

Não está nos **segue**
no Instagram?
Siga aqui



WORKSHOP
MÁQUINA
DE **LUCROS**

Não está no
grupo de alunos?
Entre aqui



WORKSHOP

MÁQUINA DE LUCROS

Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador



Renan Kaminski

CMO e cofundador
da 4blue



EFEITOS COLATERAIS DO NOSSO TREINAMENTO NA SUA EMPRESA

- ✓ Mais Vendas
- ✓ Mais Lucro
- ✓ Um negócio menos dependente de você

ALINHAMENTOS RÁPIDOS

ALINHAMENTO SOBRE O TREINAMENTO

1

Você está a uma sacada de revolucionar o seu negócio

2

O aluno esforçado supera o aluno inteligente

3

NÃO é conteúdo de faculdade.
É vida real!

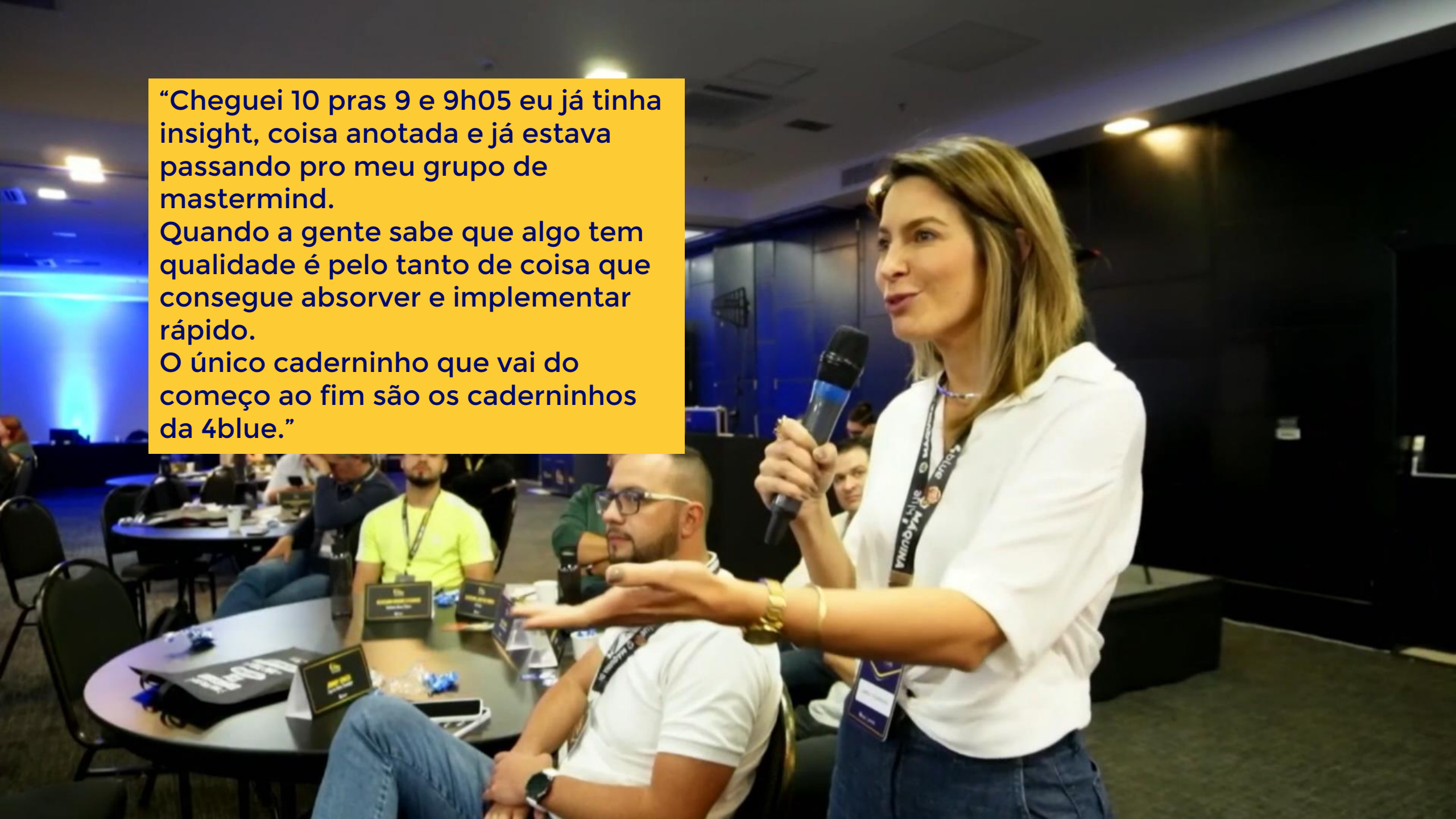
4

Imersões da 4blue são vendidas por R\$ 10k

“Cheguei 10 pras 9 e 9h05 eu já tinha insight, coisa anotada e já estava passando pro meu grupo de mastermind.

Quando a gente sabe que algo tem qualidade é pelo tanto de coisa que consegue absorver e implementar rápido.

O único caderninho que vai do começo ao fim são os caderninhos da 4blue.”



SOBRE HORÁRIOS

ALMOÇO

~12h30

RÁPIDO BREAK

~17H30

ENCERRAMENTO

21H00

***VIPs mentoria
extra 01/04, 10h30**

Sobre almoço

- Hotel – mais rápido, cômodo, mais caro
- Restaurantes por kg a duas quadras

**Água e café
disponíveis
aqui na sala**



O óbvio precisa ser dito: Evitar uso de celular durante o evento

Coloque no modo silencioso

Se precisar usar, saia da sala

Explique pra sua equipe que você está off hoje e que eles precisam resolver as questões da melhor forma possível

Nosso conteúdo...

Não é...

- × Superficial com palavras bonitas de motivação
- × Teoria que só funciona para grandes empresas
- × “Método milagroso” que vai te fazer enriquecer em pouco tempo
- × Cheio de devaneios e histórias sobre meus carros e minhas casas

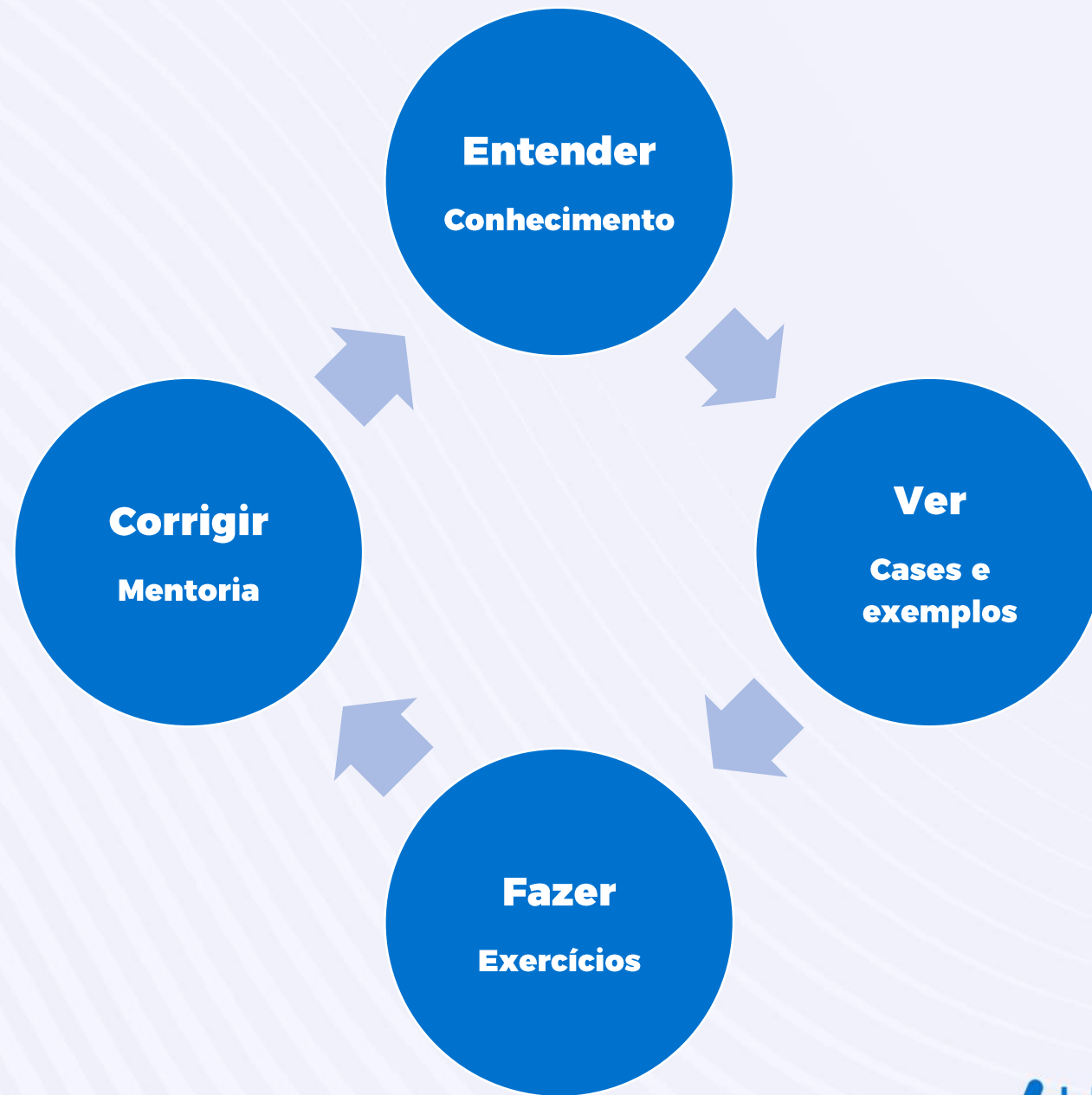
É...

- Técnico e profundo, mas muito prático
- Foi testado na vida real conosco e nossos clientes
- Maduro, com método, sem promessas milagrosas e nem atalhos suspeitos
- Estruturado, passo a passo, com centenas de slides e materiais extras

Tópicos que trabalharemos

- Diagnóstico de resultados
- Diagnóstico de gestão
- Definição de metas
- Planejamento Estratégico
- Gestão Financeira e análise dos números
- Liderança
- Cultura e gestão de pessoas
- Passo a passo do Reset Cultural
- Obstáculos de crescimento
- Como garantir a execução da estratégia
- Estruturação de processos
- *Pra quem estiver até o final:*
 - Política de Bonificação e Distribuição de Lucros
 - Criação de Plano de Ação
 - Mentalidade dos bilionários
 - Slides e materiais extras

Método em 4 passos



O conteúdo que passaremos será o mesmo.

Mas algumas pessoas vão tirar mais proveito e outras menos proveito...

Qual você vai ser?



**Nós vamos dar o melhor dos
nossos 50%.**

**Você pode escolher dar ou não
o melhor do seus 50%.**

Bora 100%?

**CONHECIMENTO +
AÇÃO =
RESULTADO**

Tire o elefante branco da sala



**Será que vão me vender
alguma coisa?!?!**



Não.
Nós vamos te dar a
OPORTUNIDADE de ter uma
Empresa
Máquina de Lucros



O QUE FAZ DAR RESULTADO?

DIRECIONAMENTO

IMPLEMENTAÇÃO

1

2

3

4

CONHECIMENTO

**ACONSELHAMENTO E
ACOMPANHAMENTO**



“Esses putos são vão ficar me vendendo coisa então...”

Eu quero que você continue meu cliente – não de curso, mas de **Consultoria**.

Para isso, eu preciso:

- Te entregar um treinamento incrível
- Que te faça pensar: “se um treinamento foi tão bom, imagina o acompanhamento completo”

E assim, alguns de vocês irão querer um acompanhamento para colocar tudo em prática.



**Por que resolvemos criar
este treinamento?**

Empresas que não adotam inteligência artificial já estão ficando para trás, alerta Genoma Partners

Home > Pop



Seu time



Seu signo

UOL Jogos



Economia

g1

POLÍTICA

continua em
ara 2026,

Eleições 2026: veja as principais datas e regras a um ano da votação

Presidente e governadores tomarão posse em 5 e 6 de janeiro de 2027, respectivamente; primeiro turno será em 4 de outubro; possível segundo

Por **Fernanda Vivas**, TV Globo — Brasília

04/10/2025 04h01 · Atualizado há um mês



Preço do petróleo dispara para aumento recorde após guerra no Oriente Médio

O barril da commodity superou os US\$ 119 durante a manhã, o maior valor desde 2022

EM TODA CRISE TEM EMPRESA QUE SE AFOGA E TEM EMPRESA QUE SURFA.

Quem vai ser você neste momento?

3 METAS PARA HOJE

- ✓ Clareza de onde está perdendo tempo e dinheiro sem nem perceber
- ✓ A rota, passo a passo, para profissionalizar sua gestão e, conseqüentemente, gerar mais vendas, mais lucro e criar um negócio menos dependente de você
- ✓ Ações simples e práticas para implementar e colher resultado nos próximos 2 meses

VOCÊS GOSTAM DE DINHEIRO?!





Imagine...

Olhar a conta bancária da empresa e enxergar mais de 6 meses de reserva financeira...

Saber que na virada do semestre uma generosa distribuição de lucros vai entrar na sua conta...

Lutar para vender mais, não porque precisa do dinheiro, mas para bater sua própria meta...

Chegar mais tarde na empresa e ver todos os funcionários a 1000 por hora, animados, motivados e produtivos...

Conseguir viajar de férias com a paz no coração de que tudo vai correr bem...

ISSO É SER DONO(A) DE UMA EMPRESA MÁQUINA DE LUCROS

- ✓ Cresce bem e de forma consistente as vendas;
- ✓ Funciona mesmo quando você está de férias;
 - ✓ Lucra mesmo em tempos de crise;
 - ✓ Onde você ganha mais e trabalha menos;
 - ✓ Tem uma equipe que performa e bate meta;
- ✓ Cresce sem se sentir sobrecarregado e nem abrir mão da família;

DE 2009 PARA CÁ PASSAMOS
DE UM FATURAMENTO DE

**R\$1.052,00/mês para
R\$1.224.857/mês**



**Apesar de ter
começado
MUITO pequeno,
nunca tivemos
prejuízo anual..**



 blue&co

 blue

 talents

yampa

Team
 you

✓ **Desde 2009**

✓ **Começamos sem dinheiro**

✓ **Hoje somos uma das principais referências em Gestão para PMEs**

✓ **+65 mil clientes**

✓ **Fat +20MM ano**

✓ **+80 Colaboradores (home office)**

✓ **3 negócios no grupo**

✓ **+9 milhões em anúncios**

✓ **+2 milhão em Mentorias, Consultorias, etc.**

NOSSOS SELOS

Great
Place
To
Work®

Certificada

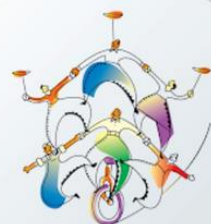
Mar/2023 - Mar/2024

BRASIL™



Empresa participante do

**SCALE
ENDEAVOR UP**



FINALISTA
MPE Brasil
PRÊMIO DE COMPETITIVIDADE
PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

2014

4blue NA MÍDIA

MONEY.FLASH

“ A 4blue criou um dos melhores softwares do mercado, o yampa: um sistema de inteligência financeira que, além de simplificar as finanças, mostra, de forma clara, o que ele precisa fazer para lucrar mais ”

EXTRA

“ Atendendo nas mais diversas áreas do Brasil, a 4blue se diferencia e alcança números impressionantes com os clientes: um aumento médio de 40% na Receita e 100% no Lucro Operacional. ”

ISTOÉ

“ 4blue: A empresa que já ensinou sobre finanças para mais de 2 milhões de empresários ”

Considering Investing in Brazil? Discover 5 Startups Poised to Become Unicorns in the Upcoming Years.

by Samantha Cornwell  – September 19, 2023 in Technology

4blue

Established in 2009, 4blue is a financial consultancy startup targeting small and medium-sized businesses. Beginning with a modest capital of less than R\$50 meant for business cards, it now provides online solutions for SMEs globally. With a track record of impacting over 4,000 individuals through consultancy, training over 30,000 through its courses and tools, and reaching 33 million with free content, 4blue shows immense promise. With clients from every Brazilian state and over 15 countries worldwide, 4blue could well be on its way to achieving unicorn status in the near future.



NOSSAS AULAS ESTÃO NAS PLATAFORMAS DE GRANDES PLAYERS DE MERCADO:



HENRIQUE FOGAÇA



MARCUS MARQUES



WENDELL CARVALHO



VICTOR DAMÁSIO



SABRINA NUNES



TATHI DEANDHELA



CONRADO ADOLPHO



CODIRECT



BIANCA HULMANN



MARCOS FREITAS



INSTITUTO SOAPER



MARCELO MARANI



HOTMART



SEBRAE



O NOVO MERCADO





Nossa missão é
CRIAR UM MUNDO ONDE
EMPREENDER VALE A PENA



**VAMOS TE AJUDAR A TER OS
2 RECURSOS MAIS ESCASSOS
DO MUNDO:**

TEMPO

DINHEIRO

**Parece bom demais pra ser
verdade?**

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros

PALESTRANTES GO MAMBERS

Valeska Bruzzi



Geronimo Theml



Marcelo Scandian



Julia Alcantara



Marcos Freitas



Thati Deândhela



Camila Tucunduva



Débora Alcantara



blue





Máquina de Lucros
X
Trituradora de Lucros

**COMO ESTÁ SUA EMPRESA
HOJE?**

PAPEL E CANETA NA MÃO!

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

- 1) Seu faturamento médio mensal
- 2) O % do seu lucro médio mensal
- 3) Calcule seu **LUCRO MÉDIO MENSAL**

Faturamento médio: 150.000

% de lucro: 6%

LUCRO MÉDIO MENSAL: 9.000

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

- 1) Seu faturamento médio mensal
- 2) O % do seu **LUCRO IDEAL**

Quanto de **Lucro** esperar?



SERVIÇOS
20% a 30%



COMÉRCIO
10% a 20%



INDÚSTRIA
7% a 12%

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

- 1) Seu faturamento médio mensal
- 2) O % do seu **LUCRO IDEAL**
- 3) Calcule seu **LUCRO MENSAL IDEAL**

Faturamento médio: 150.000

% de lucro: 20%

LUCRO IDEAL MENSAL: 30.000

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

**LUCRO IDEAL MENSAL - LUCRO MÉDIO MENSAL:
CUSTO DE INEFICIÊNCIA**

30.000-9.000

DIFERENÇA MENSAL: 21.000

252.000/ANO

**ESTE VALOR A MAIS HOJE
NA CONTA BANCÁRIA TE
DEIXARIA FELIZ?**

**ISSO É O QUE VOCÊ PERDE
POR FALHA NA SUA
GESTÃO**

MAS VOCÊ PODE IR ALÉM...
COMO ESTARIAM OS SEUS
NÚMEROS SE VOCÊ
ATINGISSE SUA META
IDEAL DE VENDAS E O
IDEAL DE LUCRO?

**MAS ESTA META NÃO VAI
ACONTECER SE VOCÊ
CONTINUAR REPETINDO AS
MESMAS COISAS QUE FAZ
HOJE.**

**VAMOS TE AJUDAR A TER OS
2 RECURSOS MAIS ESCASSOS
DO MUNDO:**

TEMPO

DINHEIRO

Qual foi a última vez que você tirou férias*?

*Férias = No mííínimo 10 dias off enquanto a operação está rodando



ue

**“Empresário sem
férias pode ser
comum, mas
está longe de
ser normal”**



A ausência de férias é sintoma de um problema mais profundo...

- Negócio extremamente dependente do sócio...
- As vendas são feitas, na maior parte, pelo dono...
- Não há boas vendas e/ou não há bom lucro...
- O dono da empresa centraliza demais e acredita que “se não for ele, não vai funcionar”...
- Não há previsibilidade de vendas, nem de custos, nem da operação...
- Ou seja, a empresa não funciona como uma “máquina”.

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros

“Tinham 8 anos que eu trabalhava naquela loucura, sem férias. Tirei 25 dias de férias viajando e a empresa funcionou e vendeu até mais quando eu estava de férias.”



**CONHECIMENTO +
AÇÃO =
RESULTADO**

**Quem tem meta clara de
Vendas / Faturamento?
E de Lucro?**



Aleks Avalca

CEO e cofundador da
4blue



**Mais do que apenas metas,
você precisa de um
Planejamento Estratégico**

**PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO NÃO É
OPCIONAL!
TEM QUE SER SAGRADO.**

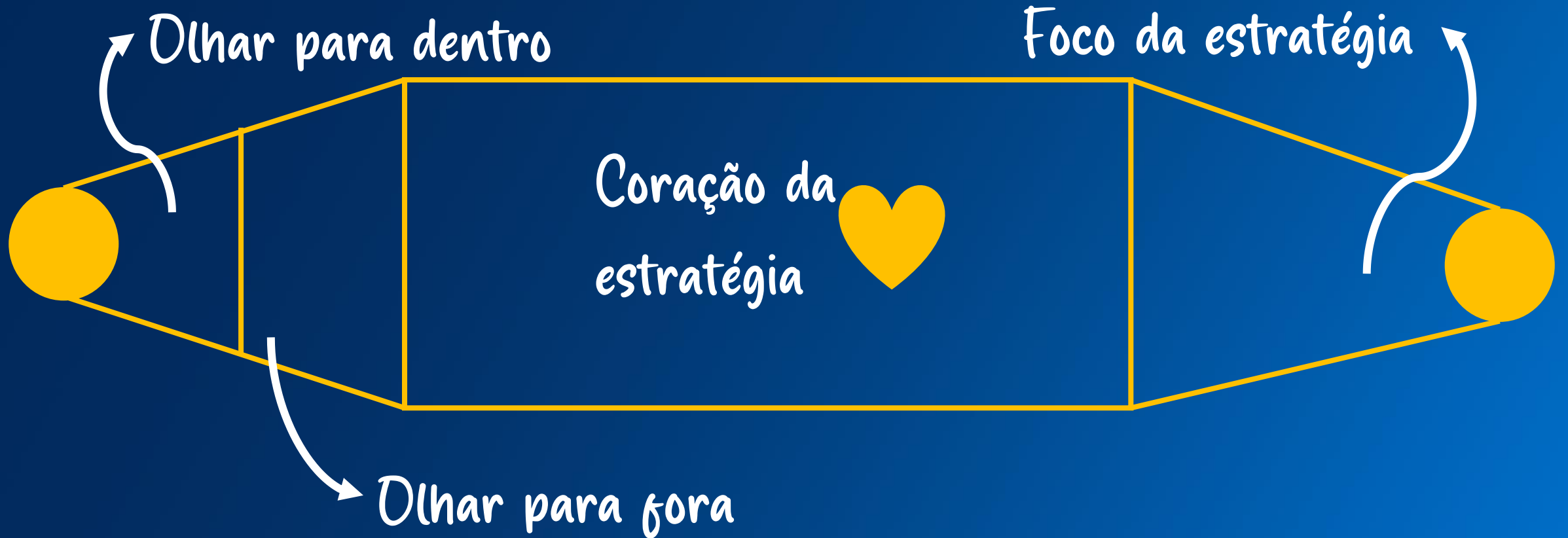
#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



VOCÊ PRECISA DE UM
PLANO PARA VENCER

O MÉTODO DO NOSSO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



O MÉTODO DO NOSSO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



Quais são os seus números hoje?

