciclo	105
A integração com tecnologia	106
Versionamento empresarial	107
A coroa que brilha	110
Exercício: agende o primeiro ciclo antes de fechar o livro	111
<i>Sete meses na Clínica Lumière, uma transformação real</i>	112
O ponto de partida	113
Linha do tempo em sete meses	114
Mês sete, o marco silencioso	115
O que mudou permanentemente	116
O que a Clínica Lumière ensina	119
Exercício: o mês zero da sua empresa	120
<i>Os cinco erros que destroem a coroa</i>	121

Primeiro erro, catalogar só o visível	122
Segundo erro, organizar só no papel.....	123
Terceiro erro, delegar sem sistema	123
Quarto erro, oficializar com copiar e colar.....	124
Quinto erro, aprimorar sem cadência	125
A lógica dos cinco erros.....	126
Quando um erro se combina com outro.....	127
Uma coroa inacabada ainda pode ser completada.....	128
Resultados consolidados nos três casos.....	129
Encerramento da Parte II	130
Diagnóstico da Parte II: aplicação do Método COROA	131

PARTE III - A CAMADA TECNOLÓGICA 133

<i>Inteligência artificial: o copiloto que ninguém demite.....</i>	<i>134</i>
A mudança de papel do empresário	134
Os usos que de fato movem o ponteiro	135
A arte e a técnica de escrever prompts.....	137
Governança, sigilo e validação humana	139
O que adotar primeiro, em ordem pragmática	140
O impacto setorial que já é visível	142
Exercício: a primeira entrada da sua biblioteca de prompts.....	143
<i>Quando a empresa responde: automação e comunicação inteligente.....</i>	<i>144</i>
Por que automatizar.....	144
Os três níveis da comunicação empresarial	146
O fluxo mínimo de automação por canal	147
Orquestração: a ferramenta que conecta tudo.....	149
Integrando IA e automação.....	150
O risco de automatizar o que ainda não está claro.....	151
O porte da empresa e o grau adequado de automação	152
Exercício: a primeira automação movida pela dor.....	154
<i>O código-fonte invisível da sua empresa.....</i>	<i>156</i>
A metáfora que organiza a evolução da empresa	156
O fluxo mínimo viável.....	157
Versionamento empresarial: a convenção dos três números	159

Ferramentas: de gratuitas e simples a pagas e integradas	161
Governança: quem decide o que vira versão	162
Classificador de impacto: como o escritório implementou o sistema	163
Auditoria, rollback e a evolução que se torna visível	165
O caso de uma clínica e uma empresa de serviços	168
Três princípios para adaptar à sua empresa	169
A empresa que aprende como um organismo vivo	170
Exercício: versão 1.0.0 afixada até o fim da semana	171
Diagnóstico da Parte III: tecnologia e eficiência	171
PARTE IV - A CAMADA JURÍDICA.....	173
<i>O erro jurídico que destrói empresas promissoras</i>	<i>174</i>
Advogado de emergência versus jurídico estratégico	175
Os três territórios do jurídico empresarial preventivo	176
Contratos que evitam problemas antes que eles apareçam	178
Estrutura societária: o contrato entre os donos.....	179
LGPD como território jurídico preventivo	181
O custo real do jurídico preventivo	182
<i>Blindagem empresarial</i>	<i>189</i>
Pessoa física e pessoa jurídica: duas realidades que não se confundem ..	190
Holding empresarial: quando faz sentido e quando não faz	191
Proteção patrimonial para sócios e administradores.....	193
LGPD e segurança de dados: blindagem digital.....	195
Quatro pilares de uma blindagem empresarial sólida	198
Diagnóstico da Parte IV: proteção jurídica	202
PARTE V - A CAMADA DE EXPANSÃO	204
<i>Como ideias de negócios realmente surgem.....</i>	<i>205</i>
O mito da ideia original	206
As quatro fontes reais de ideias de negócio.....	207
Acompanhar leis para encontrar oportunidades	209
Como validar ideias antes da maioria	210
<i>Reputação empresarial: o ativo que ninguém vê no balanço</i>	<i>213</i>