- ✓ Faturamento Mensal
- ✓ Lucro mensal
- ✓ Salário mensal
- ✓ Reserva financeira

Vamos definir algumas **metas**

- ✓ Seja ousado!
- ✓ Mas ao mesmo tempo não pode fazer seu cérebro pensar que é completamente impossível

Desenhe uma tabela assim:

	2025	2026	2027
Faturamento mensal			
Lucro Operacional mensal			
Seu salário mensal			

**QUAL SEU SENTIMENTO
AO OLHAR ESSA SUPER
META OUSADA?**

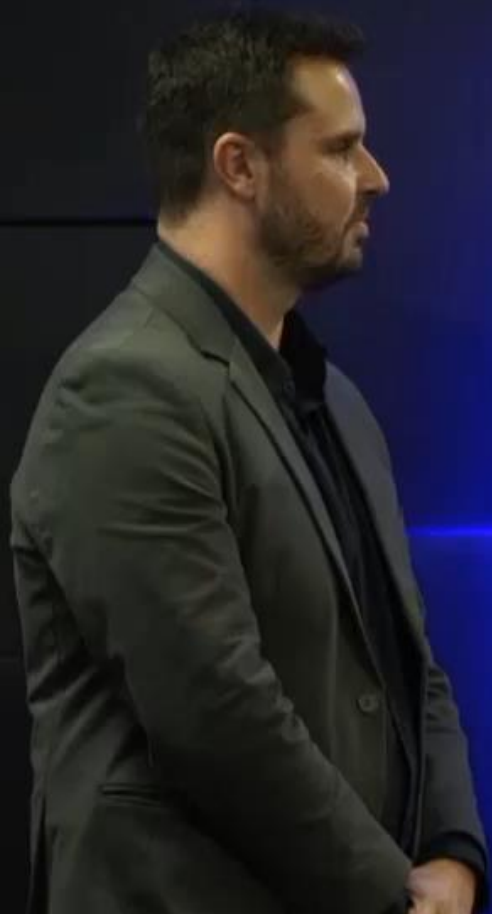
CUIDADO COM A MINHOCA DO CAPIROTO



#épossívelsim

#MáquinaDeLucros

A minha empresa tem mais de 30 anos, quebrei 4 vezes. E eu recuperei junto com a 4blue. Sabe o quanto eu cresci em 4 anos? 500x! Não desista do seu sonho!



#épossívelsim



MÉTODO

**MÁQUINA DE
LUCROS**



DECIDIR

1. Finanças
2. Estratégia

VENDER

3. Marketing
4. Vendas

FAZER

5. Produtividade
6. Pessoas

DIAGNÓSTICO
MÁQUINA DE LUCROS

PAPEL E CANETA NA MÃO!

**NUMERE SUA FOLHA DE 1 A 18 E
ESCREVA “SIM” OU “NÃO” AO LADO DE
CADA NÚMERO A CADA PERGUNTA**

**DICA: IDENTIFIQUE TAMBÉM A
CATEGORIA DO SEU NÃO:
EX.: “Não - Finanças”**

FINANÇAS

- 1 - Você possui indicadores essenciais como margem de contribuição, lucro operacional e resultado líquido claros e fáceis de entender?
- 2 - Você analisa seus resultados financeiros todo mês e tem metas claras de faturamento e, sobretudo, lucro?
- 3 - Você está próximo de atingir a margem de lucro e a reserva financeira ideais para o seu negócio?

ESTRATÉGIA

4 - Você tem metas claras de faturamento e de lucro com base em uma estratégia pensada com antecedência?

5 - Você tem um diferencial claro? Uma razão forte para o cliente comprar de você e não do seu concorrente? (obs.: qualidade de atendimento não é diferencial)

6 - Você faz, pelo menos 1x por ano, um Planejamento Estratégico? Ou seja, para alguns dias para analisar resultado e planejar o futuro do negócio?

MARKETING

7 - Sua estratégia de marketing é ativa, com ações claras e investimentos consistentes para atrair potenciais clientes?

8 - Existe uma comunicação e relacionamento consistentes com leads e clientes, para que a marca se mantenha ativa na mente do cliente?

9 - O volume de potenciais clientes que chegam ao seu negócio é suficiente para bater suas metas de vendas?

VENDAS

10 - O processo de vendas possui etapas claras e roteiros planejados para aumentar a taxa de conversão?

11 - Os treinamentos de vendas são realizados e atualizados com frequência?

12 - As metas de vendas têm sido batidas com regularidade?

PROCESSOS

13 - Você tem "checklist" (um passo a passo) para as principais tarefas que envolvem a venda, atendimento e serviço ao cliente?

14 - Você consegue ter uma rotina organizada e tempo livre para olhar e pensar a estratégia do negócio?

15 - As atividades da empresa são bem executadas sem a presença ou intervenção dos sócios?

PESSOAS

16 - O Código de Cultura da empresa é claro, formalizado e reforçado para os colaboradores?

17 - O processo de recrutamento e seleção é bem estruturado, com boa divulgação, testes e entrevistas bem feitas?

18 - Você realmente confia na qualidade, produtividade e engajamento da sua equipe, mesmo quando não está por perto?

SOME TODOS OS SIM's

FAZENDA DE PROBLEMAS

Ou você muda ou você quebra



0 a 8

PAGADORA DE BOLETOS

Não vê a cor do dinheiro



9 a 13

LABORATÓRIO DE DINHEIRO

Sabe fazer dinheiro



14 a 16

MÁQUINA DE LUCROS

Sabe ter lucro e crescimento



17 a 18

Este é o básico do básico

- 1 - Você possui **indicadores essenciais** como margem de contribuição, lucro operacional e resultado líquido claros e fáceis de entender?
- 4 - Você tem **metas claras de faturamento e de lucro** com base em uma estratégia pensada com antecedência?
- 7 - Sua estratégia de **marketing é ativa**, com ações claras e investimentos consistentes para atrair potenciais clientes?
- 10 - O **processo de vendas** possui etapas claras e roteiros planejados para aumentar a taxa de conversão?
- 13 - Você tem "**checklist**" (um passo a passo) para as **principais tarefas** que envolvem a venda, atendimento e serviço ao cliente?
- 16 - O **Código de Cultura** da empresa é claro, formalizado e reforçado para os colaboradores?

COMO VOCÊ ESTÁ NO BÁSICO DO BÁSICO?

- 1 - Você possui indicadores essenciais como margem de contribuição, lucro operacional e resultado líquido claros e fáceis de entender?
- 4 - Você tem metas claras de faturamento e de lucro com base em uma estratégia pensada com antecedência?
- 7 - Sua estratégia de marketing é ativa, com ações claras e investimentos consistentes para atrair potenciais clientes?
- 10 - O processo de vendas possui etapas claras e roteiros planejados para aumentar a taxa de conversão?
- 13 - Você tem "checklist" (um passo a passo) para as principais tarefas que envolvem a venda, atendimento e serviço ao cliente?
- 16 - O Código de Cultura da empresa é claro, formalizado e reforçado para os colaboradores?

**Existe uma verdade dura sobre
o seu negócio...**

Este vídeo meme explica a realidade do mundo dos negócios



KYOKUGEN



日本代表は100人から
ゴールを奪えるか？



F11



**São os profissionais que
ganham o jogo.**

**E o nome do jogo é
GESTÃO.**

**Logo, sua gestão precisa
ser profissional.**

**A verdade dura sobre o seu
negócio é que talvez você
esteja jogando como um
amador.**

E amador tem resultado de... Amador.



#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



Quando eu fiz essa análise em novembro, adivinha o que eu era?



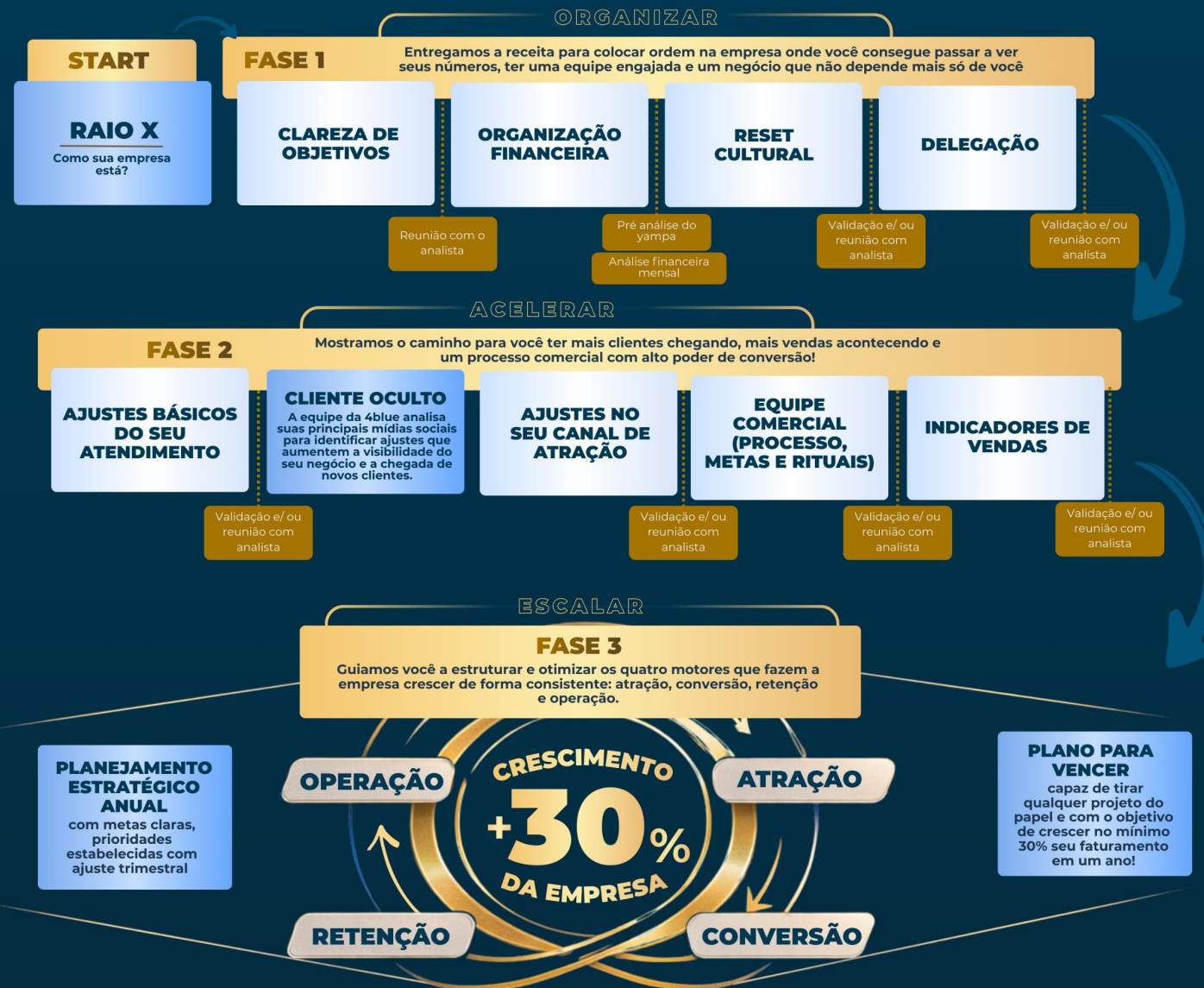
Uma máquina não
funciona
corretamente com
parte das
engrenagens
quebrada



**NÃO É FÁCIL, NÃO É
GOSTOSINHO, MAS
#ÉPOSSÍVELSIM**

O caminho para estruturar sua Máquina de Lucros

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

MAPA DA JORNADA MDL



RAIO X

Como sua empresa está?

CLAREZA DE OBJETIVOS

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

RESET CULTURAL

DELEGAÇÃO

Reunião com o analista

Pré análise do yampa

Análise financeira mensal

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO

Validação e/ ou reunião com analista

CLIENTE OCULTO

A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)

Validação e/ ou reunião com analista

INDICADORES DE VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANO PARA

ATENDIMENTO

para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

ATRAÇÃO

(PROCESSO, METAS E RITUAIS)

VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO ANUAL

com metas claras, prioridades estabelecidas com ajuste trimestral

OPERAÇÃO

CRESCIMENTO

+30%

DA EMPRESA

ATRAÇÃO

PLANO PARA VENCER

capaz de tirar qualquer projeto do papel e com o objetivo de crescer no mínimo 30% seu faturamento em um ano!

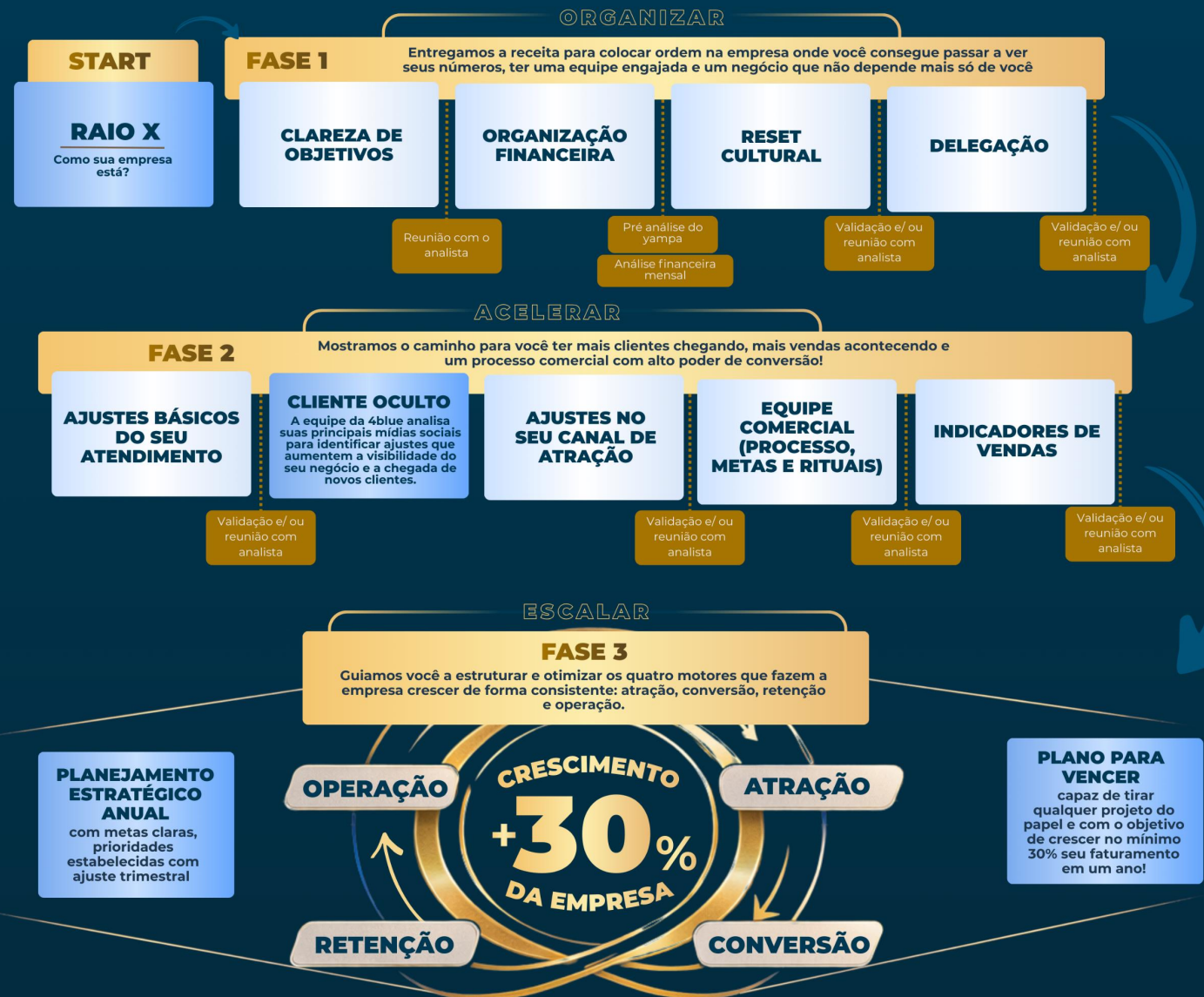
RETENÇÃO

CONVERSÃO

Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

A NOITE:
CONTEÚDO EXCLUSIVO
CAPAZ DE DESTRAVAR
QUALQUER EMPRESA

ENTREGUE SOMENTE PARA NOSSOS CLIENTES DO PLANO BLUE
E JAMAIS ENTREGUE EM NENHUM TREINAMENTO ABERTO

Lembra desta imagem?

Faz 526 anos que o Brasil continua sendo o “país do futuro”.



2009



2013

**A questão não é SE...
...mas QUANDO vai
haver uma nova
CRISE!**



**Qual é o
Antídoto Universal
contra Crises?**



RESERVA FINANCEIRA

Pergunta de 1 milhão: Como construir Reserva Financeira?

“Preciso vender mais, óbvio!”



ACONTECE UM
D-E-S-A-S-T-R-E
QUANDO VOCÊ VENDE MAIS
ENQUANTO ESTÁ VENDENDO
ERRADO

GESTÃO FINANCEIRA

Pergunta de 1 milhão: **Como?**

O QUE FAZER PARA ESTRUTURAR

FINANÇAS

DECIDIR

1. Finanças
2. Estratégia

VENDER

3. Marketing
4. Vendas

FAZER

5. Produtividade
6. Pessoas

POR QUÊ?

- ✓ Para ter clareza se o negócio dá lucro real ou apenas paga contas.
- ✓ Para tomar decisões baseadas em dados, não em "achismos" ou sorte.
 - ✓ Para aumentar o lucro. Ponto.

AS CONSEQUÊNCIAS DE NÃO TER

- ✓ Até vende bem, mas não vê a cor do dinheiro
- ✓ Não sabe quanto está gastando com cada coisa na empresa
 - ✓ Parece que está pagando para trabalhar
 - ✓ Fica colocando o preço com base em concorrência
- ✓ Precisa pedir empréstimos ou cheque especial para ter capital de giro
- ✓ Não consegue tomar decisões baseadas em números

OS 6 PILARES DA GESTÃO FINANCEIRA

SEGURANÇA FINANCEIRA

CONTROLE FINANCEIRO

**DEMONSTRATIVO
FINANCEIRO**

PRECIFICAÇÃO

**FINANÇAS
ESTRATÉGICAS**

SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS

OS 6 PASSOS PARA ESTRUTURAR AS FINANÇAS DA SUA EMPRESA

#1 COMECE SEPARANDO AS FINANÇAS

Dinheiro da empresa é dinheiro da empresa.

Dinheiro do sócio é dinheiro do sócio.

Você precisa manter em contas separadas.

Suas contas estão dessa forma?

#2 CONTROLE FINANCEIRO NO MÉTODO CORRETO

Registre cada centavo que entra e que sai nas categorias certas:

- Receitas
- Custos Variáveis
- Despesas Fixas
- Investimentos
- Movimentos não operacionais

Seus registros financeiros tem essa estrutura?

#3 **CONCILIAÇÃO** **BANCÁRIA**

Garanta que o saldo e movimentações bancárias esteja batendo dia a dia com o que acontece na realidade do seu dia a dia.

Cada centavinho bate dentro do seu sistema?

#4 FAÇA A ANÁLISE DO SEU FLUXO DE CAIXA

Olhe para os seus indicadores e mudanças que estão acontecendo mês a mês.

O que os números estão contando?

Quando foi a última vez que você olhou seus números?

**#5 CRIE
ESTRATÉGIAS E
UM PLANO DE
AÇÃO A PARTIR
DA ANÁLISE DE
FLUXO DE
CAIXA**

**Quando foi a última vez que
você traçou uma estratégia
segura olhando para seus
números?**

**QUAL O MODELO
PERFEITO DE
FLUXO DE CAIXA?**

COMO CATEGORIZAR OS LANÇAMENTOS

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

**Entrada efetiva de
dinheiro referente
às vendas**

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

São todos os gastos diretamente relacionados ao seu produto ou serviço.

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(=) Margem de Contribuição

(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

É a diferença entre todas as receitas e os custos variáveis.

Desta forma, a M.C. é o valor que sua empresa realmente recebe para pagar as despesas fixas e gerar lucro

**A Margem de
Contribuição é um
dos indicadores
MAIS IMPORTANTES
do negócio!**

A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO VAI DETERMINAR A “QUALIDADE” DOS SEUS PREÇOS.

Assim como dar indícios sobre excesso de
estoque, compras erradas, excesso de
descontos, etc.

**QUEM ACOMPANHA A
MARGEM DE
CONTRIBUIÇÃO DE
PERTO?**

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

**COMO VOCÊ NÃO
ACOMPANHA UM DOS
NÚMEROS MAIS
IMPORTANTES DO
SEU NEGÓCIO?!**

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

**SE VOCÊ NÃO SABE QUAL É A
SUA MARGEM DE
CONTRIBUIÇÃO,
VOCÊ ESTÁ BRINCANDO DE
SER EMPRESÁRIO**

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(=) Margem de Contribuição

(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

São os gastos relacionados à estrutura da sua empresa. Faça chuva ou faça sol, elas sempre estarão presentes

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas**
- (-) Custos Variáveis**
- (=) Margem de Contribuição**
- (-) Despesas Fixas**
- (=) Lucro Oper. antes Invest.**
- (-) Investimentos**

- (+) Entradas Não Operacionais**
- (-) Saídas Não Operacionais**

É o “arroz com feijão do negócio”. É o resultado operacional antes de considerar os investimentos que o negócio está fazendo.

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas**
- (-) Custos Variáveis**
- (=) Margem de Contribuição**
- (-) Despesas Fixas**
- (=) Lucro Oper. antes Invest.**
- (-) Investimentos**

- (+) Entradas Não Operacionais**
- (-) Saídas Não Operacionais**

São gastos que não fazem parte do dia a dia da empresa e sobre o qual pretende-se ter algum retorno a curto, médio ou longo prazo.

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas**
- (-) Custos Variáveis**
- (=) Margem de Contribuição**
- (-) Despesas Fixas**
- (=) Lucro Oper. antes Invest.**
- (-) Investimentos**
- (=) Lucro Operacional**
- (+) Entradas Não Operacionais**
- (-) Saídas Não Operacionais**

É a diferença entre todas as receitas de vendas, os custos variáveis, as despesas fixas e os investimentos. Ou seja, é o quanto a operação da empresa gerou de resultado.

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas**
- (-) Custos Variáveis**
- (=) Margem de Contribuição**
- (-) Despesas Fixas**
- (=) Lucro Oper. antes Invest.**
- (-) Investimentos**
- (=) Lucro Operacional**
- (+) Entradas Não Operacionais**
- (-) Saídas Não Operacionais**

São entradas de dinheiro que não fazem parte do cerne (da operação) do negócio. Ex.: captação de empréstimos

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas**
- (-) Custos Variáveis**
- (=) Margem de Contribuição**
- (-) Despesas Fixas**
- (=) Lucro Oper. antes Invest.**
- (-) Investimentos**
- (=) Lucro Operacional**
- (+) Entradas Não Operacionais**
- (-) Saídas Não Operacionais**

São saídas de dinheiro que não fazem parte do cerne (da operação) do negócio. Ex.: pagamento de empréstimos

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas**
- (-) Custos Variáveis**
- (=) Margem de Contribuição**
- (-) Despesas Fixas**
- (=) Lucro Oper. antes Invest.**
- (-) Investimentos**
- (=) Lucro Operacional**
- (+) Entradas Não Operacionais**
- (-) Saídas Não Operacionais**
- (=) Resultado Líquido**

É a diferença entre todas as entradas e todas as saídas, incluindo os investimentos. Ou seja, é o quanto realmente sobrou de dinheiro no período

Cada dinheiro que entra e cada dinheiro que sai deve ser contabilizado em uma dessas categorias

- **Receitas**
- **Custos Variáveis**
- **Despesas Fixas**
- **Investimentos**
- **Entradas Não Operacionais**
- **Saídas Não Operacionais**

yampa

**No Programa Máquina de Lucros da 4blue você ganha o yampa gratuitamente.
#FicaDica**

Sem esta
categorização todas
as suas análises
ficam prejudicadas.

Não é uma opção.



“Realmente não consigo / não quero / não posso / meus dedos caem se eu fizer controle financeiro / não tenho funcionário pra isso”

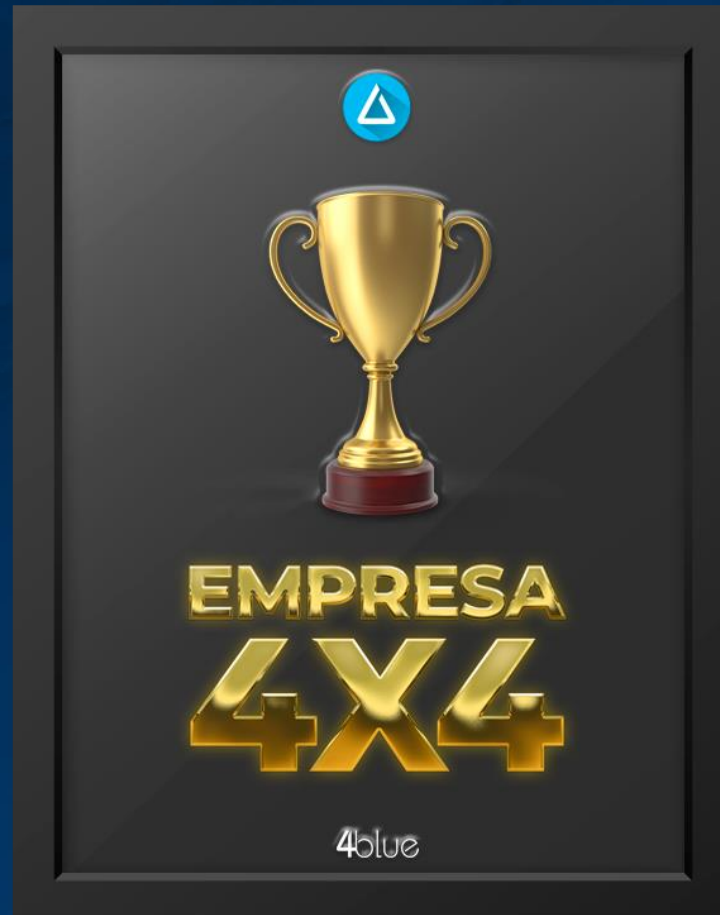
**CONTROLE FINANCEIRO
NÃO É UMA OPÇÃO**

**A dor passa.
O LUCRO fica.**

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

Nossa **GRANDE META**

Troféu 4x4
4 vezes mais **lucro** e
4 meses de **reserva**



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

▶ MOSTRAR CONTAS FILHAS	PERÍODO A		
	TOTAL	MÉDIA	AV
▶ RECEITA/FATURAMENTO		55.546,77	100,0%
▶ CUSTOS VARIÁVEIS		-44.926,62	80,9%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		10.620,15	19,1%
▶ DESPESAS FIXAS		-11.201,90	20,2%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS		-581,75	-1,0%
▶ INVESTIMENTOS		-722,90	1,3%
LUCRO OPERACIONAL		-1.304,65	-2,3%

**VOCÊ PERCEBEU QUE ACABOU DE
FAZER UMA ANÁLISE FINANCEIRA
EM MENOS DE 30 SEGUNDOS?!**

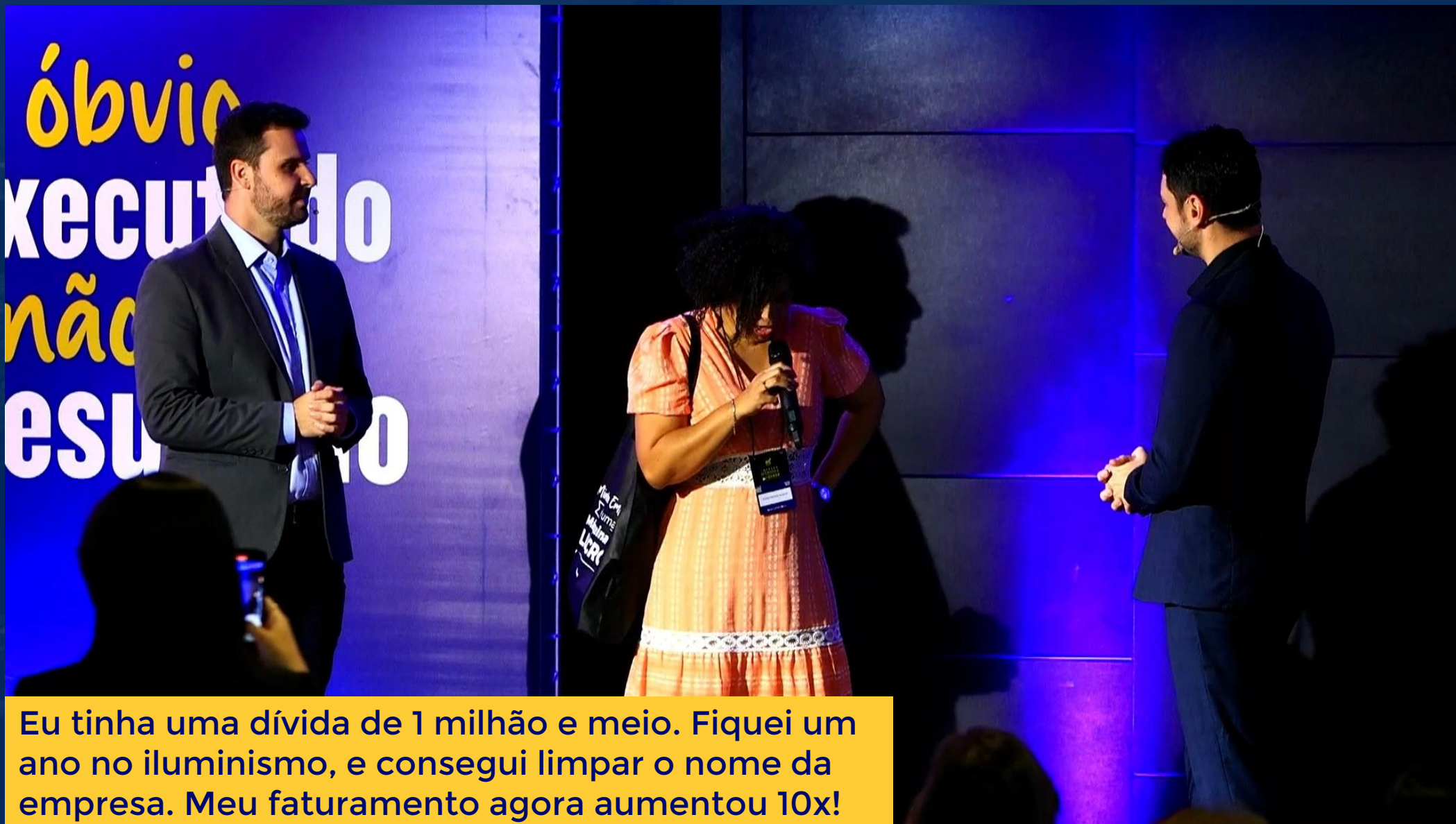


▶ MOSTRAR CONTAS FILHAS	PERÍODO A			PERÍODO B			
	TOTAL	MÉDIA	AV	TOTAL	MÉDIA	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL		-1.304,65	-2,3%		5.134,20	9,4%	493,5%
▶ RECEITA/FATURAMENTO		55.546,77	100,0%		54.853,44	100,0%	-1,2%
▶ CUSTOS VARIÁVEIS		-44.926,62	80,9%		-37.976,68	69,2%	-15,5%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		10.620,15	19,1%		16.876,77	30,8%	58,9%
▶ DESPESAS FIXAS		-11.201,90	20,2%		-10.360,45	18,9%	-7,5%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS		-581,75	-1,0%		6.516,31	11,9%	1220,1%
▶ INVESTIMENTOS		-722,90	1,3%		-1.382,11	2,5%	91,2%
DESPESA OPERACIONAL TOTAL		-56.851,43	102,3%		-49.719,24	90,6%	-12,5%
LUCRO OPERACIONAL		-1.304,65	-2,3%		5.134,20	9,4%	493,5%

**É possível DOBRAR
seus lucros, mesmo
que suas vendas não
aumentem!**

#épossívelsim

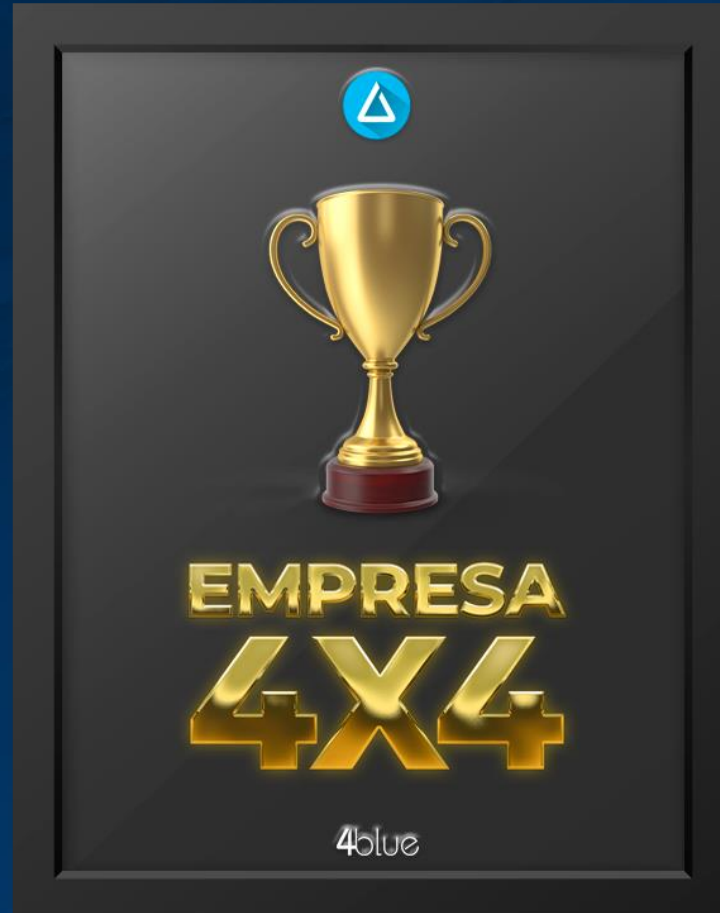
#MáquinaDeLucros



Eu tinha uma dívida de 1 milhão e meio. Fiquei um ano no iluminismo, e consegui limpar o nome da empresa. Meu faturamento agora aumentou 10x!

Nossa **GRANDE META**

Troféu 4x4
4 vezes mais **lucro** e
4 meses de **reserva**



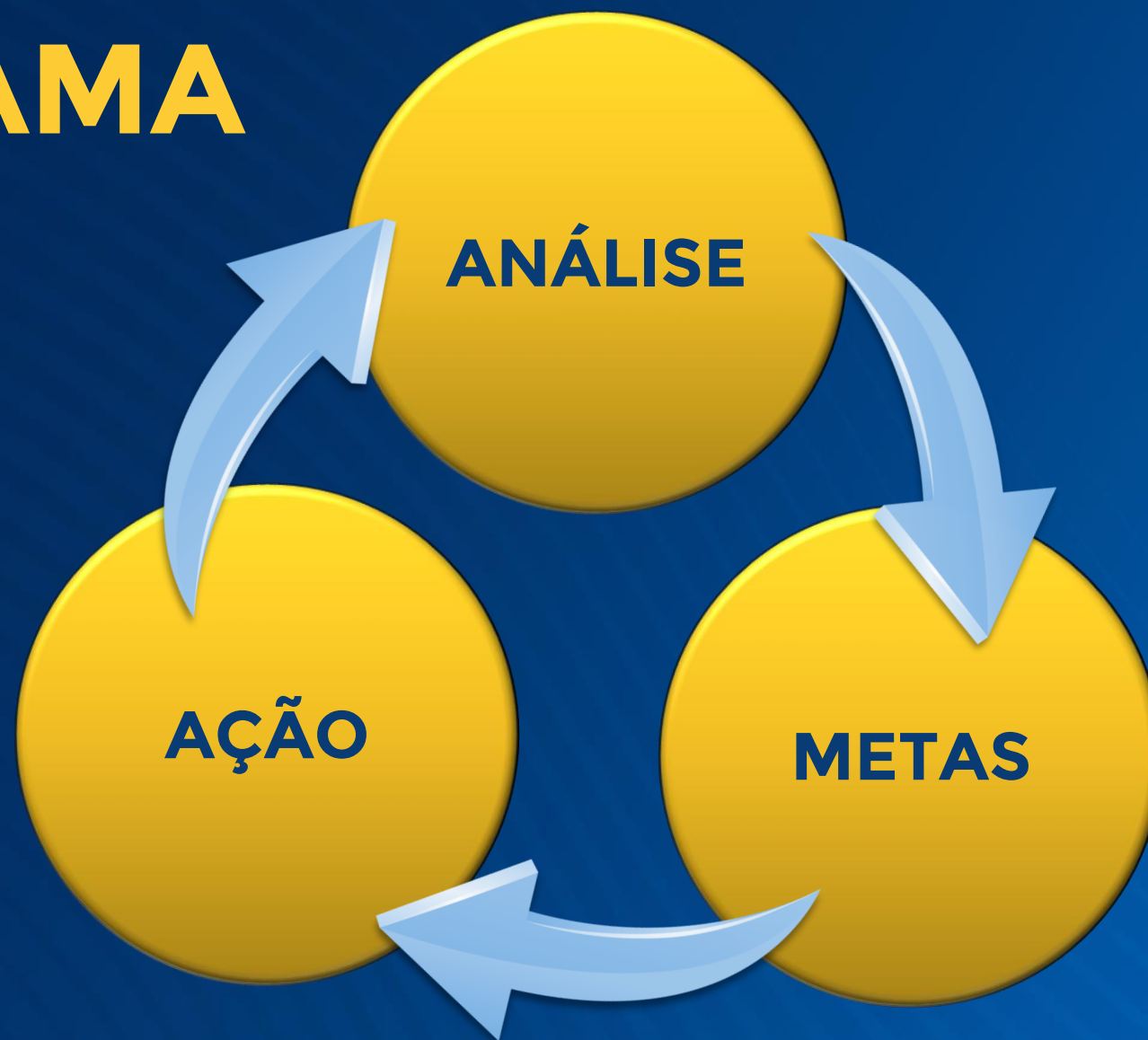
#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

**A dor
passa.
O LUCRO
fica.**



CICLO AMA



#6 AJUSTE SUA PRECIFICAÇÃO

Analise preços, custos e
margem de contribuição.

“Preço errado é atestado de
falência do negócio.”

**Será que você está
praticando o preço correto?**



**COMO EU FAÇO
MINHA PRECIFICAÇÃO**

GESTÃO
FINANCEIRA
LUCRATIVA

PREÇO ERRADO **É O ATESTADO DE** **FALÊNCIA DA** **EMPRESA**



Status do Preço	Cód. Produto	Produto	Custo Variável Direto	Custo Variável Total Unitário (CVu)	Custo Fixo Rateado (CFu)	Margem de Contribuição	% Margem de Contribuição	Lucro Projetado por Produto
Abaixo do ideal	124896	PISO ARI CAMPINA 540X540MM 2,62M ²	15,09	20,20	6,98	12,79	38,76%	18%
Abaixo do ideal	9620	CAL P/CONST TREVO CH-III 20KG	17,00	20,22	4,40	0,58	2,77%	-18%
Preço bom	17743	REV ARI TP-A DOVER BR 37X59 2,43M ²	14,08	19,19	6,98	13,80	41,82%	21%
Preço bom	1114	TELHA COLONIAL TIPO A RED.	0,12	0,24	0,16	0,51	68,50%	47%
Abaixo do ideal	124568	PISO POINTER PIASENTINA BRANCO 60X60 2,20M ²	24,77	31,33	8,96	11,02	26,01%	5%
Abaixo do ideal	6393	CIMENTO ZEBU CPII F-40 40KG	30,50	36,08	7,62	- 0,08	-0,22%	-21%
Preço bom	15328	PISO ARI TRAF. STON. AD 54X54 TP-A 2,62M	14,08	19,19	6,98	13,80	41,82%	21%

**#7 CRIE
ESTRATÉGIAS E
UM PLANO DE
AÇÃO A PARTIR
DA ANÁLISE DE
PRECIFICAÇÃO**

**Quando foi a última vez que
você traçou uma estratégia
segura olhando para seus
números?**

**A DICA MAIS SIMPLES E
ÓBVIA PARA
AUMENTAR SEUS
LUCROS:**

**FOQUE AS VENDAS NOS
PRODUTOS DE MELHORES
MARGENS**

**MAS SE VOCÊ NÃO SOUBER QUAIS SÃO
OS PRODUTOS / SERVIÇOS DE
MELHORES MARGENS...
COMO VAI FOCAR NELES?!?!**



O PODER MÁGICO DE ENTENDER OS NÚMEROS...



SEGURANÇA FINANCEIRA

**CONSEQUÊNCIA DE
TODA A ESTRUTURA**

CONTROLE FINANCEIRO

**DEMONSTRATIVOS
FINANCEIRO**

PRECIFICAÇÃO

**FINANÇAS
ESTRATÉGICA**

SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



"Há 7 anos atrás caiu no colo a panificadora falida da minha família. Transformamos ela em restaurante. Conhecemos vocês a 6 anos atrás, e posso garantir que foi o que fez eu não quebrar e a gente se desenvolver durante esses anos. Estamos agora abrindo a terceira e a quarta unidade."

COMO ELE SAIU DE UMA
EMPRESA FALIDA
PARA 4 UNIDADES
DEPOIS DE 6 ANOS!

ARMADILHAS NO MEIO DO CAMINHO

- Fazer lançamentos errados, que levam a dados errados, análises erradas e conseqüentemente estratégia e preços errados!
- Até fazer os lançamentos corretos, mas não saber analisar os dados e continuar com estratégias que levam ao prejuízo.

FINANÇAS

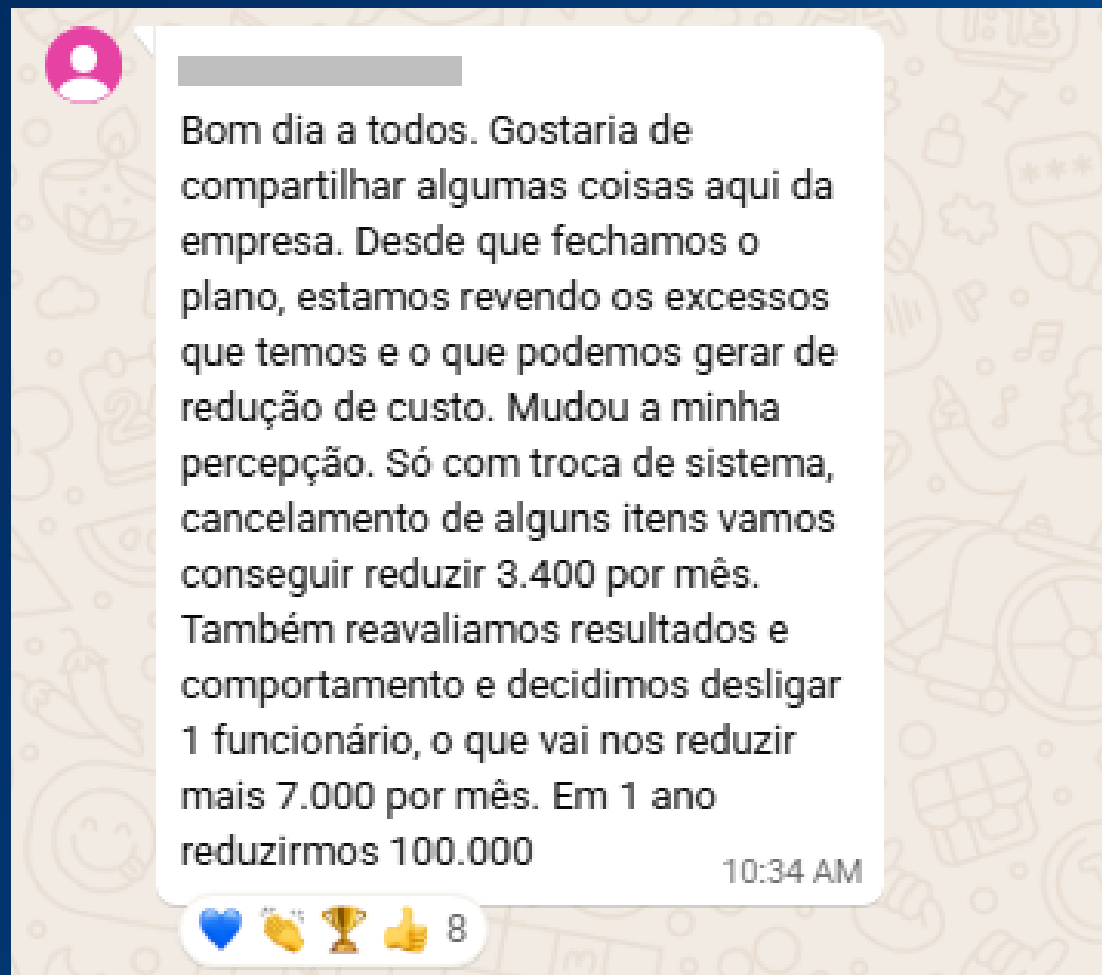
**QUAL PREJUÍZO VOCÊ ESTÁ
ACEITANDO HOJE SÓ PARA NÃO
TER O TRABALHO DE OLHAR DE
VERDADE PARA OS NÚMEROS DA
SUA EMPRESA?**



**NÃO
MATE SUA
GALINHA
DOS
OVOS DE
OURO**

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



EFICIÊNCIA
NA SUA OPERAÇÃO É A
MAIOR OPORTUNIDADE DE
CRESCIMENTO DA SUA
EMPRESA

PROJETO EFICIÊNCIA 4BLUE

O QUE
CORTAMOS/DIMINUIMOS

AÇÃO	RESUMO DO QUE FOI FEITO	HORAS POUPADAS / MÊS	ECONOMIA / MÊS
Redução de estrutura	3 SDRs removidos após análise de eficiência do processo comercial	~420h	~R\$ 7.500 + comissões
Automação e substituição por IA	Automação de conteúdo, copywriting e leitura de contratos	~300h	~R\$ 6.500
Extinção / realocação de cargos operacionais	4 cargos operacionais eliminados ou absorvidos por processos mais eficientes	~560h	~R\$ 11.600
Automação de processos internos	Automação de cobrança, contratos, chamados, marketing e fluxos internos	~90h	—
Otimização do time comercial	Redução de retrabalho e controles manuais de vendedores	~70h	—
Automação de produção de conteúdo	Uso de IA e ferramentas para criação e edição de conteúdo	~60h	—
Corte de ferramentas e softwares	Cancelamento de ferramentas redundantes (ClickFunnels, Tintim, Letalk etc.)	—	~R\$ 3.350

PROJETO EFICIÊNCIA 4BLUE

O RESULTADO (MENSAL)

1.423 horas/mês!