Autoridade digital: o novo capital intelectual	214
Prova social: o eco da experiência real dos clientes.....	215
Posicionamento de marca: o que sua empresa representa	216
Três erros que comprometem a reputação empresarial.....	217
Proteger o nome: o registro que guarda tudo o que foi construído	219
<i>A melhor estratégia de marketing</i>	<i>224</i>
O cardápio quase infinito de estratégias.....	225
Por que foco vence dispersão	226
A melhor estratégia é relativa, mas nós temos uma convicção	227
Como transformar clientes em divulgadores	230
<i>Crescimento sem caos</i>	<i>233</i>
Três sinais de que o crescimento está fugindo do controle	233
Padronização antes da escala.....	235
O organograma real versus o organograma decorativo	236
O momento certo de expandir	237
A primeira delegação sem folha de pagamento.....	238
Estruturas que sustentam crescimento.....	243
<i>Franchising, transformando empresas em redes</i>	<i>246</i>
Quando um negócio está pronto para franquear	247
O que diferencia franquias fortes de franquias frágeis	249
Padronização, marca e replicação de modelo	250
Como o franchising acelera expansão com controle.....	251
Diagnóstico da Parte V: reputação, escala e expansão	253
Leitura integrada: total de 0 a 100 pontos	254
PERGUNTAS E RESPOSTAS DOS AUTORES.....	257
<i>Qual é o maior erro de empresários que estão começando?.....</i>	<i>258</i>
<i>Em quanto tempo, realisticamente, o Método COROA produz efeitos?.....</i>	<i>258</i>
<i>Dá para aplicar o Método COROA com poucos colaboradores?</i>	<i>259</i>
<i>Quando contratar um jurídico estratégico deixa de ser opcional?.....</i>	<i>260</i>
<i>A blindagem empresarial protege contra tudo?</i>	<i>260</i>

<i>Como saber se uma ideia de negócio vale mesmo a pena?</i>	<i>261</i>
<i>Por que tantos empresários bem-sucedidos profissionalmente fracassam?... 261</i>	
<i>Faz sentido investir em presença digital desde o primeiro mês da empresa? . 262</i>	
<i>Quando é hora de parar de fazer tudo sozinho?</i>	<i>263</i>
<i>Qual a diferença prática entre gestão e liderança?</i>	<i>263</i>
<i>Dá para franquear uma empresa pequena?</i>	<i>264</i>
<i>Se eu tivesse que recomeçar do zero hoje, qual seria o primeiro passo?.....</i>	<i>264</i>
<i>Quanto custa, realisticamente, um jurídico estratégico?</i>	<i>265</i>
<i>Quando devo migrar do Simples Nacional para o Lucro Presumido?</i>	<i>266</i>
<i>Como sei se a cultura da minha empresa está saudável ou doente?.....</i>	<i>267</i>
<i>A inteligência artificial vai substituir advogados, contadores e consultores? . 267</i>	
<i>Meu sócio não quer estruturar a empresa. O que faço?.....</i>	<i>268</i>
<i>Como lidar com a resistência da equipe?</i>	<i>269</i>
<i>Como reconhecer que estou em burnout e o que fazer?</i>	<i>270</i>
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	271
APÊNDICES	277
<i>Apêndice 1. Checklist do Método COROA.....</i>	<i>278</i>
C · Catalogar	278
O · Organizar	279
R · Redistribuir.....	279
O · Oficializar	280
A · Aprimorar.....	280
<i>Apêndice 2. Checklist de estrutura empresarial</i>	<i>281</i>
Estrutura societária e contratual.....	281
Estrutura trabalhista	281
Estrutura contratual com clientes e fornecedores	282

Estrutura tributária e fiscal.....	282
Estrutura de proteção de dados (LGPD).....	283
Estrutura de gestão e governança.....	283
<i>Apêndice 3. Modelo de organograma.....</i>	<i>284</i>
<i>Apêndice 4. Modelo de POP.....</i>	<i>286</i>
Template preenchível.....	286
1. O quê (What): objeto do POP.....	286
2. Por que (Why): finalidade do POP.....	287
3. Quem (Who): responsáveis envolvidos.....	287
4. Quando (When): periodicidade ou gatilho.....	287
5. Onde (Where): local de execução e registro.....	287
6. Como (How): passo a passo detalhado.....	288
7. Quanto (How much): indicadores e custos.....	288
Campo final: aprovação e controle de versão.....	288
<i>Apêndice 5. Dez decisões estratégicas do primeiro semestre.....</i>	<i>289</i>
Decisão 1. Natureza do vínculo dos colaboradores principais.....	290
Decisão 2. Regime de contratação dos novos entrantes.....	291
Decisão 3. Formato societário e acordo entre sócios.....	293
Decisão 4. Regime tributário e planejamento fiscal.....	294
Decisão 5. Marca, domínio e identidade digital.....	295
Decisão 6. Enquadramento dos contratos com clientes e fornecedores.....	297
Decisão 7. Conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados.....	298
Decisão 8. Política de preços e reajustes.....	299
Decisão 9. Expansão, franquia ou licenciamento.....	300
Decisão 10. Plano sucessório e continuidade.....	301
<i>Apêndice 6. Panorama de ferramentas no ano da edição.....</i>	<i>303</i>
GLOSSÁRIO.....	307
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	314
Legislação brasileira.....	314
Gestão, estratégia e empreendedorismo.....	315
Direito empresarial e societário.....	316

Tecnologia, inteligência artificial e automação	317
Reputação, marca e marketing digital	318
Franchising e expansão empresarial	318
SOBRE OS AUTORES	320
<i>Guilherme Freitas</i>	320
<i>Erika Vitorino</i>	321
<i>Vitorino & Freitas Sociedade de Advogados</i>	322