R\$ 31.953 a mais por mês!

**ISSO SIGNIFICA:
17.598 HORAS POUPADAS!**

**R\$ 403.746 A MAIS DE LUCRO
NO ANO!**

**EFICIÊNCIA É O QUE FAZ O
PLANO DE AÇÃO DA
ESTRATÉGIA FUNCIONAR DE
FORMA FLUÍDA E MAIS
RÁPIDA**

A NOITE:
CONTEÚDO EXCLUSIVO
CAPAZ DE DESTRAVAR
QUALQUER EMPRESA

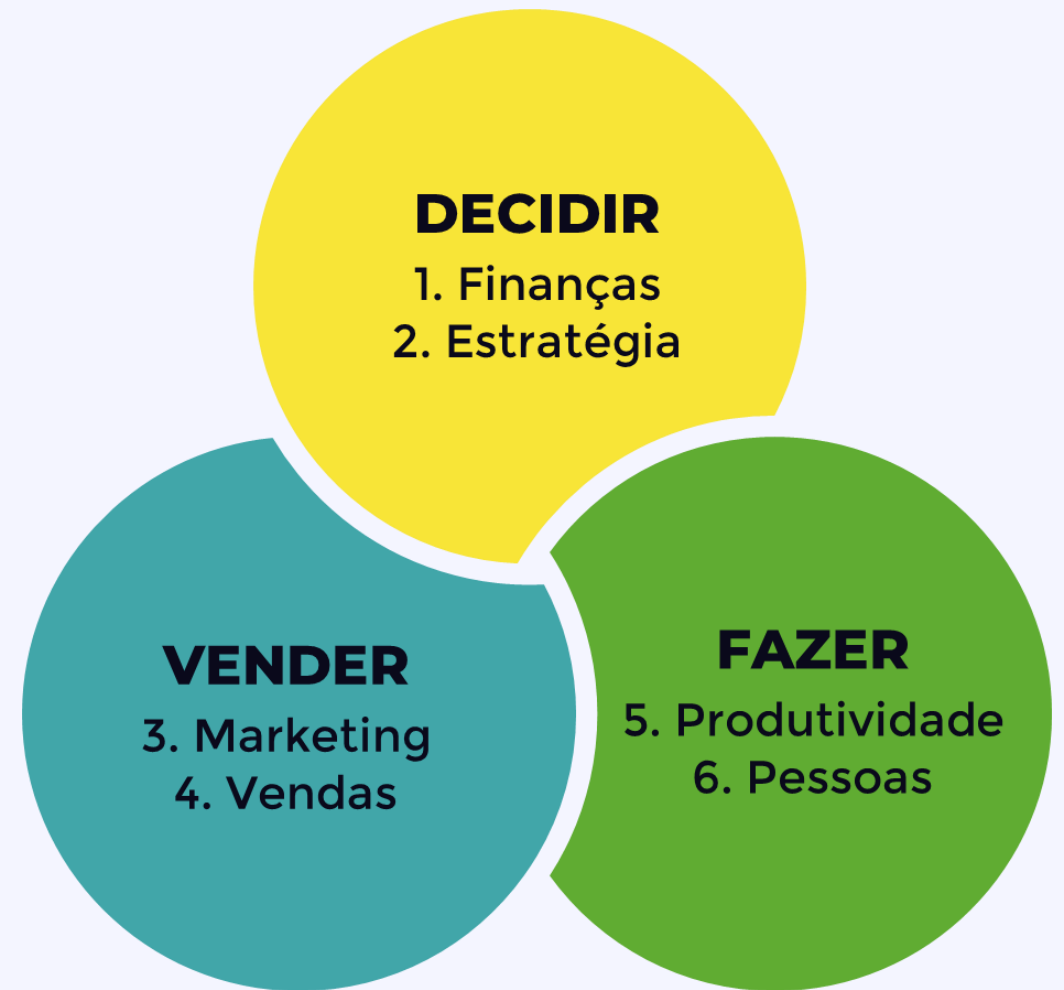
ENTREGUE SOMENTE PARA NOSSOS CLIENTES DO PLANO BLUE
E JAMAIS ENTREGUE EM NENHUM TREINAMENTO ABERTO



III - CICM
III - Congresso Internacional
de Clínicas Multidisciplinares

4blue

Os Pilares Base para uma Máquina de Lucros: Finanças + Pessoas



O QUE FAZER PARA ESTRUTURAR

PESSOAS

DECIDIR

1. Finanças
2. Estratégia

VENDER

3. Marketing
4. Vendas

FAZER

5. Produtividade
6. Pessoas

POR QUÊ?

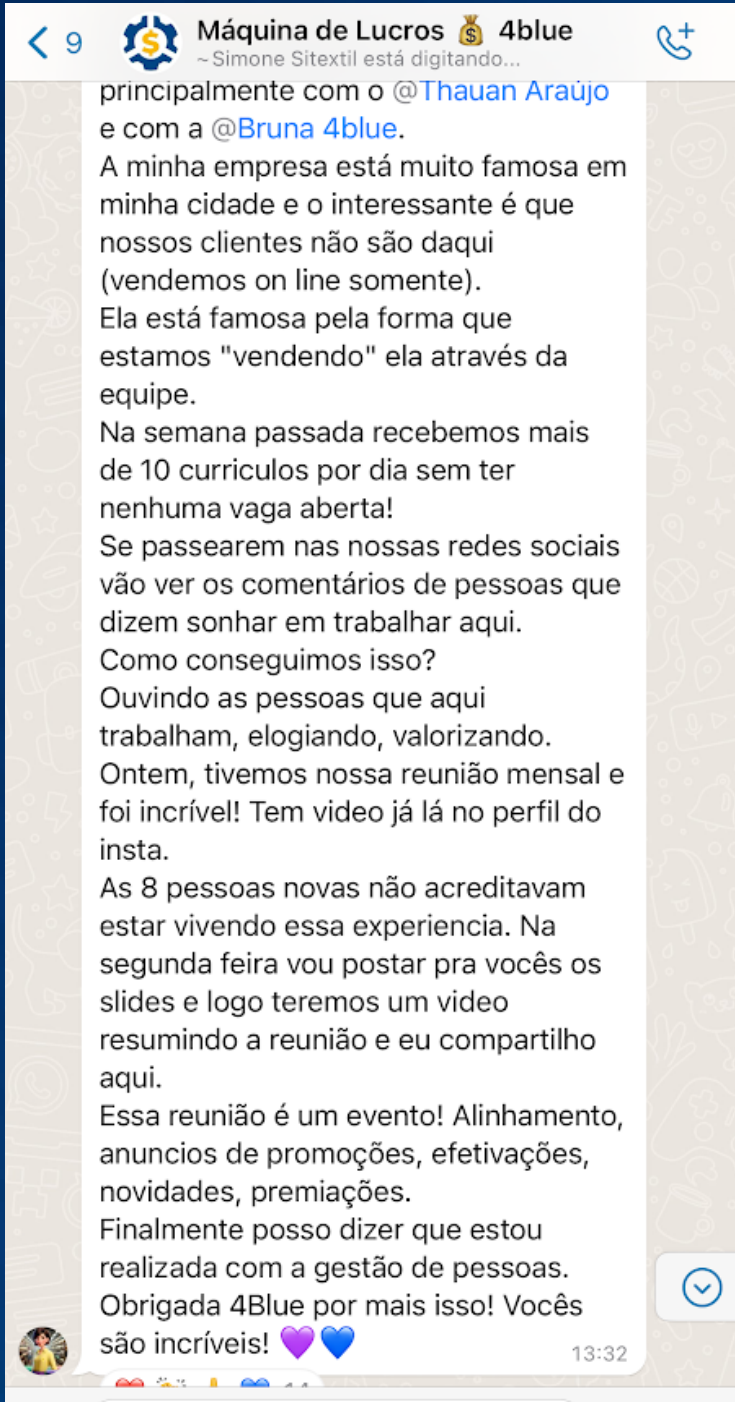
- ✓ Para que a empresa funcione (e cresça) sem você precisar estar lá 100% do tempo
- ✓ Para formar um time de alta performance que veste a camisa

AS CONSEQUÊNCIAS DE NÃO TER

- ✓ Panelinhas e fofocas
 - ✓ Equipe que reclama demais e desmotivada
 - ✓ Atrasos constantes e falta de compromisso
- ✓ Pessoas que fazem o mínimo necessário para não perderem o emprego.
- ✓ Desleixo no ambiente de trabalho e com o cliente
- ✓ Centraliza tudo porque "ninguém faz tão bem quanto eu" (e vira escravo da empresa)

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



 sitextilembalagens ...

Ver respostas (2)

 rosangelafrasse_tto Vcs na fazem filial ♡
4 sem 1 curtida Responder Ver tradução

— Ver respostas (2)

 ivanetemarialopesdasilva Eu queria trabalhar nessa fábrica onde que fica? 🥰🍋🍋🍋 ♡
4 sem 1 curtida Responder Ver tradução

— Ver respostas (2)

 rosangelafrasse_tto Eu também queria trabalhar nesta fábrica ♡
4 sem 1 curtida Responder Ver tradução

— Ver respostas (1)

 ebirosane Amo muito tudo isso.Parabéns por esta equipe ♡
5 sem 1 curtida Responder Ver tradução

— Ver respostas (1)

 cristinareis9860 Aí se eu morasse aí eu iria concerteza trabalhar com vcs 🥰🥰🥰🥰🥰🥰 apaixonada estou ♡
2 sem 1 curtida Responder Ver tradução



Os 4 Pilares da Gestão de Pessoas

**VOCÊ É UM LÍDER QUE
INSPIRA E GERA
CONFIANÇA? TEM
PELO MENOS UM
BRAÇO DIREITO QUE
AGÉ COMO DONO?**

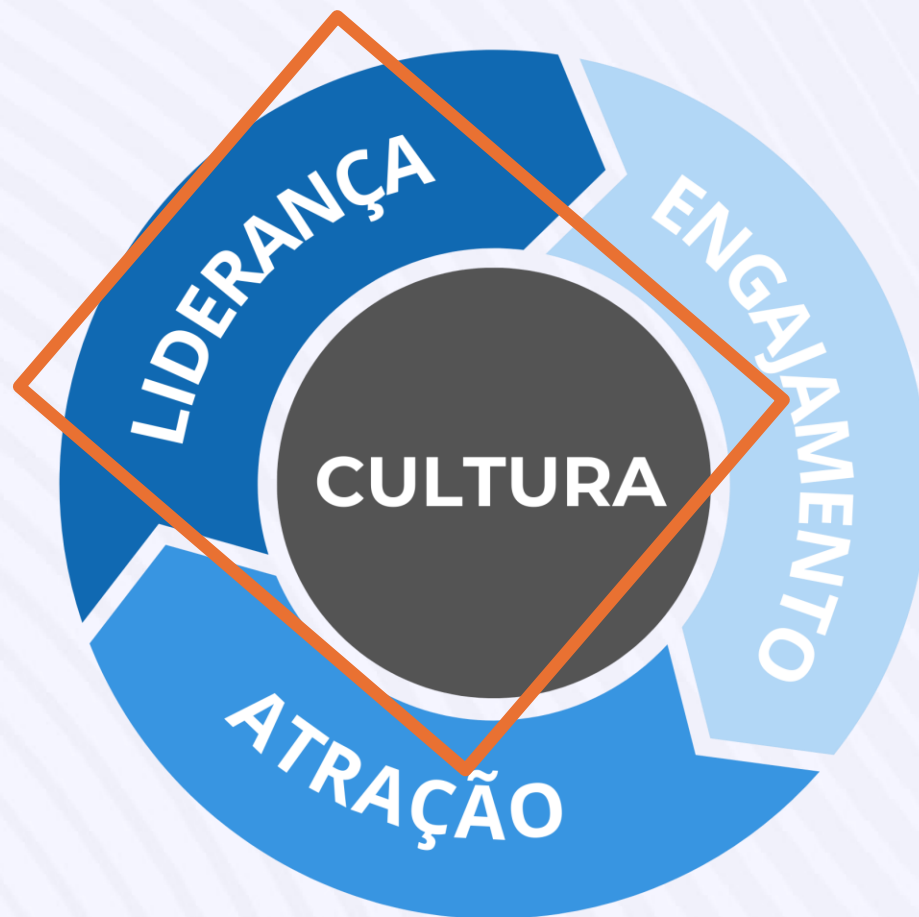
**VOCÊ TEM UM PASSO A
PASSO REALMENTE
ESTRUTURADO PARA
CONSEGUIR ATRAIR E RETER
TALENTOS?**



**COMO ESTÁ A
MOTIVAÇÃO DA SUA
EQUIPE? VOCÊ TEM UMA
POLÍTICA CLARA DE
ENGAJAMENTO E
BENEFÍCIOS PARA O
COLABORADOR?**

**COMO AS PESSOAS
AGEM QUANDO VOCÊ
NÃO ESTÁ NA SALA?**

**A mudança começa de cima pra
baixo, de dentro pra fora.**



**Liderança é extrair o melhor das pessoas.
Não porque você mandou, mas porque
você fez com que elas quisessem dar
o melhor de si.**

Renan Kaminski

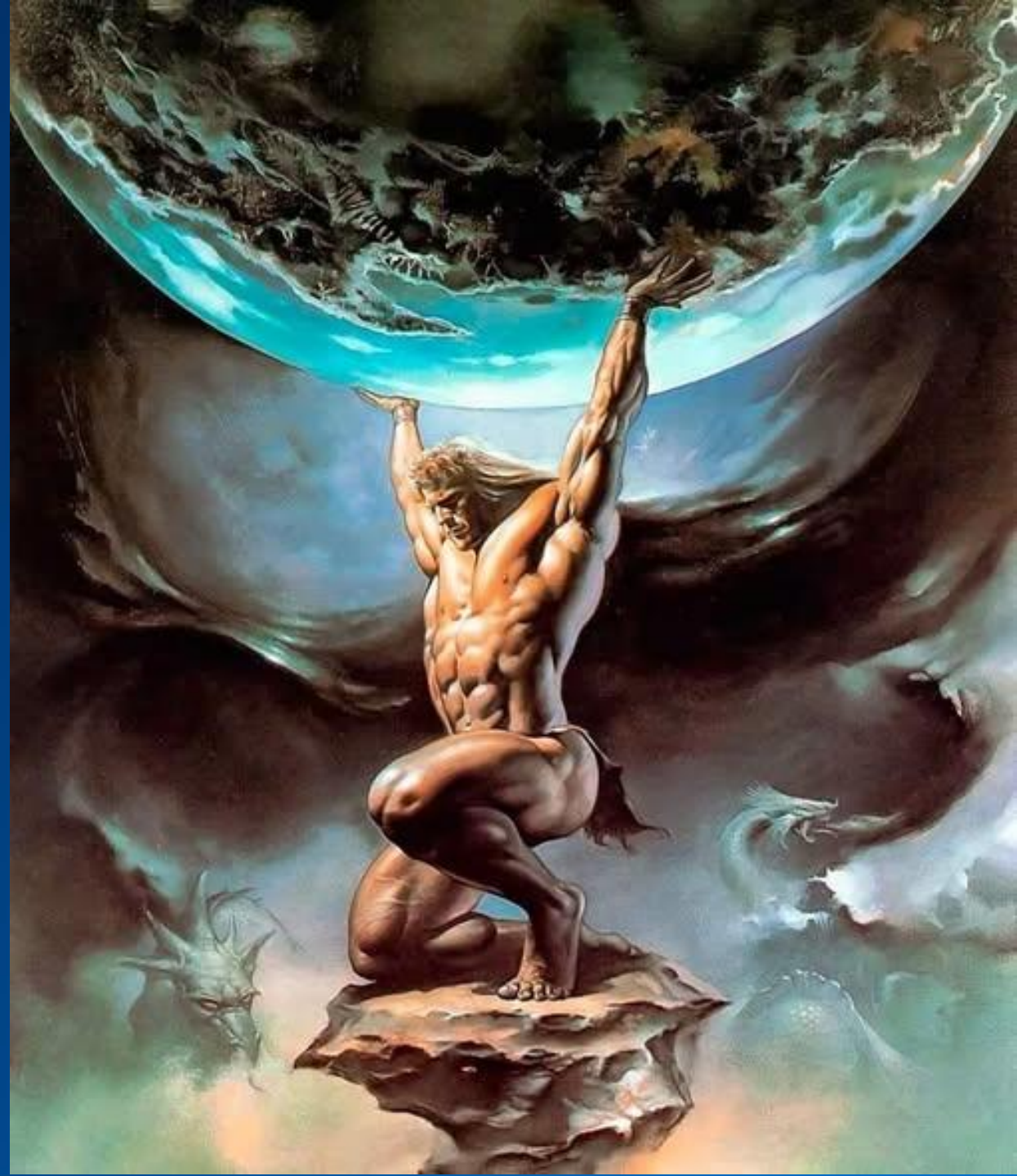
Liderança **NÃO É...**

- ser amigo dos funcionários
- agradar todo mundo
- ser o “legalzão”, descolado
- ser o mais inteligente da sala
- resolver todos os problemas
- ser herói
- fazer sozinho porque “ninguém faz direito”
- ser perfeito

A função do líder **não é** fazer

A função do líder é criar o ambiente para que as coisas sejam feitas!

**NINGUÉM TE
CONDENOU A
CARREGAR O
MUNDO TODO
NAS COSTAS**





VOCÊ PRECISA

FORMAR

NOVOS LÍDERES

E não apenas coloca-lo na função

VOCÊ **PRECISA** FORMAR BRAÇOS DIREITO SE QUISER CRESCER

- ✓ Delegar tarefas
- ✓ Assumir reuniões
- ✓ Assumir a gerência de projetos
- ✓ Comandar a equipe na sua ausência

Para treinar novos líderes

LÍDERES PRECISAM DE TREINAMENTO, TREINAR SEUS COLABORADORES É UMA FORMA DE ENGAJAR TAMBÉM

Ilka - Nonna Lina to Everyone 17:15

eu sou a colaboradora (Thais) eu gostei muito da aula , a Ilka me deu esse privilégio de participar dessa experiência ,e um dia me formar lider.depois dessa participacao ,foi como descobrir um horizonte e descobrir que podemos ir longe .Sem duvidas , vou levar essa experiencia pra vida

Morgana Bardemaker L... 48:42

Saber que a liderança é treinável já diminui 50% da ansiedade da função, rsrs.

~Viviane Farias

→ Encaminhada

Oi vivi quero de agradecer pelo curso e pela oportunidade de crescimento que Deus abençoe a vida de vocês.
Boa noite e bom descanso e bem vindos de férias que esse ano deus possa nos iluminar e nos tornar um ser humano cada dia melhor.

#NOSSOSABOR



5

+55 51 8405-0155

22:18

LIDERANÇA

- C
Fa

ta para
de

**QUANTO MAIS CEDO TIVER UM
BRAÇO DIREITO, MAIS CEDO
SUA EMPRESA COMEÇA A
CRESCER E SUA LIBERDADE
COMEÇA APARECER**

**MAS PARA FORMAR UM BOM
LÍDER, PRIMEIRO VOCÊ PRECISA
APRIMORAR A
SUA LIDERANÇA**

VOCÊ **REALMENTE** É O
LÍDER QUE SUA
EMPRESA PRECISA OU
SÓ ACHA QUE É?

**Quem considera que
está com uma “equipe
fraca” dentro do
negócio?**

“Não existem equipes ruins, só líderes ruins”

Leif Babin

**A EQUIPE É UM REFLEXO
DIRETO DO SEU LÍDER!**

Formas de desenvolver a sua liderança

- **Autoconhecimento**
- **Conhecimento (estudo)**
- **Prática consciente**
- **Feedback**

Os 4 grandes perfis comportamentais



**“O conhecimento de si é
o início da sabedoria”**

Aristóteles

DESCUBRA QUAL TIPO DE
LIDERANÇA VOCÊ TEM!



Os 4 grandes perfis comportamentais

Águia - a idealizadora

Gato - o comunicador

Tubarão - o executor

Lobo - o organizado



TUBARÃO

São consideradas mais focadas em resultados, determinadas, objetivas e capazes de superar seus desafios de forma precisa e rápida e com força e determinação.

Ação é o foco. Fazer rápido e com foco no resultado.

Tem dificuldade em delegar. Pode ter dificuldade em relacionamento, pois o foco está no resultado.

Gosta de resolver do seu jeito.



GATO

São consideradas mais receptivas, abertas ao trabalho em equipe e de fácil comunicação. Tem o poder de unir as pessoas ao seu redor, de gerar tranquilidade, harmonia e de pacificar os ambientes. São muito comunicadores.

Fazer junto é o foco. Gatos são grandes paizões / mãezonas. Querem segurança, aceitação social, reconhecimento da equipe, ambiente harmônico, trabalho em equipe.

Tem dificuldade de falar dos seus problemas e de gerar confrontos.

É muito importante pra ele ser reconhecido e elogiado.



Águia

São consideradas visionárias, criativas, capazes de visualizar o futuro e de provocar mudanças significativas ao seu redor.

Pensa no macro. São flexíveis. Adoram mudanças. Tem a habilidade de antecipar o futuro. Adora pessoas e adora delegar atividades.

Tem dificuldade de prestar atenção no aqui e agora.

É impaciente. Não gostam de ser controladas.

Não gosta de coisas repetitivas.



LOBO

São consideradas metódicas e organizadas, como também possuidoras de uma poderosa visão estratégica, o que lhes permite traçar planos simples ou complexos e colocá-los em prática com mais efetividade.

Fazer certo, passo por passo, de forma organizada. Adoram ser pontuais e metódicas. São previsíveis, seguem as regras. Tem equilíbrio. Para agir tem que ter certeza do que está fazendo. Ordem e controle.

Tem dificuldade de se adaptar às mudanças.



COMO É VOCÊ COMO LÍDER?



COMUNICADOR



IDEALIZADORA



ORGANIZADO



EXECUTOR

HENRIQUE AUGUSTO to Everyone 21:21

HA

Mente ta explodindo kkk

AUDIUM-CINTHIA PEDROSO to Everyone 21:21

AP

respondido nota 10 em tudo

Diego Gomes - Arke to Everyone 21:21

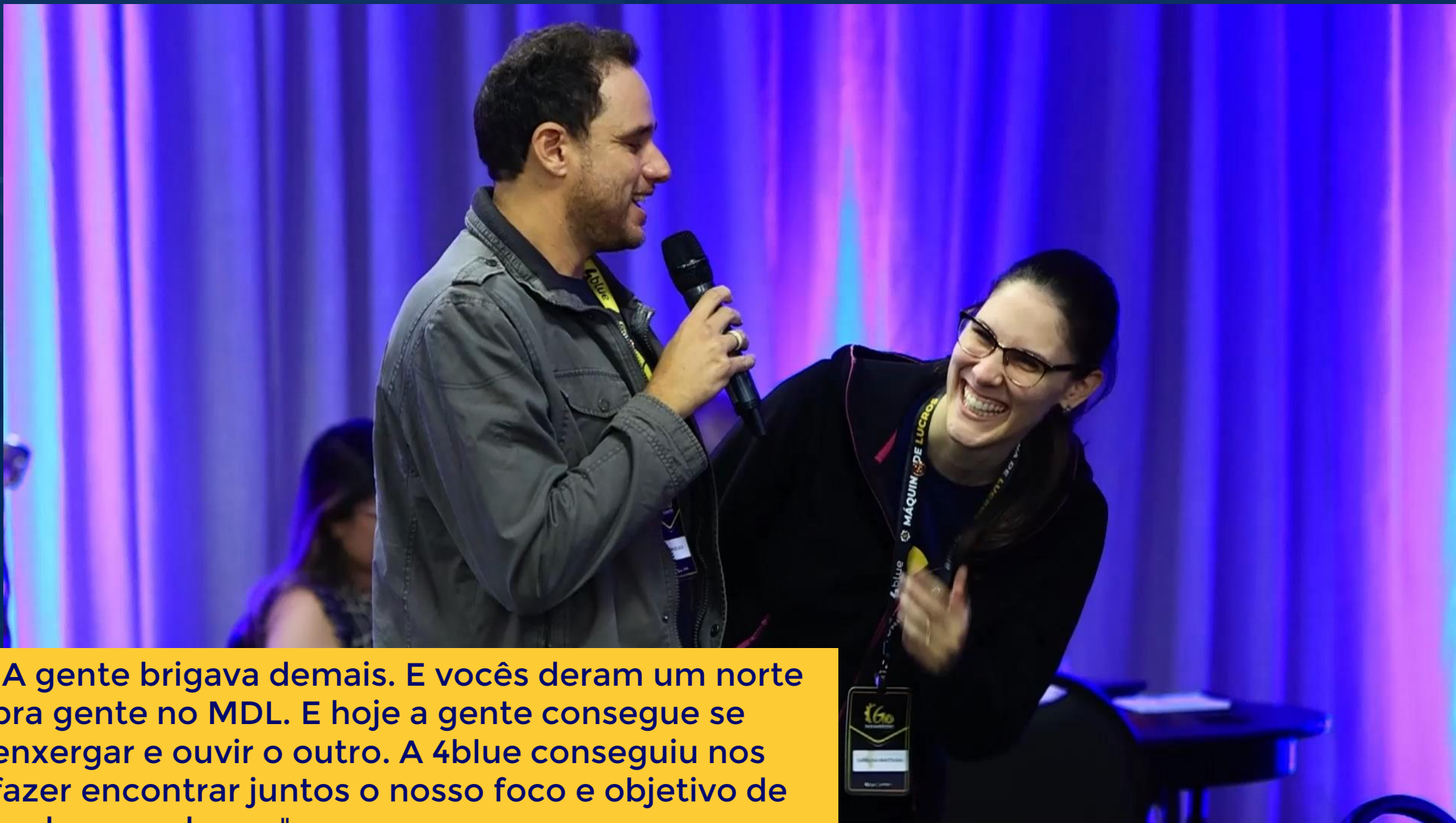
DG

aula de hoje salva ate casamento

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros

"A gente brigava demais. E vocês deram um norte pra gente no MDL. E hoje a gente consegue se enxergar e ouvir o outro. A 4blue conseguiu nos fazer encontrar juntos o nosso foco e objetivo de onde quer chegar"



Por que valeu a pena esta primeira parte da manhã?



Tópicos que trabalharemos

- ~~Diagnóstico de resultados~~
- ~~Diagnóstico de gestão~~
- ~~Definição de metas~~
- ~~Planejamento Estratégico~~
- ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
- ~~Liderança~~
- Cultura e gestão de pessoas
- Passo a passo do Reset Cultural
- Obstáculos de crescimento
- Como garantir a execução da estratégia
- Estruturação de processos
- *Pra quem estiver até o final:*
 - Política de Bonificação e Distribuição de Lucros
 - Criação de Plano de Ação
 - Mentalidade dos bilionários
 - Slides e materiais extras

Sobre almoço

- Opções:
 - Hotel
 - Restaurantes por kg a duas quadras – saindo a esquerda do hotel
- Retorno com Sessão de Mentoria:
- Podem deixar seus lugares marcados, mas não deixem nada de valor

WORKSHOP

MÁQUINA DE LUCROS

Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador

WORKSHOP

MÁQUINA DE LUCROS

Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador

SOBRE HORÁRIOS

ALMOÇO
~12h30

RÁPIDO BREAK
~17H30

ENCERRAMENTO
21H00

***VIPs mentoria
extra 01/04, 10h30**

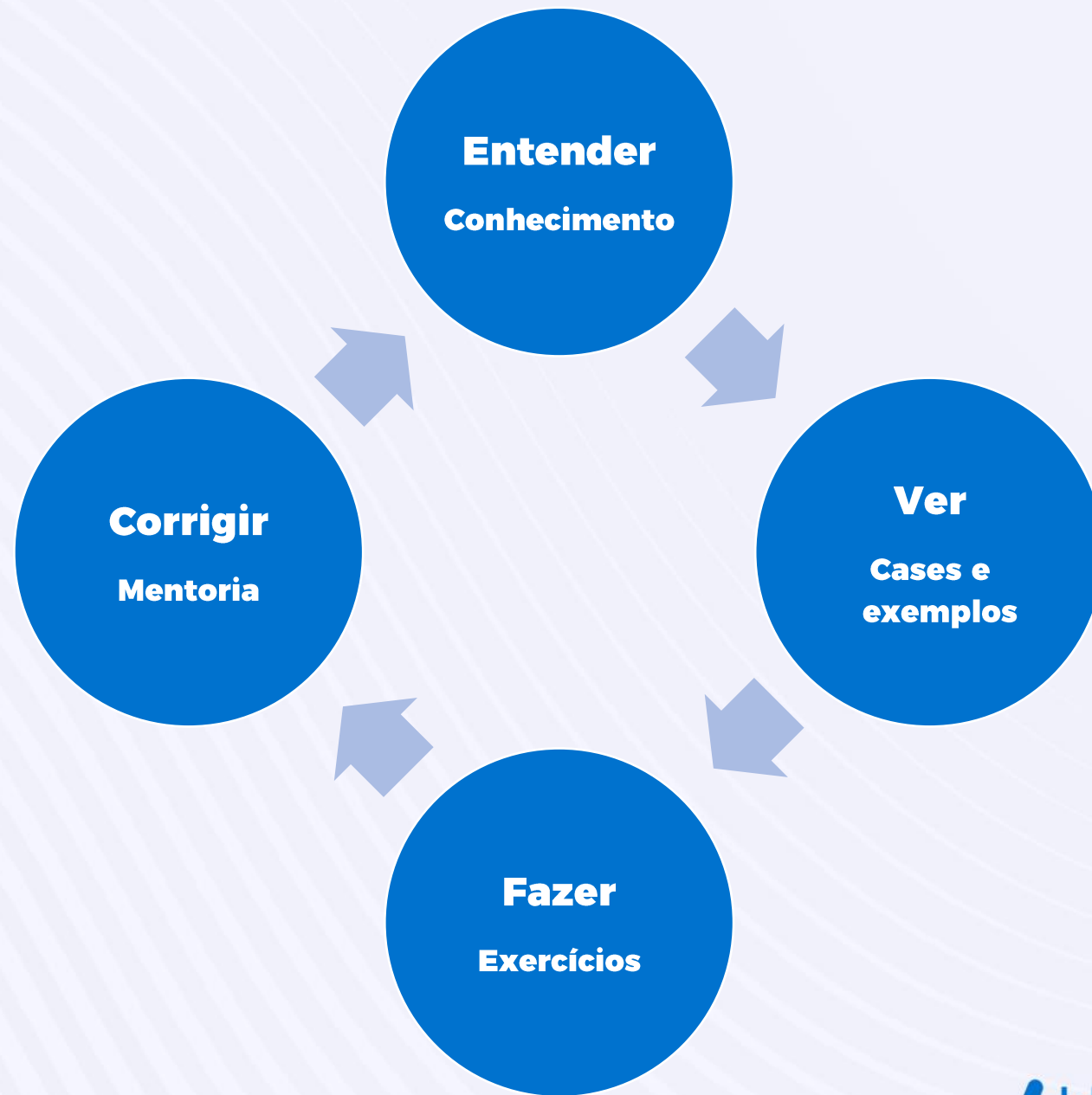
**Água e café
disponíveis
aqui na sala**



Tópicos que trabalharemos

- ~~Diagnóstico de resultados~~
- ~~Diagnóstico de gestão~~
- ~~Definição de metas~~
- ~~Planejamento Estratégico~~
- ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
- ~~Liderança~~
- Cultura e gestão de pessoas
- Passo a passo do Reset Cultural
- Obstáculos de crescimento
- Como garantir a execução da estratégia
- Estruturação de processos
- *Pra quem estiver até o final:*
 - Política de Bonificação e Distribuição de Lucros
 - Criação de Plano de Ação
 - Mentalidade dos bilionários
 - Slides e materiais extras

Método em 4 passos



O conteúdo que passaremos será o mesmo.

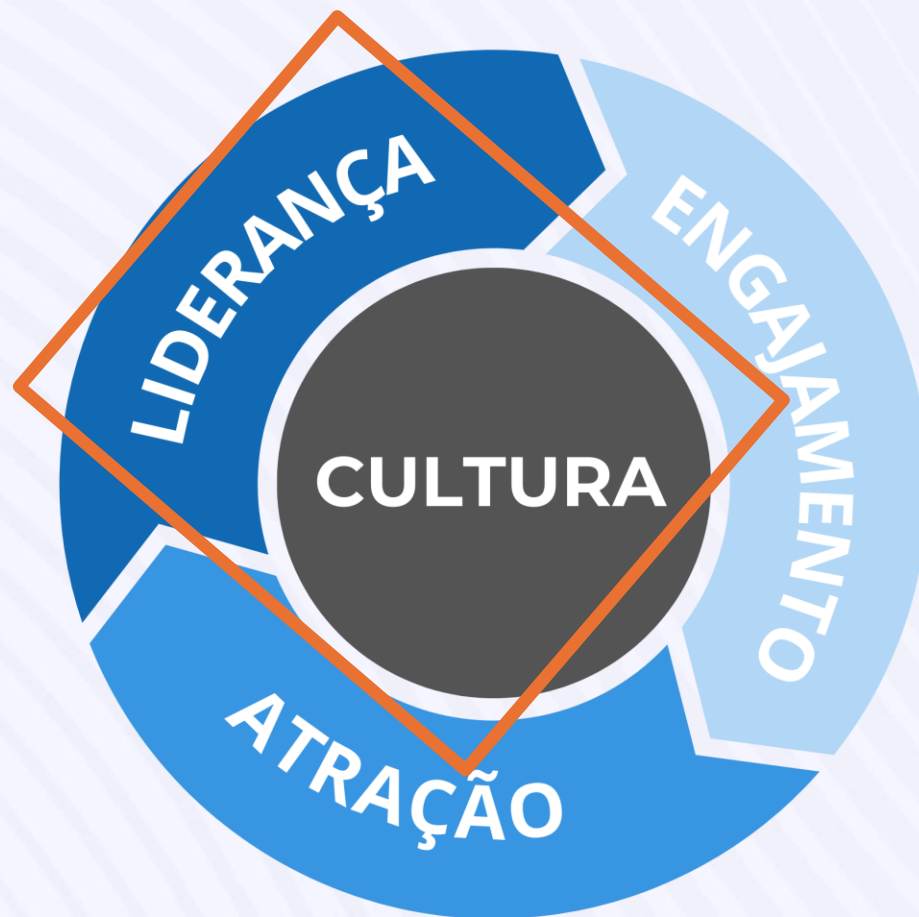
Mas algumas pessoas vão tirar mais proveito e outras menos proveito...

Qual você vai ser?

Os 4 Pilares da Gestão de Pessoas



**A mudança começa de cima pra
baixo, de dentro pra fora.**



Por acaso, você tem esse tipo de comportamento hoje na sua empresa?

- ✓ **Panelinhas e fofocas.**
- ✓ **Equipe que reclama demais.**
- ✓ **Atrasos constantes e falta de compromisso.**
- ✓ **Pessoas que fazem o mínimo necessário para não perderem o emprego.**
- ✓ **Desleixo no ambiente de trabalho e com o cliente.**

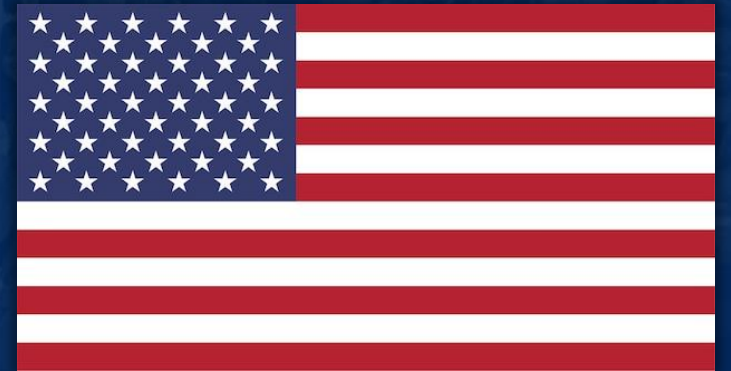
**Isso é reflexo da sua
cultura!**

**“A cultura come a estratégia
no café da manhã”**

Peter Drucker



Cultura



O que é Cultura?

A cultura de uma empresa é o conjunto de valores, crenças, normas, comportamentos e hábitos compartilhados pelos membros da organização.

É o modo como as coisas são feitas na empresa, como as pessoas se relacionam umas com as outras e como se comportam

O que é Cultura?

Em outras palavras:

**É o que as pessoas
falam e fazem
quando você não está
presente.**

Você precisa de um **CÓDIGO DE CULTURA**



Mais do que um
Código de Cultura,
você precisa de um
RESET CULTURAL.

O que é o Reset Cultural?

É uma metodologia com o objetivo de gerar um ponto de virada na Cultura do negócio.

Em vez de tentar mudar a cultura gradualmente - o que muitas vezes resulta em resistência e falta de impacto real - o Reset Cultural tem uma abordagem mais intensa e estruturada, criando um momento simbólico que redefine os valores, comportamentos e direções da organização.

RESET CULTURAL



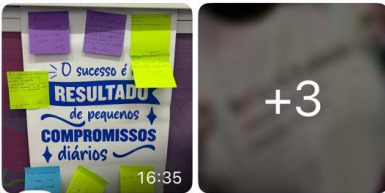
10:31

5G

Reset Cancelar

~Camila N Moura +55 11 [redacted]

Encaminhada



Semana passada tivemos o nosso **Reset** cultural, seguimos as orientações e as etapas desenhada pelo 4blue e foi muito produtivo, engajador e esclarecedor..

Mais uma etapa concluída. ✓

Quem ainda não fez, se organize e manda bala..

5

5 de 32 resultados

10:31

5G

Reset Cancelar

~Jahyne +55 11 [redacted]

Boa tarde! Hoje fizemos nosso **Reset** Cultural e foi incrível! tivemos um café da manhã e premiamos os funcionários com mais de 10 anos de empresa com um relógio, todo mundo ficou super feliz e animado

9

~Jahyne +55 11 99730-7328



5

10:35

5G

Reset Cancelar

~Ricardo Avelino +55 [redacted] 5

Esse final de semana rolou aqui na Clínica (L'Harmonie Estética Avançada) nosso **Reset** Cultural. Gostaria de compartilhar com vocês um pouquinho do que foi essa tarde incrível.

Nosso time é pequeno (ainda), mas tenho certeza que logo estaremos com uma equipe bem maior.

As meninas adoraram a apresentação e se empolgaram com a proposta do **Reset** Cultural! Uma delas se emocionou e comentou que nunca tinha participado de algo tão significativo.

Todos abraçaram a ideia com muito entusiasmo e estamos vendo uma equipe motivada para viver essa nova fase.

Agradecemos pela parceria da 4Blue, que está sendo essencial para esse processo transformador!

2



PONTO TECNOLOGIA

#épossívelsim

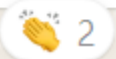
#MáquinaDeLucros



"Vou ficar 15 dias de férias em Miami. Me desliguei totalmente. Só é possível porque fizemos um reset, mudamos pessoas e documentamos processos. E tudo isso com a mentoria e direção da 4blue"



Boa tarde..
Aqui também já tivemos algumas mudanças...
Fiz a parte da autoavaliação e dispensamos 2...
Estamos colocando em ordem cada um com certas funções... 14:48



~ Rui Maracujás Ceasa +55 41 98114335
Pessoal estavam um pouco áspero uns com os outros e já tivemos 3 reuniões sobre a cultura e também incentivando com uns certos mimos...está dando resultado...
Estão fazendo por conta o serviço...mas tem muito ainda para ajustar....mas enfim...tudo já mudou em menos de 1 mes 17:46

Exemplo da 4blue

Missão

Criar um mundo onde
empreender vale a
pena

Sonho grande

Alcançar R\$ 204.000.000 em
vendas anuais

- Blue Mamba
- Altruísmo

Valores

- Reclamão/Mimimi
- Acomodado
- Falta de
autoresponsabilidade
- Laranja podre

O que não toleramos

- Meta e crescimento
- Gestão por contexto
- Colaborativa
- Leveza com responsa

Políticas de gestão

PASSO A PASSO PARA DAR UM **RESET NA** **CULTURA**

**SE QUER UMA
TRANSFORMAÇÃO MAIS
PROFUNDA, FAÇA AS PESSOAS
CONSTRUIREM JUNTO COM
VOCÊ!**

EFEITO IKEA:

“Refere-se à tendência dos consumidores de valorizar desproporcionalmente os produtos que eles mesmos montaram ou criaram”



1. Tenha total clareza da Cultura que você quer

(envolva os líderes nessa construção)

- ✓ Quem somos nós? (Qual o nosso propósito?)
- ✓ Aonde queremos chegar? (Qual o objetivo ou sonho grande / sua visão?)
- ✓ Que comportamentos eu não abro mão? (Quais são nossos valores?)
- ✓ Que comportamentos não aceitamos? (Atitudes que não toleramos.)
- ✓ Qual é nosso estilo de gestão? (Políticas de gestão)

2. Faça um alinhamento claro com as lideranças

“Os líderes são os guardiões da Cultura”

3. Marque um Encontro de Cultura com toda sua equipe

- ✓ Aqui precisa ser muito bem planejado!
- ✓ Nosso objetivo será fazer as pessoas pensarem e construírem a cultura que você já pensou
- ✓ “Quem domina a pauta, domina o resultado final”

4. Faça um fechamento formal do Código de Cultura

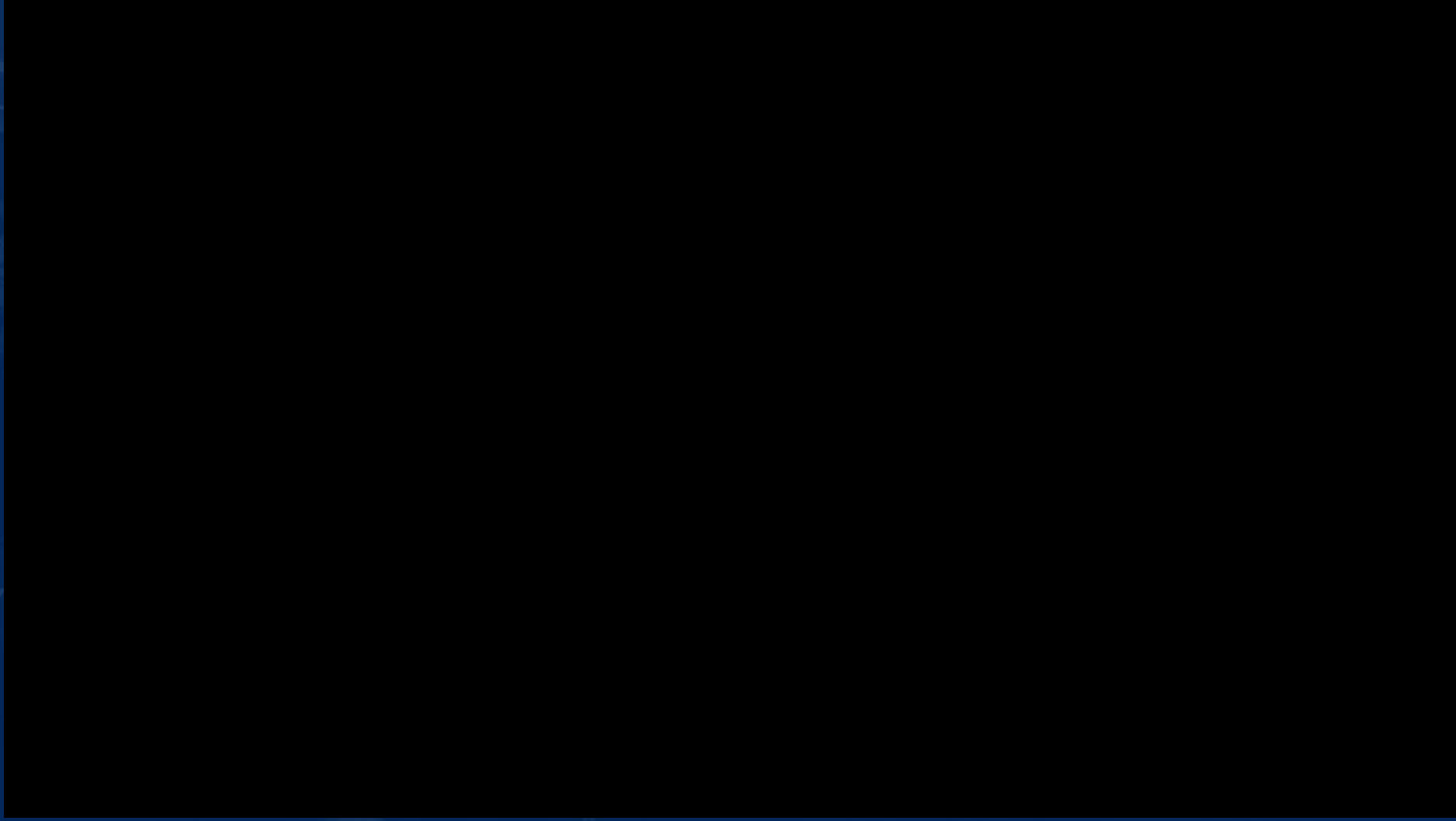
E comunique com toda a equipe!

5. Analise se você está procrastinando uma decisão difícil

- Reflita: tem algum colaborador que se pedisse demissão, você ficaria feliz por isso?
- Se sim, por que ele ainda está na empresa?
- Coloque uma data limite para o “vai ou racha”.
- Planeje uma sessão de feedback.
- Planeje a substituição desse colaborador!

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



**Quando você diz “sim” para a
pessoa errada, está dizendo
“não” para a pessoa certa**

**Você sabe quanto
custa manter um
colaborador?**

Vamos pensar no seguinte cenário

- ✓ **Salário: R\$ 2.000,00**
- ✓ **FGTS: R\$ 160,00**
- ✓ **Provisão de férias + 1/3: R\$ 222,23**
- ✓ **Provisão de 13º salário: R\$ 166,67**
- ✓ **Provisão de FGTS sobre férias e 13º: R\$ 31,11**
- ✓ **Vale transporte: R\$ 440,00**
- ✓ **Vale refeição: R\$ 550,00**

**Custo mensal do
colaborador “de 2 mil”
R\$ 3.570,01**

**Custo ANUAL do
colaborador “de 2 mil”
para 2 funcionários**

R\$ 85.680,24

**Mas ainda existem
alguns outros custos
“invisíveis” que você está
ignorando.**

**A grande lição:
É muito caro contratar e
manter a pessoa errada
dentro da empresa.**

Pensando nisso...

**Quem são os colaboradores pelos
quais você FICARIA FELIZ que
pediram demissão?**

A grande lição: É muito caro contratar e manter a pessoa errada dentro da empresa.

- ✓ **É preciso contratar muito melhor.**
- ✓ **Manter o engajamento e resultado da equipe.**
- ✓ **Demitir as pessoas erradas.**

**É SUA função imputar
a MENTALIDADE
CORRETA na cabeça
do seu funcionário!**

**Vivemos num país subjugado e roubado
desde 1.500.**

**Com pensamento CLTista, Sindicalista e
de coitadismo**

**Cabe a NÓS, EMPREENDEDORES,
educarmos nossos funcionários
sobre como se constrói uma
mentalidade de riqueza e sucesso!**



Desenvolvimento constante

**Estes 4 Pilares,
quando bem
estruturados, vão
eliminar 90% das
suas dores de
cabeça com
gestão de pessoas**



QUEM GOSTARIA DE NUNCA MAIS SOFRER PARA ACHAR E SELECIONAR BONS CANDIDATOS?

Anota aí: 16/04

Dentro do Programa Máquina de Lucros :)



**Quem está curioso para saber
o preço do Programa Máquina
de Lucros?**

ARMADILHAS NO MEIO DO CAMINHO

- Construir um código de cultura com pontos cegos e que depois se revelam como problemas
- Não conseguir formar o braço direito para delegar e ficar preso para sempre na operação, sendo o gargalo do crescimento do negócio
- Continuar com processo seletivo fraco e continuar contratando pessoas que podem acabar com o clima e cultura da sua empresa

PESSOAS

Se você saísse hoje por 30 dias, sua equipe saberia o que fazer e iria querer fazer? Ou a empresa pararia?

O que faz um funcionário BOM e COMPETENTE ficar na sua empresa?

- Salário bom
- Ambiente bom
- Líderes bons
- Enxergar futuro que ela pode crescer
- Cultura boa

No final do final das contas, o que
REALMENTE vai fazer a pessoa **QUERER**
dar o melhor de si?

Você DEVE PAGAR MAIS!

Se as Metas que fazem a empresa crescer forem atingidas.

“Se aumentarmos o tamanho do bolo, você ganha uma fatia maior do bolo”

Ao final mostraremos como criar uma política de bonificação e participação nos lucros.

Mas como você vai pagar a mais de acordo com a meta se a meta não estiver clara?

VOCÊ PRECISA DE UM
PLANO PARA VENCER

3 PERGUNTAS CHAVE

**QUAL A
NOSSA
META?**

**QUAL O
NOSSO
PLANO?**

**QUAIS
DESAFIOS
PRECISAMOS
VENCER?**

PLANO PARA VENCER 2026

Missão:

Criar um mundo onde
empreender vale a pena

Sonho Grande:

Atingir 204 milhões em
vendas

Desafio do ano:

Escalar as vendas com
presencial + comercial e
tornar MDL Must Have

Foco do trimestre:

Validar estratégia de vendas

Metas:

33MM em vendas no Ano

300k em PLR no 1º
Semestre

Princípios chave:

Eficiência
Lucro

Projetos:

MDL 5.0 Must Have
Marca desejada
Eventos presenciais
Escala comercial
Redução de custos

Nossa Gestão:

Meta precisa ser batida
Gestão por contexto
Agilidade na mudança
Leveza com responsa

Valores:

Altruísmo
Blue Mamba:

Não toleramos:

Reclamação / mimimi
Não ter
autorresponsabilidade
Entrega mediana (nota 7)
Laranja podre

ESTA É A BASE DA SUA ESTRATÉGIA

Missão:

Criar um mundo onde
empreender vale a pena

Sonho Grande:

Atingir 204 milhões em
vendas

Desafio do ano:

Escalar as vendas com
presencial + comercial e
tornar MDL Must Have

Foco do trimestre:

Validar estratégia de vendas

Metas:

33MM em vendas no Ano

**300k em PLR no 1º
Semestre**

Princípios chave:

Eficiência
Lucro

Projetos:

MDL 5.0 Must Have
Marca desejada
Eventos presenciais
Escala comercial
Redução de custos

Nossa Gestão:

Meta precisa ser batida
Gestão por contexto
Agilidade na mudança
Leveza com responsa

Valores:

Altruísmo
Blue Mamba:

Não toleramos:

Reclamação / mimimi
Não ter
autorresponsabilidade
Entrega mediana (nota 7)
Laranja podre

A Base da Estratégia

- Quais as metas do ano?
- Qual o desafio do ano?
- Qual o foco do trimestre?
- Quais projetos para tudo isso acontecer

**O grande motivo que vai fazer
sua empresa eternamente
ficar abaixo do seu potencial...**

GESTOR RAMBO



Tenta resolver tudo sozinho;

Sai atirando para tudo quanto é lado;

Usa mais a força bruta do que a estratégia;

Usa excesso de munição e de energia;

Se não é o Rambo para vencer a guerra, a guerra não é vencida.



Nos filmes pode até funcionar, mas na vida real não.

O Gestor Rambo gasta energia demais e não atinge seus objetivos.



“Se você está fazendo a empresa funcionar, quem está fazendo a empresa crescer?!”

Rotina de Acompanhamento

Reunião mensal
de análise dos
números
(Diretoria)

Reunião mensal
de análise dos
projetos
(Diretoria)

Reunião mensal
de atualização
da estratégia
(Líderes)

Reunião
quinzenal de
atualização da
estratégia
(Todos)

Reunião semanal
de análise e
melhoria
(Cada Área)

**Trabalhe o seu negócio
e não no seu negócio.**

Michael E. Gerber

#épossívelsim



Networking Máquina de Lucros 💰 4blue

T

~ Tiago +55 11 [redacted]

HOJE

Bom dia pessoal!

Embora não falemos muito aqui no grupo, acompanhamos de perto as discussões e aprendizados da mentoria. Gostaria de compartilhar um pouco de nossa trajetória e como o MDL tem nos ajudado a evoluir.

Nós temos uma fábrica de bebês reborn, onde atuamos tanto no online quanto possuímos algumas maternidades reborn em shoppings. Desde que entramos no MDL, conseguimos sair cerca de 60% do operacional, o que foi um grande avanço para a empresa. Contratamos responsáveis pela fábrica, marketing, financeiro e, atualmente, estamos treinando uma moça para gerente de operações.

Quando começamos no MDL, tínhamos: a fábrica, uma loja da fábrica e uma unidade no Shopping de Bauru. Hoje, ampliamos para 5 unidades em shopping e a 6ª já está a caminho! Com essa saída do operacional, conseguimos olhar mais estrategicamente para o futuro e investir com mais segurança.

Nosso próximo desafio agora é organizar de vez financeiro e contratar alguém para gerenciar as operações nos shoppings.

Queríamos aproveitar para agradecer por todos os insights e aprendizados que tivemos aqui no MDL. Eles estão fazendo uma grande diferença no nosso negócio, e foi o motivo de comprar a "segunda cadeira" e antecipar a renovação!

Muito obrigado a todos vocês aqui do grupo! 🚀

10:52



3

**OS 6 ELEMENTOS PARA
FAZER A ESTRATÉGIA
(e a empresa)
DAR CERTO**

OS 6 ELEMENTOS

DIRECIONAMENTO

Direção certa é mais importante que velocidade

1

IMPLEMENTAÇÃO

De forma intencional.

3

TIME PREPARADO

Time forte = empresa forte.

5

2

CONHECIMENTO

Fazer do jeito errado, não dá resultado.

4

ACONSELHAMENTO E ACOMPANHAMENTO

Para tomar decisões, revisar e ajustar.

6

COMUNIDADE E NETWORKING

“Use todos os cérebros à sua disposição”.

A MAIORIA TEM...



1

2



CONHECIMENTO
Fazer do jeito errado,
não dá resultado.



3

IMPLEMENTAÇÃO
De forma intencional.

4



5

6




**CUIDADO COM O
CONHECIMENTO QUE
VOCÊ PEGA POR AÍ...**

DONO Não é FUNCIONÁRIO

FATURAMENTO	R\$ 150.000,00
PONTO DE EQUILÍBRIO	R\$ 120.000,00
LUCRO	
RESERVA	
PRO-LABORE	

Como Definir seu PRÓ-LABORE sem Quebrar a EMPRESA?



 paulomattosmentor

DONO Não é FUNCIONÁRIO: Como Definir ... 

Faça um comentário...

A PARTE DELES VEM DE FORA

DIRECIONAMENTO

Direção certa é mais importante que velocidade

1

IMPLEMENTAÇÃO

De forma intencional.

TIME PREPARADO

Time forte = empresa forte.

2

CONHECIMENTO

Fazer do jeito errado, não dá resultado.

3

4

ACONSELHAMENTO E ACOMPANHAMENTO

Para tomar decisões, revisar e ajustar.

5

6

COMUNIDADE E NETWORKING

“Use todos os cérebros à sua disposição”.

**Enquanto você estiver
fazendo a empresa
meramente funcionar,
ninguém estará fazendo
a empresa crescer**

ESTRATÉGIA

**VOCÊ ESTÁ TRABALHANDO
NA
SUA EMPRESA
OU ESTÁ TRABALHANDO
A
SUA EMPRESA?**

SEG.

30

TER.

31

QUA.

1

QUI.

2

SEX.

3

SÁB.

4

Casa

3 tarefas pendentes

Áudio SEMANAL para MDL

Conteúdo Post e Reels da

Workshop

Presença (MDL) - Curitiba

9am - 9am

10h Fisio Suellen

9:30 - 11am

Mensagem para

Almoço

11:30am - 1:30pm

Revisar Job Description C

6:45 - 7:45am

MDL - Mentoria Estratégica

8 - 9:30am

Agendar Reuniões próx

9 - 10am

Palestras, 10:15am

Mensagem para Plano pra

Almoço

11:30am - 1:30pm

14h Dentista

1:30 - 3pm

Team4you, 3pm

Reunião Individual Aleks

Ocupado - Estratégia

7:30 - 10:30am

Fisio Suellen

10:30am - 12pm

Almoço

11:30am - 1:30pm

13h30 Reunião Mari e

1:30 - 2:30pm

Workshop Semanal

2 - 4pm

Aula tenis

8 - 9am

Ocupado - Estratégico

9 - 11:15am

Mensagem para Plano pra

Almoço

11:30am - 1:30pm

Atendimento André Moro

2 - 3pm

Conselho vampa

Paixão de Cristo

Ocupado - Estratégico

7 - 9:45am

Fisio Suellen

9:45 - 11am

Mensagem para Plano pra

Dar as boas vindas aos nov

Almoço

11:30am - 1:30pm

É muita coisa?

É

**Para ter uma empresa
máquina de lucros, você
precisa estar disposto a
pagar o preço**

**Porque, na verdade, de
uma forma ou de outra
você já está pagando o
preço.**



5 MENTIRAS

QUE CONTAMOS A NÓS
MESMOS E QUE NOS
IMPEDEM DE CRESCER

1. “EU NÃO TENHO TEMPO PRA FAZER ISSO”

Não é falta de tempo, é falta de prioridade e falta de organização

Se você não encontra tempo para estruturar a empresa hoje, a empresa vai continuar te consumindo cada vez mais amanhã.

Lei de Parkinson

- “O trabalho se expande de modo a preencher o tempo disponível para a sua realização”
- Se você tiver 3 horas para fazer uma atividade que demora 1 hora, pode apostar que você vai consumir todas as 3h
- Em outras palavras: as funções operacionais vão consumir todo o tempo disponível que você tiver

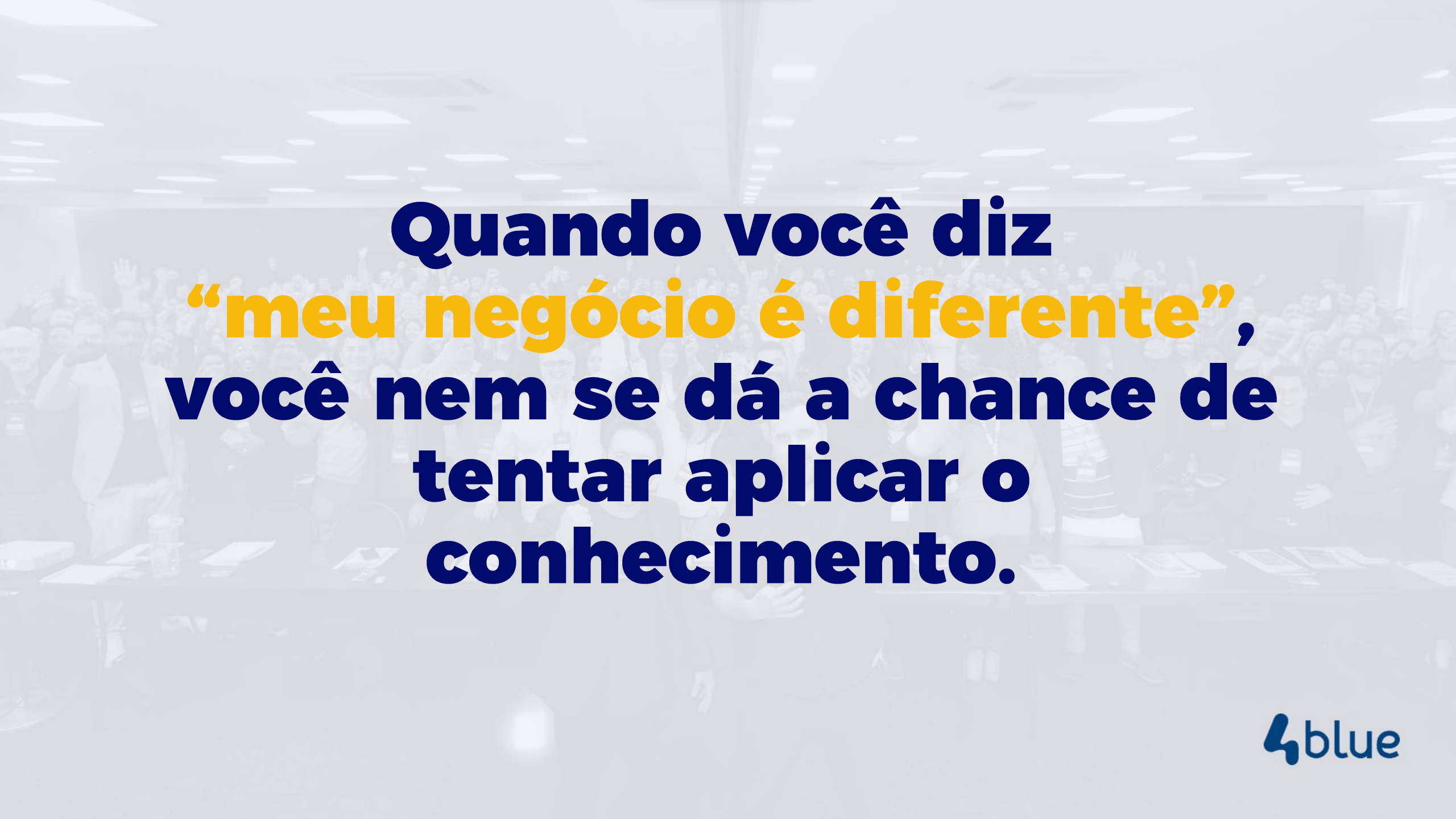


Bloqueie horários na sua agenda.

2. “MEU NEGÓCIO É DIFERENTE”

Todo negócio tem particularidades

Mas todo negócio precisa de estratégia, finanças, vendas, marketing, pessoas e processos.



**Quando você diz
“meu negócio é diferente”,
você nem se dá a chance de
tentar aplicar o
conhecimento.**

3. “NÃO TENHO DINHEIRO”

Não tem dinheiro ou não tem eficiência financeira?

Talvez você simplesmente esteja pensando pela ótica errada...

**Tenha uma Mentalidade de
Investidor**

Você sabe o que é um Investimento Convexo?

Se perder, perco pouco, se ganhar, ganho muito.

Mentalidade de Investidor

- Se tudo der errado, o quanto eu perco? Isso me tira do jogo?
- O que precisa acontecer para eu retornar esse investimento?
- Se tudo der certo, o quanto isso pode me retornar?

**Ao invés de dizer que
“não tem dinheiro”, pergunte-
se:**

**Como este investimento vai
dar retorno?**

**Como isso vai gerar um
dinheiro novo pra mim?**

4. “EU CONSIGO SOZINHO”

Talvez até consiga, mas vale a pena?



Até os melhores do mundo tem acompanhamento profissional e você não precisa?!

Os 3 melhores jogadores de tênis da história.

Eles tem um técnico / treinador?

Quem ganhou mais títulos, eles ou o treinador?

Numa partida séria, quem ganharia, eles ou o treinador?



**Toda pessoa
extremamente rica que
eu já conheci tem
mentores / consultores**



E. MENTOR(ES) PRINCIPAL(IS)

Flávio Augusto, Caio Carneiro e Joel Jota.

F. TABELA DE PREÇO DA CONTRATAÇÃO EM VIGOR

Contratação:	R\$367.000,00
--------------	---------------

Hoje está
450.000,00

R\$ 603.536,56

**foi o quanto a 4blue investiu em
Mentorias, Cursos, Consultorias e
Mastermind no ano passado**



OVER

Minha Empresa
é uma
Máquina de
LUCRO!

CONHECIMENTO
+ Ação
= RESULTADO

#GOMAMBERS
#GOMAMBERS
#GOMAMBERS
#GOMAMBERS
#GOMAMBERS



TENHA MENTORES!



TENHA **BONS** MENTORES!



TENHA BONS MENTORES!
E que de preferência te conectem
com uma comunidade

5. “O PROBLEMA É MEU SÓCIO/ESPOSA/ESPOSO”

Talvez você tenha um sócio(a) “âncora”, mas você não pode permitir que isso impeça a empresa de crescer.

**VOCÊ PRECISA APRENDER
A CONVENCER SEU SÓCIO
PARA A MUDANÇA**

Mudar incomoda.
A força do atrito de um objeto parado é maior do que de um objeto em movimento.

Venda suas ideias da forma certa

1. Traga o problema

- Deixe ele falar sobre o problema; faça concordar que temos um problema aqui

2. “O que estamos realmente fazendo de forma intencional pra resolver isso?”

- Mostre que isso “não é de hoje” e que fazendo a mesma coisa não trará resultados diferentes

3. Fale: eu pensei num caminho, posso te apresentar?

4. Venda sua ideia:

- Problema -> Consequência do problema -> Porque o jeito de hoje não funciona -> A solução -> Antecipa Objeções -> Resultados da solução

**Não aceite que seu
sócio impeça o
crescimento da
empresa por não estar
enxergando a mesma
coisa que você**

[MENTIRA EXTRA] QUE VOCÊ NÃO FALA EM VOZ ALTA

Não sei se sou capaz...

**O “você de hoje” talvez não seja.
Mas “você de amanhã” pode se tornar**

A diferença entre empresários que avançam e os que ficam travados não é talento. É decisão.

**Decidir aprender o que ainda não sabe.
Decidir ajustar a forma de gerir o negócio.
E aceitar que crescer empresa também exige crescer como gestor.**

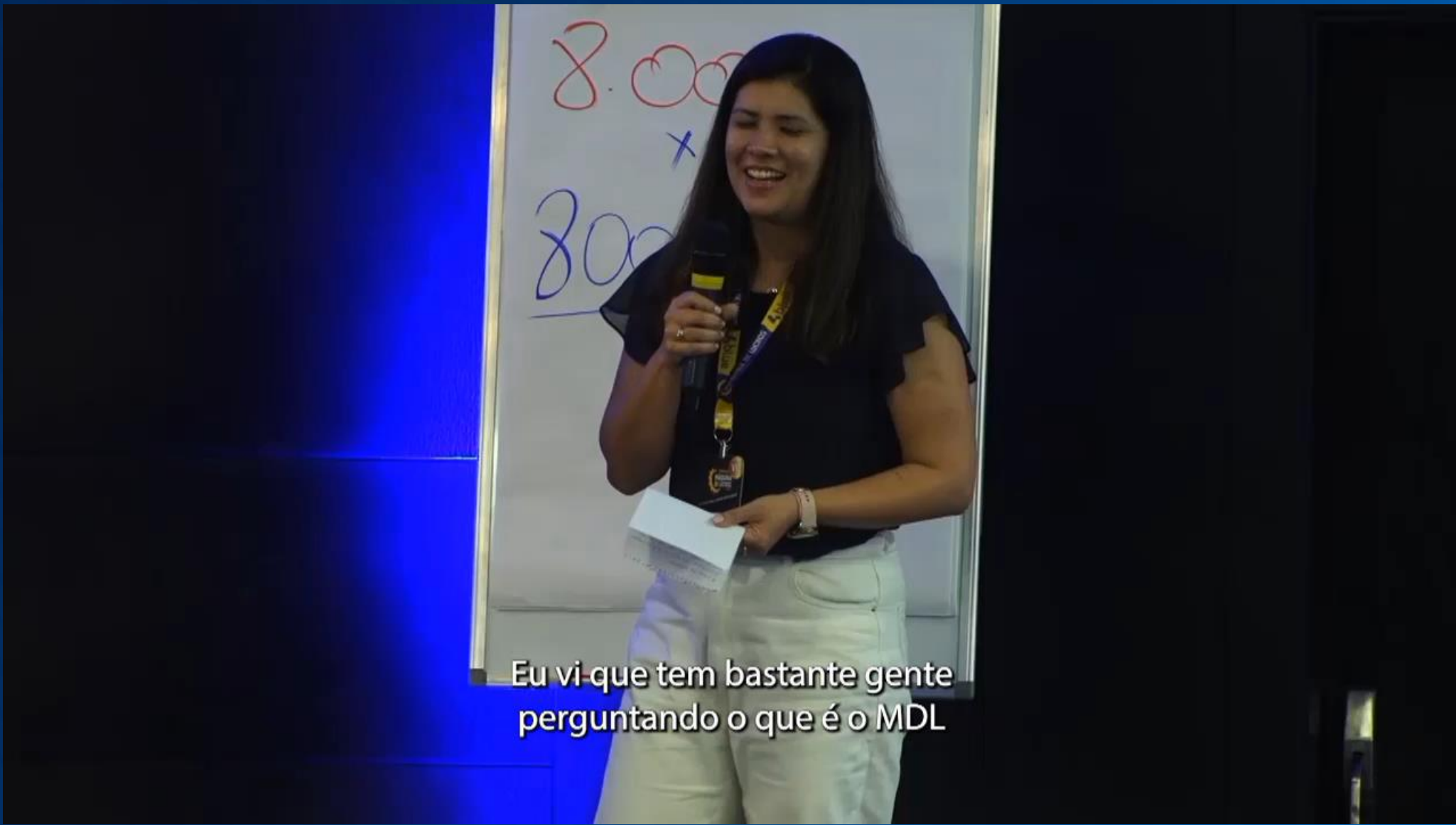
5 MENTIRAS

QUE CONTAMOS A NÓS MESMOS E QUE NOS IMPEDEM DE CRESCER

1. “EU NÃO TENHO TEMPO PRA FAZER ISSO”
2. “MEU NEGÓCIO É DIFERENTE”
3. “NÃO TENHO DINHEIRO”
4. “EU CONSIGO SOZINHO”
5. “O PROBLEMA É MEU SÓCIO/ESPOSA/ESPOSO”
6. [EXTRA] “NÃO SEI SE SOU CAPAZ”

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



Eu vi que tem bastante gente perguntando o que é o MDL

ESTAMOS FIRMES E FORTE? O TREINAMENTO ESTÁ VALENDO A PENNA?



**ONDE ESTÁ O MAIOR TETO
INVISÍVEL DE TODOS OS
EMPRESÁRIOS:**

NA MENTALIDADE!

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros

“Se alguém fez, é porque é possível sim”



**TOPAM UM EXERCÍCIO MUITO
PODEROSO?!**

A CARTA

A CARTA

Cidade, 31/12/2028



**Estamos em
2028!**

**POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE VOCÊ
FAZ?**











**POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE VOCÊ
FAZ?**

#épossívelsim



Olá, eu sou a doutora Larissa Viana,
eu sou dermatologista.

#Máquina de Lucros

**QUANTO VALE PRA VOCÊ
VIVER O MELHOR DA VIDA
COM QUEM VOCÊ MAIS
AMA?**

Tópicos que trabalharemos

- ~~Diagnóstico de resultados~~
 - ~~Diagnóstico de gestão~~
 - ~~Definição de metas~~
 - ~~Planejamento Estratégico~~
 - ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
 - ~~Liderança~~
 - ~~Cultura e gestão de pessoas~~
 - ~~Passo a passo do Reset Cultural~~
- ~~Obstáculos de crescimento~~
 - ~~Como garantir a execução da estratégia~~
 - Estruturação de processos
 - *Pra quem estiver até o final:*
 - Política de Bonificação e Distribuição de Lucros
 - Criação de Plano de Ação
 - Mentalidade dos bilionários
 - Slides e materiais extras

--

SESSÃO DE MENTORIA

DÚVIDAS SOBRE O PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS?

Quem foi o primeiro a entrar no MDL?

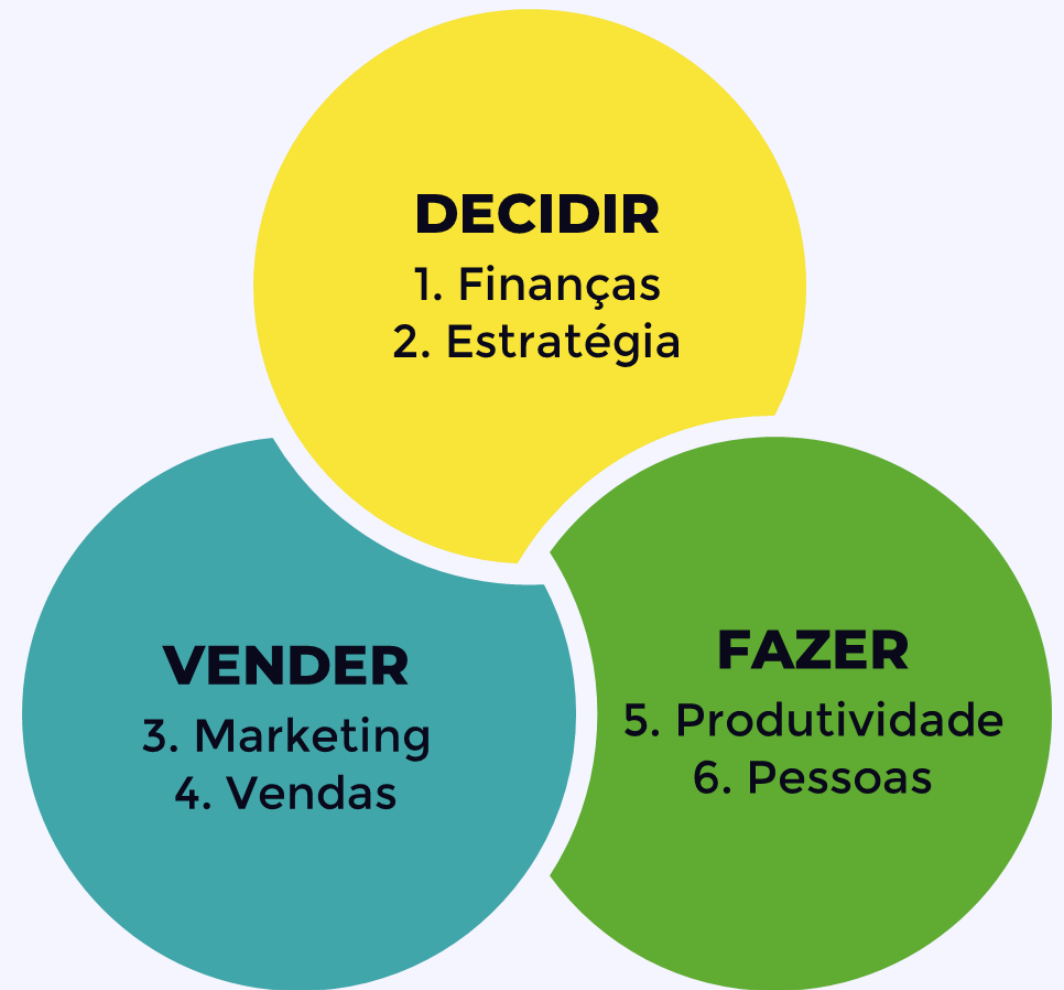
Tópicos que trabalharemos

- ~~Diagnóstico de resultados~~
 - ~~Diagnóstico de gestão~~
 - ~~Definição de metas~~
 - ~~Planejamento Estratégico~~
 - ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
 - ~~Liderança~~
 - ~~Cultura e gestão de pessoas~~
 - ~~Passo a passo do Reset Cultural~~
- ~~Obstáculos de crescimento~~
 - ~~Como garantir a execução da estratégia~~
 - Estruturação de processos
 - *Pra quem estiver até o final:*
 - Política de Bonificação e Distribuição de Lucros
 - Criação de Plano de Ação
 - Mentalidade dos bilionários
 - Slides e materiais extras

--

**SÓ EXISTE UM DESAFIO
ACEITÁVEL PARA O
EMPRESÁRIO:
CRESCER O NEGÓCIO.
TODO O RESTO É PROBLEMA
DE GESTÃO.**

**Nenhuma empresa
se torna uma
Máquina de Lucros
sem estruturar
todas estas
engrenagens.**



#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



**O que fazer para
estruturar os**

PROCESSOS

A MAIOR LAVAGEM DE CARROS DO MUNDO R\$800 MIL POR DIA



**Um processo é como uma
receita:**

**Ele descreve o passo a passo
de como realizar uma tarefa
para chegar a um resultado**

Toda empresa tem processos

**O problema é que eles estão na
cabeça das pessoas**

Os processos estão “Fulanizados”

PROCESSO FULANIZADO É

Como é que se
faz isso?



Não sei!
Mas chama
fulano* que ele
sabe!



Princípio fundamental:

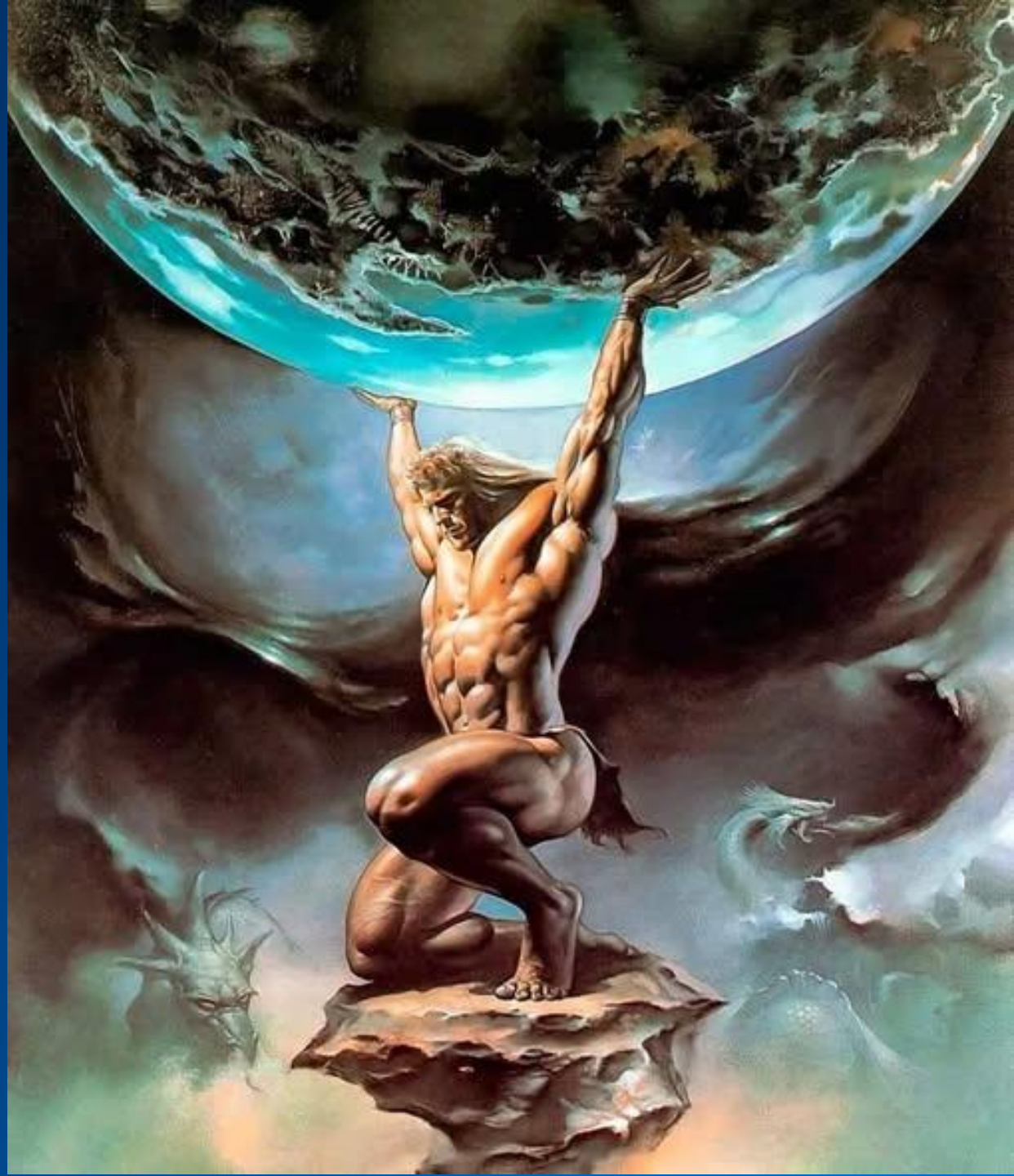
O passo a passo das atividades devem estar descritos de forma que “qualquer pessoa” minimamente treinada consiga executá-la.

**NEM VOCÊ NEM
NINGUÉM PODEM SER
GARGALOS DA EQUIPE**

**SABE POR QUE VOCÊ NÃO
CONSEGUE IMPLEMENTAR
PROCESSOS?**

**(Ou não consegue fazer a
equipe seguir?)**

#1
PORQUE VOCÊ
ESTÁ
CENTRALIZANDO
ESTA FUNÇÃO



#2

**PORQUE NÃO
ESTÁ DENTRO DA
CULTURA ESTA
“MELHORIA
CONTÍNUA”**



ALGUMAS DICAS DE OURO

Aplique a Lei de Parkinson para estruturar:

Pegue uma semana mais “tranquila”
e alinhe com a equipe que naquela
semana vocês vão

INTENCIONALMENTE mapear,
melhorar e descrever os processos

ALGUMAS DICAS DE OURO

1. Comece pelos processos que estão dando mais problemas, retrabalhos e que mais dependem de você!

ALGUMAS DICAS DE OURO

2. Envolve seus colaboradores em toda a construção.

(é por isso que muitas vezes consultorias de processo não dão certo)

O colaborador vai melhorar e formalizar o processo que ele já faz.

ALGUMAS DICAS DE OURO

Dica extra: Solicite uma reunião dentro do MDL para que nosso analista venda a importância dos processos para a sua equipe.

3 IMPLEMENTAÇÃO



SESSÃO DE EXECUÇÃO INDIVIDUAL

- ✓ Até 18 sessões individuais
- ✓ Sessão mão na massa em que nós executamos junto com você
- ✓ Para garantir que o plano vai sair do papel com mais velocidade e com mais resultado



ACOMPANHAMENTO WHATSAPP

- ✓ Para tirar dúvidas
- ✓ Destruar gargalos
- ✓ Cobrar e empurrar se for necessário
- ✓ Para que você tenha um canal de contato rápido e direto com a nossa equipe
- ✓ 1 contato por empresa

ALGUMAS DICAS DE OURO

3. Documente o processo enquanto o processo está sendo executado

ALGUMAS DICAS DE OURO

4. Quando você ou algum líder for executar uma atividade, você vai se perguntar:
como eu posso fazer isso aqui pela última vez?

ALGUMAS DICAS DE OURO

5. Quando acontecer um erro ou um problema, pergunte para a equipe: “o que precisamos fazer para que isso nunca mais se repita?”

ALGUMAS DICAS DE OURO

6. Use a IA para te ajudar a construir e melhorar processos

Dica: dentro do MDL você tem gratuitamente Team4you

ALGUMAS DICAS DE OURO

- 7. Faça o simples bem feito
 - Checklists
 - Gravação de tela
 - Filmagem com celular

ENQUANTO SEUS PROCESSOS ESTIVEREM FULANIZADOS, SUA EMPRESA NUNCA VAI CHEGAR NO POTENCIAL QUE PODERIA



Como é que se faz isso?

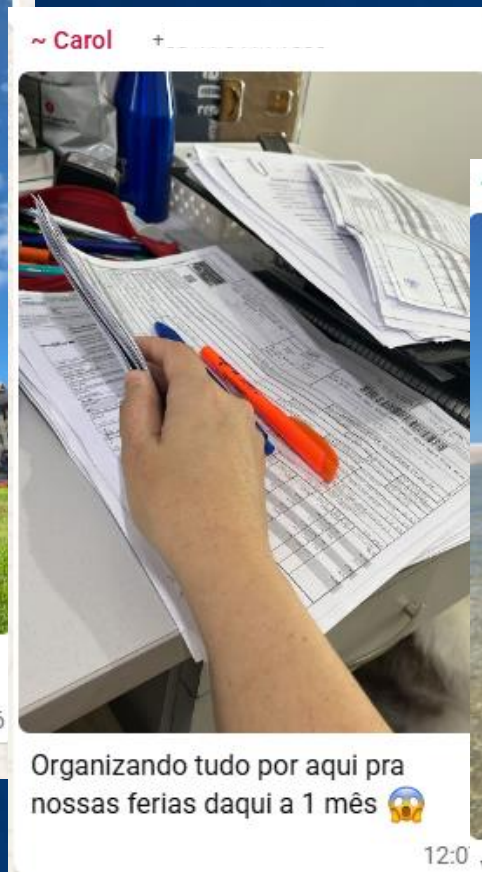
Não sei!
Mas chama **fulano*** que ele sabe!

MELHOR DICA DE TODAS:

Tire férias.

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



Tudo no mesmo dia.

ARMADILHAS QUE VOCÊ PODE CAIR

- **Construir o "Processo de Prateleira":** Criar manuais complexos que ninguém lê ou segue no dia a dia
- Resistência da equipe (“sempre foi assim”)
- Multiplicar a ineficiência quando oficializa o processo ruim e não saber exatamente o que melhorar

PRODUTIVIDADE

**QUAL TAREFA REPETITIVA ESTÁ
ROUBANDO HORAS DA SUA VIDA
HOJE QUE PODERIA SER
RESOLVIDA COM UMA SIMPLES
FOLHA DE PAPEL BEM ESCRITA?**

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



"A gente ficava full time na empresa. A gente queria a todo custo sair dessa rotina. Conhecemos a 4blue e aprendemos a delegar. Hoje trabalhamos 6h/dias, e agora tiramos 40 a 60 dias de férias por ano e o pessoal dá conta. Foi uma maravilha!"

**“O óbvio precisa ser dito,
explicado, desenhado e
repetido.”**

Renan Kaminski


**FAZER
Processos**



MODELOS MENTAIS

DE UM LÍDER DE
ALTA
ALAVANCAGEM

**POSSO TE CONTAR UMA
HISTÓRIA?**

A large passenger ship, likely the Titanic, is shown at night, sailing through a dark, stormy sea. The ship's lights are on, and its four funnels are visible. The sea is dark, and there are several large icebergs scattered around the ship. The sky is dark with some clouds, and the overall atmosphere is somber and dramatic.

Era uma noite fria no Atlântico Norte. O mar estava calmo, o céu estrelado. Dentro de um navio gigante – o maior já construído até então...




O som da orquestra preenchia os salões, taças tilintavam e todos tinham a mesma certeza: nada pode dar errado. O Titanic não era só um navio. Era o símbolo do poder humano, da confiança na própria grandeza.

**“QUERO AS
CALDEIRAS A TODO
VAPOR”**

Ignorou alertas de Icebergs.
Manteve a velocidade.
Era um navio “INAFUNDÁVEL”





Quando o navio bateu, o impacto foi tão suave que muita gente nem percebeu. As pessoas continuavam dançando ou dormindo.



Os primeiros botes salva-vidas saíram quase vazios – com 20 pessoas num espaço pra 60. Depois, quando o desespero chegou, os botes já saíram cheios demais, com gente pulando no mar.

**O Titanic não afundou só por causa do gelo.
Ele afundou porque ninguém quis olhar pro
problema enquanto ainda dava tempo...**



PASSAGEIROS

2 2 0 8

SOBREVIVENTES

0 6 9 1

1 5 1 7

**MORTES POR EXCESSO DE CONFIANÇA
E IGNORAR ALERTAS REAIS**

1 5 1 7

VIDAS PERDIDAS PELO QUE
CHAMAMOS DE:
EFEITO AVESTRUZ

EFEITO AVESTRUZ

É quando a gente evita olhar pro que incomoda, achando que se não olhar, o problema vai desaparecer. Mas ele não desaparece.



**QUANDO VOCÊ EVITA OLHAR PARA O
PROBLEMA, O PROBLEMA CRESCE E TE
OBSERVA DE VOLTA**



**O EFEITO AVESTRUZ PODE
SER FATAL PARA A SUA VIDA E
PARA A SUA EMPRESA**

**VOCÊ TAMBÉM VAI IGNORAR
O QUE VAI ACONTECER EM
2026?**

2026 terá 9 dos 10 feriados em dias quais são as folgas do ano que vem

Além dos feriados prolongados em 2026, próximo ano deve contar com Copa pode render folgas

Empresas que não adotam inteligência artificial já estão ficando para trás, alerta Genoma Partners

A transformação digital deixou de ser tendência para se tornar uma realidade inevitável no mundo dos negócios. Com a ascensão da inteligência artificial (IA), empresas que não incorporam a tecnologia e...

11/28/2025 9:38 pm 0

48 seleções, mais de 100 jogos e fusão horário 'louco': o que sabemos sobre a Copa de 2026

REFORMA TRIBUTÁRIA

Transição da Reforma Tributária a partir de 2026 na prática

Especialista explica o impacto dos novos impostos para empresas e clientes

Eleições 2026: veja as principais datas e regras a um ano da votação

Presidente e governadores tomarão posse em 5 e 6 de janeiro de 2027, respectivamente; primeiro turno será em 4 de outubro; possível segundo turno será em 25 de outubro.

Por **Fernanda Vivas**, TV Globo — Brasília
04/10/2025 04h01 · Atualizado há um mês



Economia

Selic no fim de 2025 continua em 15%, projeta Focus; para 2026, segue em 12%

ESTADÃO conteúdo

Brasília

01/12/2025 08h58



**VAI CRESCER
QUEM TIVER A
GESTÃO
PROFISSIONAL.**



MOMENTO DE REFLEXÃO

- ✓ **Qual é o problema que você está evitando olhar?**
- ✓ **O que esse problema está te custando por não ser resolvido?**
- ✓ **O que você sabe que está errado na empresa e finge que não sabe?**

**NÓS FIZEMOS UMA OFERTA
IRRECUSÁVEL PARA SUA
EMPRESA!**

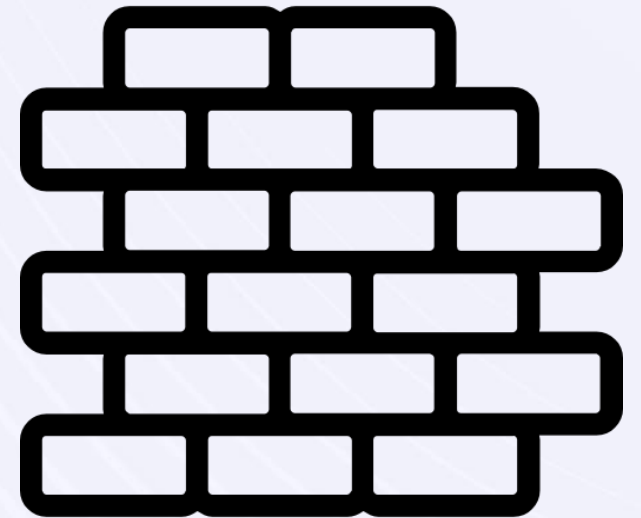
**que provavelmente vai
resolver este problema.**



QUAL **HISTÓRIA** VOCÊ ESTÁ CONTANDO PRA VOCÊ MESMO?

1. “EU NÃO TENHO TEMPO PRA FAZER ISSO”
2. “MEU NEGÓCIO É DIFERENTE”
3. “NÃO TENHO DINHEIRO”
4. “EU CONSIGO SOZINHO”
5. “O PROBLEMA É MEU SÓCIO/ESPOSA/ESPOSO”
6. [EXTRA] “NÃO SEI SE SOU CAPAZ”

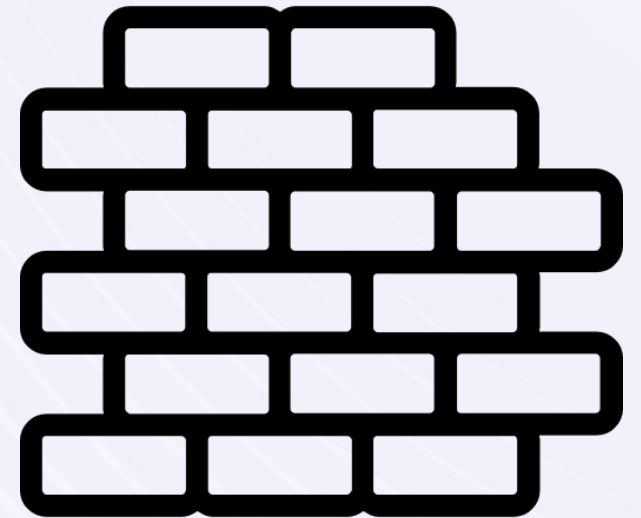
Neste momento existem 3 tipos de
pessoas aqui:



**Neste momento existem 3 tipos de
pessoas aqui:**

**Quero te ajudar de forma
100% íntegra.**

**O QUE AINDA ESTÁ TE
IMPEDINDO DE TOMAR SUA
DECISÃO - SEJA O SIM, SEJA
O NÃO?**



**VOCÊ PRECISA FECHAR
3 BLOCOS**

**EU TENHO
DESAFIOS QUE
PRECISAM SER
RESOLVIDOS?**

**TEM O
POTENCIAL
REAL DE ME
AJUDAR?**

**EU CONSIGO
LEVANTAR O
INVESTIMENTO?**

Conecte os pontos...

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

LUCRO IDEAL MENSAL – LUCRO MÉDIO MENSAL:
CUSTO DE INEFICIÊNCIA

30.000-9.000
DIFERENÇA MENSAL: 21.000
252.000/ANO

4blue

Este é o básico do básico

- 1 - Você possui indicadores essenciais como margem de contribuição, lucro operacional e resultado líquido claros e fáceis de entender?
- 4 - Você tem metas claras de faturamento e de lucro com base em uma estratégia pensada com antecedência?
- 7 - Sua estratégia de marketing é ativa, com ações claras e investimentos consistentes para atrair potenciais clientes?
- 10 - O processo de vendas possui etapas claras e roteiros planejados para aumentar a taxa de conversão?
- 13 - Você tem "checklist" (um passo a passo) para as principais tarefas que envolvem a venda, atendimento e serviço ao cliente?
- 16 - O Código de Cultura da empresa é claro, formalizado e reforçado para os colaboradores?

4blue

SOME TODOS OS SIM'S



4blue

Custo **ANUAL** do
colaborador “de 2 mil”
para 2 funcionários

R\$ 85.680,24

4blue

4blue

VOCÊ PRECISA FECHAR 3 BLOCOS



**EU TENHO
DESAFIOS QUE
PRECISAM SER
RESOLVIDOS?**

**TEM O
POTENCIAL
REAL DE ME
AJUDAR?**

**EU CONSIGO
LEVANTAR O
INVESTIMENTO?**

Método + Direcionamento + Conhecimento + Ajuda na Implementação + Aconselhamento + Acompanhamento + Formação de Time + Comunidade



POR QUE DÁ RESULTADO?

- 1 DIRECIONAMENTO**
Identificar os principais gargalos, traçar objetivos e metas e criar um plano de ação personalizado.
- 2 CONHECIMENTO**
Conceitos e ferramentas necessárias para resolver cada um dos desafios.
- 3 IMPLEMENTAÇÃO**
Suporte, tira dúvidas e até reuniões mão na massa para colocar o conhecimento em prática.
- 4 ACONSELHAMENTO E ACOMPANHAMENTO**
Auxiliar na tomada de decisões, revisar e dar feedback sobre o que está sendo implementado.
- 5 TIME PREPARADO**
Vamos te ajudar a formar e treinar todos os seus colaboradores.
- 6 COMUNIDADE E NETWORKING**
Ambiente de trocas de conhecimento e negócios que ajuda a alavancar a empresa.

- Diagnóstico e plano de ação individual
- 18 sessões individuais mão na massa
- 12 análises financeiras gravadas
- 25 mentorias em grupo com o CEO da 4blue
- Formação completa de líderes
- 2 eventos presenciais
- 12 imersões MDL
- 3 mentorias individuais com o CEO da 4blue
- Eventos com convidados
- 6 análises gravadas individuais
- 25 treinamentos para colaboradores
- +20 profissionais da 4blue envolvidos para te entregar o melhor

VOCÊ PRECISA FECHAR 3 BLOCOS



**EU TENHO
DESAFIOS QUE
PRECISAM SER
RESOLVIDOS?**



**TEM O
POTENCIAL
REAL DE ME
AJUDAR?**

**EU CONSIGO
LEVANTAR O
INVESTIMENTO?**

OS PLANOS

ENTREGÁVEL

DIAGNÓSTICO INDIVIDUAL

GPS DE IMPLEMENTAÇÃO

IMERSÃO MDL MENSAL

MENTORIA ESTRATÉGICA EM GRUPO (QUINZENAL)

TREINAMENTO PARA COLABORADORES (QUINZENAL)

ACOMPANHAMENTO WHATSAPP

COMUNIDADE NO WHATSAPP

FORMAÇÃO DE LÍDERES

SESSÃO DE EXECUÇÃO INDIVIDUAL

ANÁLISES INDIVIDUAIS

ANÁLISES FINANCEIRAS

MENTORIA INDIVIDUAL COM CEO DA 4BLUE

GO MAMBERS PRESENCIAL (2X)



SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

ILIMITADO

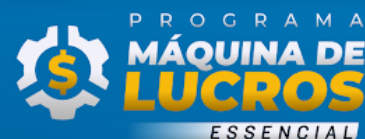
ATÉ 18

ATÉ 6

ATÉ 12

ATÉ 3

SIM



SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

1 VAGA

ATÉ 6

ATÉ 3

ATÉ 4

NÃO

NÃO



~~R\$ 79.990,00~~

12x 4.750,00
(29% OFF)

+10% OFF em 6x



~~R\$ 39.990,00~~

12x 2.490,00
(25% OFF)

+10% OFF em 6x



VOCÊ PRECISA FECHAR 3 BLOCOS



**EU TENHO
DESAFIOS QUE
PRECISAM SER
RESOLVIDOS?**



**TEM O
POTENCIAL
REAL DE ME
AJUDAR?**



**EU CONSIGO
LEVANTAR O
INVESTIMENTO?**

Em qual destes 2 Empresários você apostaria suas fichas?

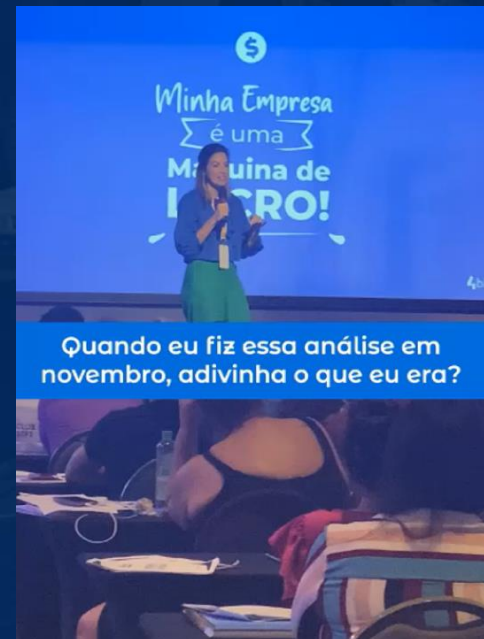
Empresário 1:

- Muito esforçado e dedicado
- Mentalidade de crescimento
- Estuda, faz curso, lê livros, ouve podcasts

Empresário 2:

- Muito esforçado e dedicado
- Mentalidade de crescimento
- Estuda, faz curso, lê livros, ouve podcasts
- Tem o apoio de uma Consultoria para ensinar, aconselhar, analisar e mentorar.

Este é o primeiro passo para você estar entre nossos casos de sucesso.



blue

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



AGORA

CONTEÚDO EXCLUSIVO

CAPAZ DE DESTRAVAR

QUALQUER EMPRESA

ENTREGUE SOMENTE PARA NOSSOS CLIENTES DO PLANO BLUE
E JAMAIS ENTREGUE EM NENHUM TREINAMENTO ABERTO



III - CICM
III - Congresso Internacional
de Clínicas Multidisciplinares

4blue

**VOCÊ SABE O QUE MAIS ESTÁ FREIANDO
SUA EMPRESA NESSE EXATO MOMENTO?**

VOCÊ

VOCÊ

=

SUA FORMA DE AGIR E PENSAR

=

SEU MODELO MENTAL

MODELO MENTAL

PODE SER UM ACELERADOR NA SUA
EMPRESA OU O SEU MAIOR FREIO

O MODELO MENTAL QUE FREIA:

- ✓ **Foca no urgente e vive apagando incêndio**
- ✓ **Depende demais de aprovação e tem medo de decidir**
- ✓ **Resolve para “sobreviver ao dia” e não prepara o time**
- ✓ **Faz mais do mesmo e trava a escalada**

O MODELO MENTAL QUE ACELERA:

- ✓ Focar no que é essencial
- ✓ Movimentar-se com velocidade
- ✓ Decidir com visão de futuro
- ✓ Ampliar resultados com o que você já tem



A BOA NOTÍCIA?

**SEU CÉREBRO É CAPAZ DE CONSTRUIR A
VERSÃO QUE ACELERA SEUS RESULTADOS**

Um convite

**Tenha algum lugar fácil para fazer
anotações**

**Durante a aula, você será provocado com
perguntas que conectam diretamente à sua
realidade**



MODELOS MENTAIS

DE UM LÍDER DE
ALTA
ALAVANCAGEM

FOQUE NO ESSENCIAL

Navalha de Ockham

Se existem duas maneiras de resolver algo de forma eficaz, corte o excesso, vá pelo simples

REFLITA

Qual situação em sua empresa está travada há mais tempo porque você está tentando resolver com muitas variáveis? E qual seria a única ação mais simples que você poderia tomar hoje para destravá-la?

FOQUE NO ESSENCIAL

Princípio de Pareto

**Enxergue o que realmente move o ponteiro.
Foque nos 20% que entregam 80% dos resultados**

Exemplo

**Se você faz 10 coisas, provavelmente
2 destas coisas é o que mais gera
resultado e é o que você deveria
estar fazendo!**

REFLITA

**Se você só pudesse fazer 3 coisas
esta semana para realmente
melhorar o resultado da sua área,
quais seriam?**

FOQUE NO ESSENCIAL

Lei de Parkinson

Se a tarefa se expande conforme o tempo que ela tem de resolução, diminua o tempo e aumente a eficiência

REFLITA

Em quais tarefas ou rotinas da sua empresa você percebe que o prazo é maior do que deveria e, se fosse reduzido, poderia aumentar a eficiência sem perder qualidade?

MOVIMENTE-SE COM VELOCIDADE

Frutas baixas

Comece pelo que está ao seu alcance

REFLITA

Pense em uma situação que precisa resolver e decisão que precisa tomar e responda: Qual é a ação simples, ao alcance da mão, que pode gerar resultado rápido sem grandes investimentos?

MOVIMENTE-SE COM VELOCIDADE

Regra do Não Desperdício

Elimine o que não traz resultado e reutilize os
seus recursos

EXEMPLOS DE DESPERDÍCIOS QUE PODEM SER CORTADOS

- ✓ **Reuniões longas e sem objetivo claro**
- ✓ **Estoques parados ou excesso de materiais**
- ✓ **Produtos encalhados ocupando espaço e capital que poderia estar girando.**
- ✓ **Processos burocráticos desnecessários**
- ✓ **Refazer tarefas por falta de clareza, comunicação ruim ou ausência de padrões.**
- ✓ **Pessoas qualificadas gastando tempo em tarefas de baixo valor que poderiam ser delegadas ou automatizadas.**
- ✓ **Luzes acesas, máquinas ligadas sem uso, desperdício de papel e insumos básicos.**
- ✓ **Informações que não chegam corretamente, gerando erros e atrasos.**
- ✓ **Tarefas que continuam por hábito ou tradição, sem avaliação real de valor gerado**

REFLITA

Qual desses desperdícios você reconhece na sua empresa e que, se fosse eliminado, liberaria tempo, dinheiro ou energia para o que realmente importa?

MOVIMENTE-SE COM VELOCIDADE

Mentalidade de Arena

Comece antes de estar pronto. Não perca a oportunidade que o momento está dando.

REFLITA

Qual oportunidade você está adiando por esperar estar totalmente pronto e que poderia começar já, mesmo de forma simples?

DECIDIR COM VISÃO DE FUTURO

Pensamento inverso

Descubra como atingir o sucesso pensando no que pode dar errado e como contornar a situação

REFLITA

Quais riscos podem atrapalhar o projeto ou decisão que você está conduzindo hoje e qual plano você pode criar agora para se precaver e reduzir o impacto caso eles aconteçam?

DECIDIR COM VISÃO DE FUTURO

Pensamento segunda ordem

Descubra o que vem depois da primeira
consequência quando você tomar uma decisão

Exemplo



Você está sobrecarregado mas decide resolver uma tarefa que *deveria ser delegada* porque é "mais rápido"



O líder ganha 30 minutos de velocidade hoje



O colaborador não aprendeu a fazer a tarefa, a tarefa volta pra você



O líder se sobrecarrega (esgotamento), o time para de procurar o líder por iniciativa (baixa autonomia) e a área só cresce se o líder trabalhar mais horas (o teto da liderança).



REFLITA

Pense na última decisão que você teve ou a próxima que você precisa tomar. Qual é o efeito dominó que ela vai gerar?

Pensando nisso, o que você precisa fazer pra se precaver? (PENSAMENTO INVERSO)

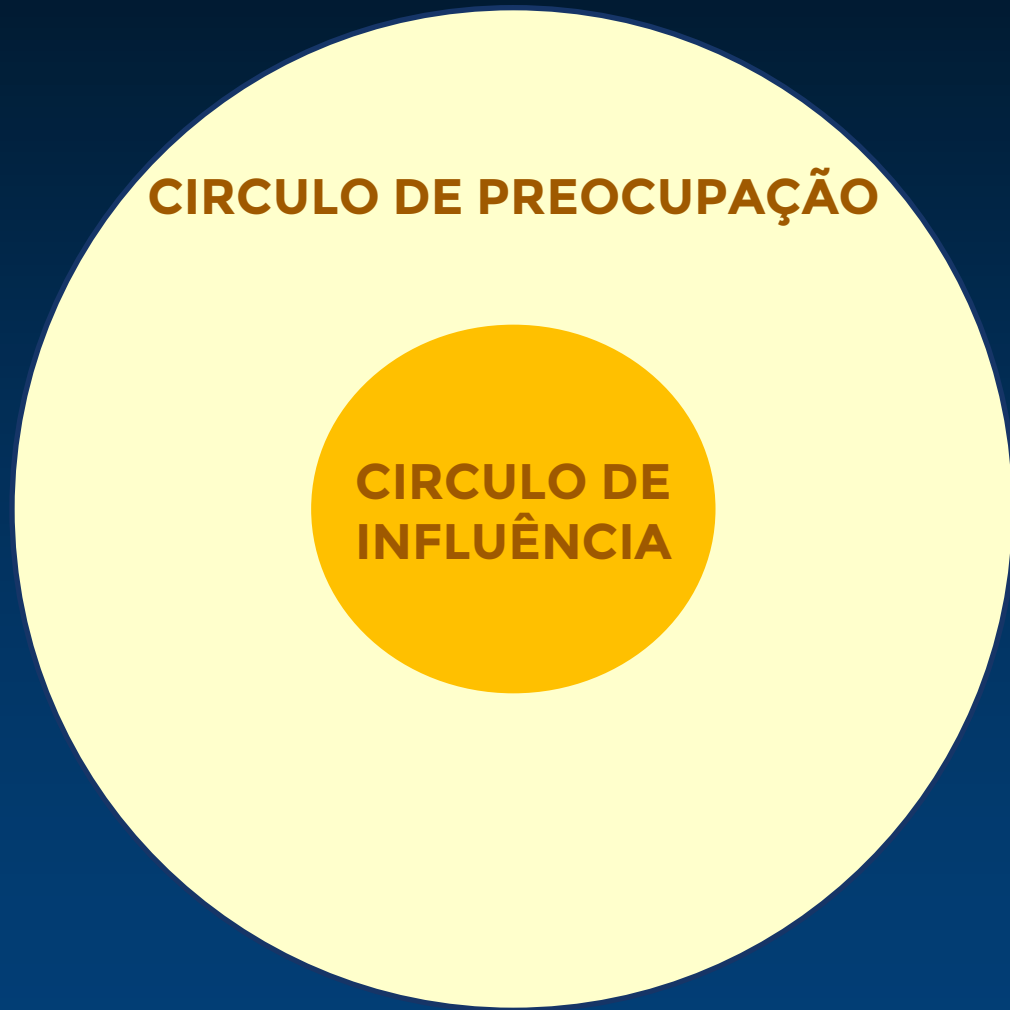
DECIDIR COM VISÃO DE FUTURO

Círculo de Influência

**Aumente seu poder de influencia e diminua o
círculo de preocupação**

**CIRCULO DE
PREOCUPAÇÃO**

**CIRCULO DE
INFLUÊNCIA**



Pessoa reativa



Pessoa proativa

REFLITA

Quais preocupações hoje estão consumindo sua energia sem que você tenha controle, e como você pode redirecionar essa energia para ações dentro do seu círculo de influência?

AMPLIE RESULTADOS COM O QUE VOCÊ JÁ TEM

Alavancagem inteligente

**Priorize o que importa e cresça com tempo, time
e tecnologia**

RELEMBRANDO:

- Escolha o caminho mais simples
- Resolva e foque naquilo que traz os maiores resultados
- Defina prazos corretos
- Use o que está ao seu alcance
- Tire tudo que não traz resultado
- Comece a testar antes que seja tarde demais
- Pense nas consequências e como evita-las
- Não reclame, aja!
- Pense em como ser mais ágil no dia a dia usando pessoas e tecnologia!



**O QUE REALMENTE VAI
TRAZER RETORNO NA SUA
EMPRESA NÃO É A
ESTRATÉGIA NO PAPEL, MAS
SUA FORMA DE AGIR NO DIA A
DIA!**

**FAÇA O QUE PRECISA SER FEITO! SEM DESCULPAS, SEM
NEGOCIAÇÃO COM VOCÊ MESMO!**





Os 4 pilares da gestão de pessoas

Qual o incentivo real que se tem para bater metas na sua empresa?

“Se eu bato meta, ganho X. Se não bato meta, ganho o mesmo X.

Então dá menos trabalho não bater meta né...”

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Premissa: uma parte dos nossos resultados será distribuída

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros

Clareza financeira

Receita
Média mensal Ponto de equilíbrio
R\$ 919.139,44 **R\$ 216.384,49**

Lucro 🛒 Ideal: acima de 4%
R\$ 77.265,24 **8%**

Índice de saúde financeira

10 Segurança Eficiência Tendência

Pessoal , gostaria de compartilhar com vcs um grande crescimento que tivemos aqui . Muito obrigado meus amigo por todo apoio e ajuda . Obrigado 4Blue por me conectar com esta galera . Feliz por demais pois este mês os colaboradores puderam receber 2 salarios a mais de PLR . Seguimos focado na meta do ano . Obrigado amigos .
sextouuuuuu

15:50

🚀 ❤️ 🍀 🙌 18

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Estabeleça critérios 100% claros
 - Forma 1 (mais avançada): X% do Lucro Operacional do [Semestre] será distribuído entre todos, de acordo com a avaliação de desempenho
 - Forma 2 (mais fácil): Se batermos X meta de Faturamento e Y meta de Lucro, todos vão ganhar [1] salário extra
- Campanhas pontuais de incentivo funcionam muito bem também

Planilha de Cálculo de Divisão de Lucros

Explicação do uso da planilha

[CLIQUE AQUI](#)

Período avaliação PLR

Início

01/02/2023

Fim

01/08/2023

Valor										\$	10.000,00
Nome Colaborador	Líder	Admissão	Peso do cargo	Tempo	Avalia Ind.	Cultura	%	PPR por pessoa			
a	Nome do Líder	01/03/2023	1	85%	1,0	1,2	24,44%	R\$ 2.443,83			
b	Nome do Líder	09/08/2021	0,5	100%	0,8	1,0	9,64%	R\$ 963,69			
c	Nome do Líder	18/05/2023	1,0	41%	0,5	0,8	3,99%	R\$ 399,32			
d	Nome do Líder	27/08/2019	0,6	100%	1,2	1,0	17,35%	R\$ 1.734,64			
e	Nome do Líder	13/04/2020	1,0	100%	0,5	0,8	9,64%	R\$ 963,69			
f	Nome do Líder	05/07/2023	0,5	15%	0,8	1,0	1,44%	R\$ 143,75			
g	Nome do Líder	14/02/2023	0,5	93%	0,8	0,8	7,16%	R\$ 715,58			
h	Nome do Líder	17/02/2023	1,0	91%	1,0	1,2	26,36%	R\$ 2.635,50			
				100%			0,00%	R\$ 0,00			
				100%			0,00%	R\$ 0,00			

**CONHECIMENTO +
AÇÃO =
RESULTADO**

**PLANO DE AÇÃO PARA
CONSTRUIR SUA
MÁQUINA DE LUCROS**

VOCÊ SABE COMO FUNCIONA UM PRISMA?





**META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO**

**Desdobramento do
passo a passo para
conquistar as metas,
através da estruturação
das engrenagens da
Máquina de Lucros**



**META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO**

PARA TER UM PASSO A PASSO PARA CHEGAR ONDE VOCÊ DESEJA:

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?
- Que ajuda você precisa?

VAMOS CONSTRUIR JUNTOS!
PAPEL E CANETA NA MÃO!

ONDE QUER CHEGAR

META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO

COMO VAI CHEGAR

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?
- Que ajuda você precisa?



**META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO**

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?



**META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO**

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?

Exemplo:

- **FINANÇAS:** Ter mais clareza nos números financeiros da empresa
- **ESTRATÉGIA:** Conseguir montar um diferencial claro
- **MARKETING:** Ter um plano de marketing estruturado e que atraia bons leads
- **VENDAS:** Ter um processo de vendas com passo a passo, incluindo contorno de objeções
- **PESSOAS:** Ter uma rotina de contato com colaborador, incluindo feedbacks
- **PROCESSOS:** Ter um passo a passo de todos os processos da empresa



**META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO**

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir

Exemplo:

FINANÇAS - Ter mais clareza nos números financeiros da empresa

- Ter um controle financeiro mais consistente
- Ter um software financeiro
- Ter uma rotina financeira
- Delegar o financeiro para alguém de confiança



**META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO**

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?

Exemplo:

FINANÇAS - Ter mais clareza nos números financeiros da empresa

- Aprender como delegar o financeiro de forma a não perder o controle
- Aprender a estrutura correta dos números e como controlar corretamente
- Aprender a interpretar os dados financeiros



**META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO**

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?
- Como iremos mensurar o sucesso

Exemplo:

FINANÇAS – Ter mais clareza nos números financeiros da empresa

- Controle financeiro atualizado semanalmente – número de vezes que aconteceu
- Números da conta batendo com número do software – número de vezes que aconteceu
- Saber, pelo menos, margem de contribuição, ponto de equilíbrio e resultado líquido



**META DE
FATURAMENTO E
META DE LUCRO**

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?
- Como iremos mensurar o sucesso
- Que ajuda você precisa?

Exemplo:

FINANÇAS

- Curso que mostre sobre fluxo de caixa e leitura de números
- Consultoria financeira

- Quais são os dois pilares que

**SE VOCÊ NÃO PEDIR AJUDA, IR
ATRÁS DE CONHECIMENTO E
COLOCAR EM PRÁTICA AS AÇÕES,
VOCÊ NUNCA VAI CONSEGUIR
CHEGAR NA SUA MÁQUINA DE
LUCROS**

**AÇÕES IGUAIS, LEVAM A
RESULTADOS IGUAIS OU
PIORES**

**SÓ EXISTE UM DESAFIO
ACEITÁVEL PARA O
EMPRESÁRIO:
CRESCER O NEGÓCIO.
TODO O RESTO É PROBLEMA
DE GESTÃO.**

WORKSHOP

MÁQUINA DE LUCROS

Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador