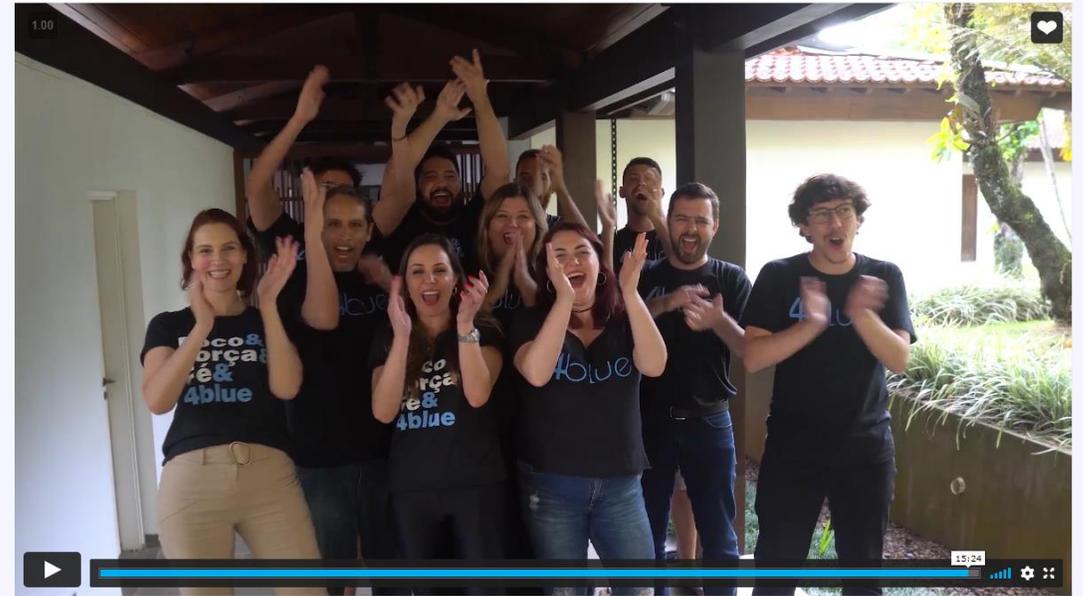


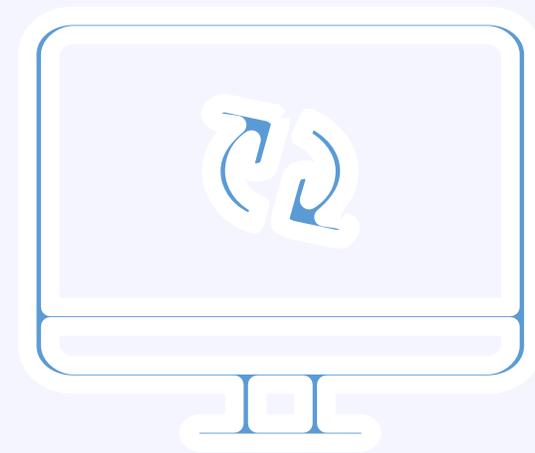
 blue

**INTEGRAÇÃO**

# MANIFESTO 4BLUE



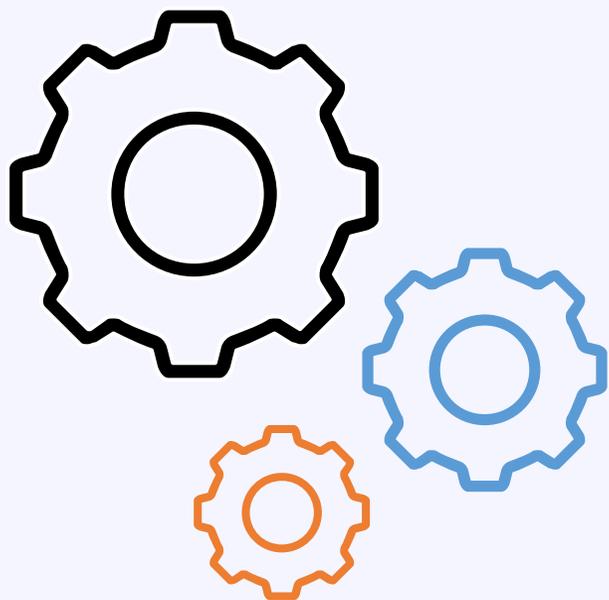
Manifesto4Blue - Final



<https://player-vz-b86f76b0-a09.tv.pandavideo.com.br/embed/?v=d98ce0a6-ec2d-430b-96c9-ab14f570abaa>



# ESTÁ PREPARADO?



Você está pronto para fazer parte da história da maior empresa de educação empresarial do Brasil?

Em quem sabe da América Latina? E quiçá do Mundo?

A 4blue sempre teve e sempre terá metas audaciosas. Queremos (e precisamos) em nossa equipe de pessoas que gostem do desafio, que queiram participar de algo grande e que, acima de tudo, sejam apaixonadas pelo propósito de ajudar outros empreendedores a decolarem seus negócios.

Are you ready?!

# COMO TUDO COMEÇOU



A história da 4blue começa muito antes da abertura da empresa.

Tanto o Aleks, quanto o Renan tiveram experiências marcantes na sua juventude em relação ao dinheiro.

Sem perceber, aquilo os levou para o caminho da gestão do dinheiro anos depois.

“

Durante toda minha infância e adolescência eu vi minha mãe com sérios problemas financeiros. Por diversos motivos ela se meteu numa bola de neve de dívidas que não conseguia sair de jeito nenhum.

Lembro vagamente de uma cena que hoje percebo a sua importância. Eu devia ter uns 10 ou 12 anos e estava no quarto da minha mãe com várias contas em cima da cama e estávamos pensando qual era a melhor alternativa pra pagar tudo aquilo.

Vários e vários anos depois é que fui perceber como essas pequenas cenas me levaram para o caminho que trilhei.

”



# COMO TUDO COMEÇOU

## Jr Consultoria UFPR

O próximo passo marcante na vida dos sócios foi na JR Consultoria, empresa júnior da UFPR.

O Aleks entrou na JR em 2004. Em 2005 foi Diretor Financeiro, 2006 Presidente, 2007 Diretor de Qualidade da FEJEPAR (Federação das Empresas Juniores do Paraná) e em 2009 voltou a ser presidente da JR.

Já o Renan entrou na JR em 2006 - ano que conheceu o Aleks, em 2007 foi Diretor Financeiro e 2008 Diretor de Eventos da FEJEPAR.

Ao longo dos anos os dois trilharam caminhos diferentes. O Aleks fez intercâmbio, trabalhou em banco, em multinacional e numa empresa de consultoria para médias e grandes empresas. Renan trabalhou como consultor interno, numa ONG de apoio a empreendedorismo e numa empresa de treinamentos para grandes empresas.

## Até que em 2009...





**our timeline.**

## “Você está precisando de um sócio?!”

Renan fala da sua ideia de iniciar um negócio de consultoria e Aleks se oferece pra ser sócio. Após várias reuniões no Come Come (lanchonete pé sujo de Curitiba), no Shopping e na UFPR, eles finalmente abrem a KaminskiAvalca Consultoria Empresarial.

2009

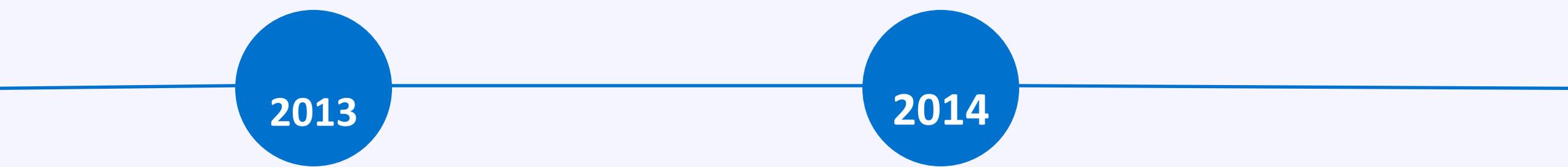
Investindo R\$49,80 para comprar cartão de visitas pra cada um e com um site gratuito criado no Wordpress, a empresa estava criada!

2010  
2011

- Parceria com o Bom Negócio, programa de capacitação da prefeitura para micro empreendedores;
- Projetos de tudo quanto é tipo - até serviço de processo seletivo foi feito!

2012

Começando a dar maior enfoque aos treinamentos presenciais.

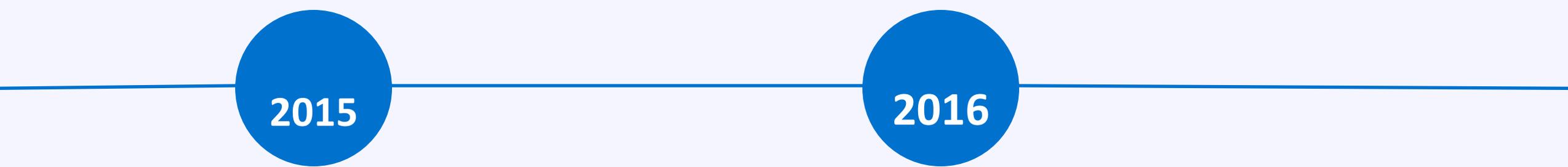


2013

- “Ou dobramos nosso pro-labore ou fechamos a empresa!”
- Para não fechar a empresa, demos força para os treinamentos presenciais
- Começamos a olhar pro online e vendemos nossas planilhas na loja

2014

- Lançamos o FGF e FGE na versão online
- Começamos a prestar consultorias online



2015

- Foco em dominar o Marketing Digital;
- Mudamos o nome da empresa - de KaminskiAvalca para 4blue;
- Apesar do potencial do mundo online, não conseguimos escalar as vendas.
- Lançamos o Iluminismo Financeiro.

2016

- Nasce o lendário curso grátis de gestão financeira para pequenas empresas;
- Entramos na mentoria do Victor Damásio para melhorar o marketing digital;
- Enxergamos o Iluminismo um grande potencial.

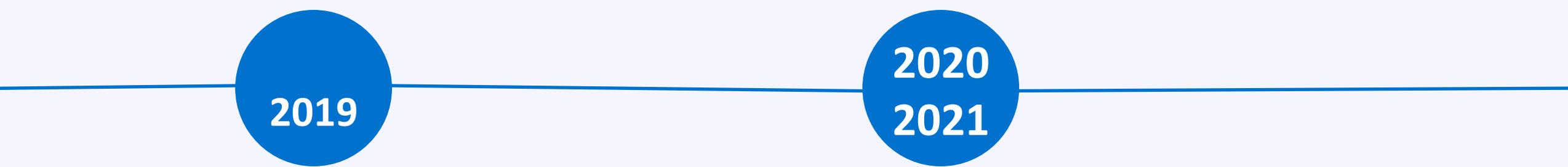
yampa

2017

- Começamos a escalar as campanhas de anúncios - e crescer em faturamento;
- Começamos a fazer turmas mensais do Iluminismo Financeiro;
- Aumento da equipe.

2018

- Foco inicial na gestão interna, processos, cultura e aumento de equipe
- Estruturação da área comercial
- Vai ao ar o beta do nosso Software financeiro.

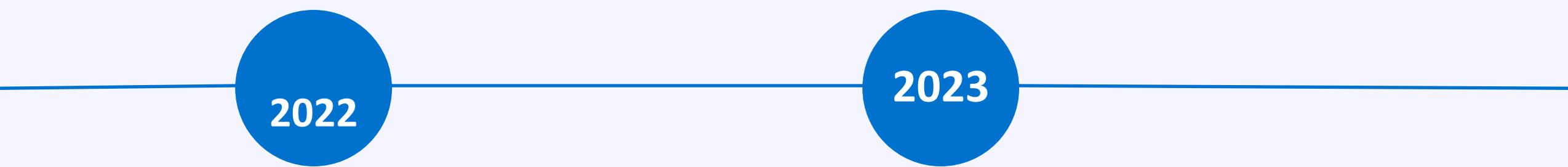


2019

- Fomos acelerados pela Endeavor;
- Equipe cresce um pouco mais.

2020  
2021

- Crescemos muito em plena pandemia.
- Começamos o ano com 16 pessoas e terminamos com 40;
- Foco no crescimento do yampa.

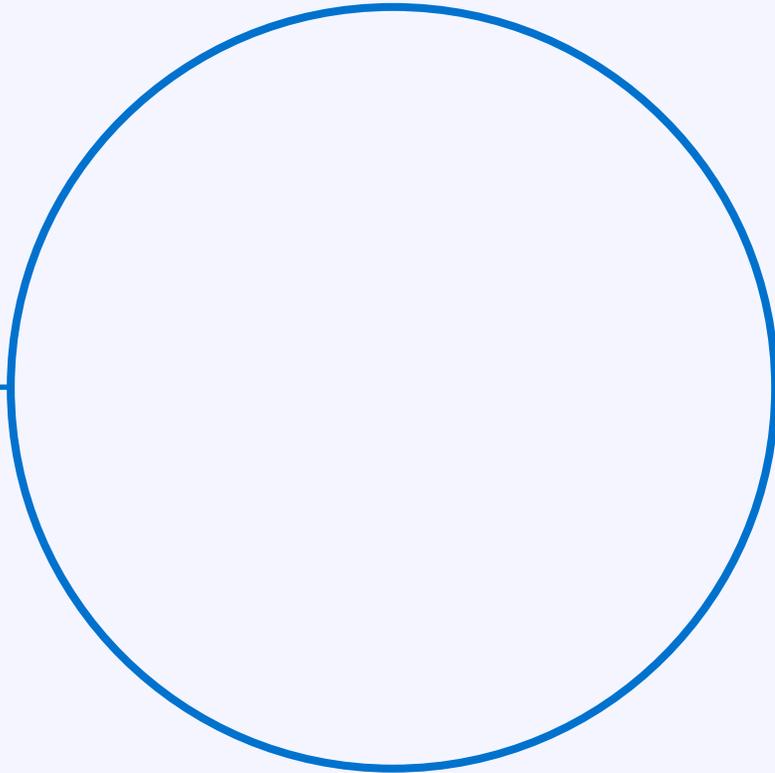


2022

- Reformulação do Programa Máquina de Lucros
- Retorno dos Eventos Presenciais

2023

right now ...



... we are growing!



## e o futuro?

Tem muita coisa pra ser feita e muito espaço para crescer. Sério, muito mesmo. Listando apenas algumas coisas que AINDA não fizemos:

4bank

Internacionalização

Novas unidades de negócio (já somos 2)

Grandes eventos

Publicação de livro

Formações presenciais de alto ticket

Grupos de mentoria e mastermind

E com certeza muita coisa que nem passou pela nossa cabeça...

# GESTÃO POR CONTEXTO



**Por que 4blue?**

# A HISTÓRIA BONITA

O mais simples e óbvio é: 4blue (four blue) tem a mesma pronúncia de for blue, ou seja, para azul. Isto, fazer o seu negócio ficar no azul, com dinheiro na conta.

Além de “para o azul”, queremos dizer mais com o 4blue.

Acreditamos que você tem que estar com quatro azuis:

Azul nas finanças da empresa

Azul nas finanças pessoais

Sempre em busca de um oceano azul para seu negócio – referência a estratégia do oceano azul

Estar com a alma azul, ou seja, estar bem, estar feliz, com saúde.

Além disso acreditamos que todo negócio pode ser 4 vezes mais lucrativo do que é hoje, independente do seu tamanho.

Por fim, o conceito mais escondido do nome 4blue. Não vou falar, mas vou deixar você descobrir... No teclado do computador, qual é o símbolo que compartilha a tecla 4? ;)



# A HISTÓRIA BONITA

A história real é: queríamos um nome fácil e sonoro (diferente de KaminskiAvalca, rs).

Contratamos uma agência de naming que deu várias sugestões ruins, mas uma delas era Allblue. Gostamos do conceito e evoluímos até o 4blue.

A explicação bonita surgiu depois =P



# POR QUE EXISTIMOS?

Nossa **MISSÃO** é  
**“Criar um mundo  
onde empreender  
vale a pena”**





## MISSÃO

Criar um mundo onde empreender vale a pena

## VISÃO

Ser a maior empresa brasileira de soluções em gestão para empresários!

## VALORES

**Mamba Mentality:** seja a melhor versão de você mesmo/a

**Altruísmo:** você é feliz ao ajudar os outros

**Centrado no Cliente:** sucesso do cliente é nossa maior missão

**Senso de Equipe:** eu sou porque nós somos

## COMPETÊNCIAS

**Clock Builder:** torne rápido, simples e eficiente para todos

**Data Driven:** os números sempre tem algo importante a dizer

**Foco na Meta:** busca incansável para alcançar as metas.

# POR QUE EXISTIMOS?

Todo empresário inicia o seu negócio com um sonho.

Seja o sonho de ter mais dinheiro, mais tempo para a família, para se livrar do chefe, traçar seu próprio destino, enfim...

Mas... A realidade é que estes sonhos muitas vezes se tornam um pesadelo...

NOME. Grazi  
MENSAGEM  
empresa. S  
planejar, co  
há 2 anos  
errado com  
paguei para  
não consegu  
financeiro d  
organizaçã  
trabalho de  
Desde já agradeço

**"Hoje percebo que paguei para trabalhar ao longo desses anos, mas agora já está doendo no bolso.."**

toda consultoria necessária, enfim... coisas do franchising. As vendas estão indo muito bem, obrigado. Ano passado estávamos num ponto ruim, péssimas vendas eram muito poucas. Isso levou-se há 1 ano de prejuízos e esse valor acabou com meu nome. Tive que chamar minha mãe para me ajudar a tocar a casa, sendo a parte de cozinha muito complexa, ela tira de letra a questão de qualidade de produtos e aí, de lambuja, me emprestou dela. Só que estou vendendo o nome de todos. Não fechamos as portas antes, porque não tínhamos dinheiro para pagar o aluguel investido no negócio. Mas sinto que quebra mesmo e não sei mais o que fazer. Esse ano de 2016 faturamos R\$2.210.000,00. Dois milhões e duzentos mil reais! Sabe quanto temos na conta? R\$ 136,12 – Cento e trinta e seis reais e doze centavos. E se vocês verem como era o restaurante, vocês me chamam de louco. Uma espelunca... toda fodida feia e malcuidada. Estamos terminando a expansão e agora vai ficar bonito o negócio aqui. Mais estou com medo, porque se crescer e não termos o controle, daí quebra de vez.

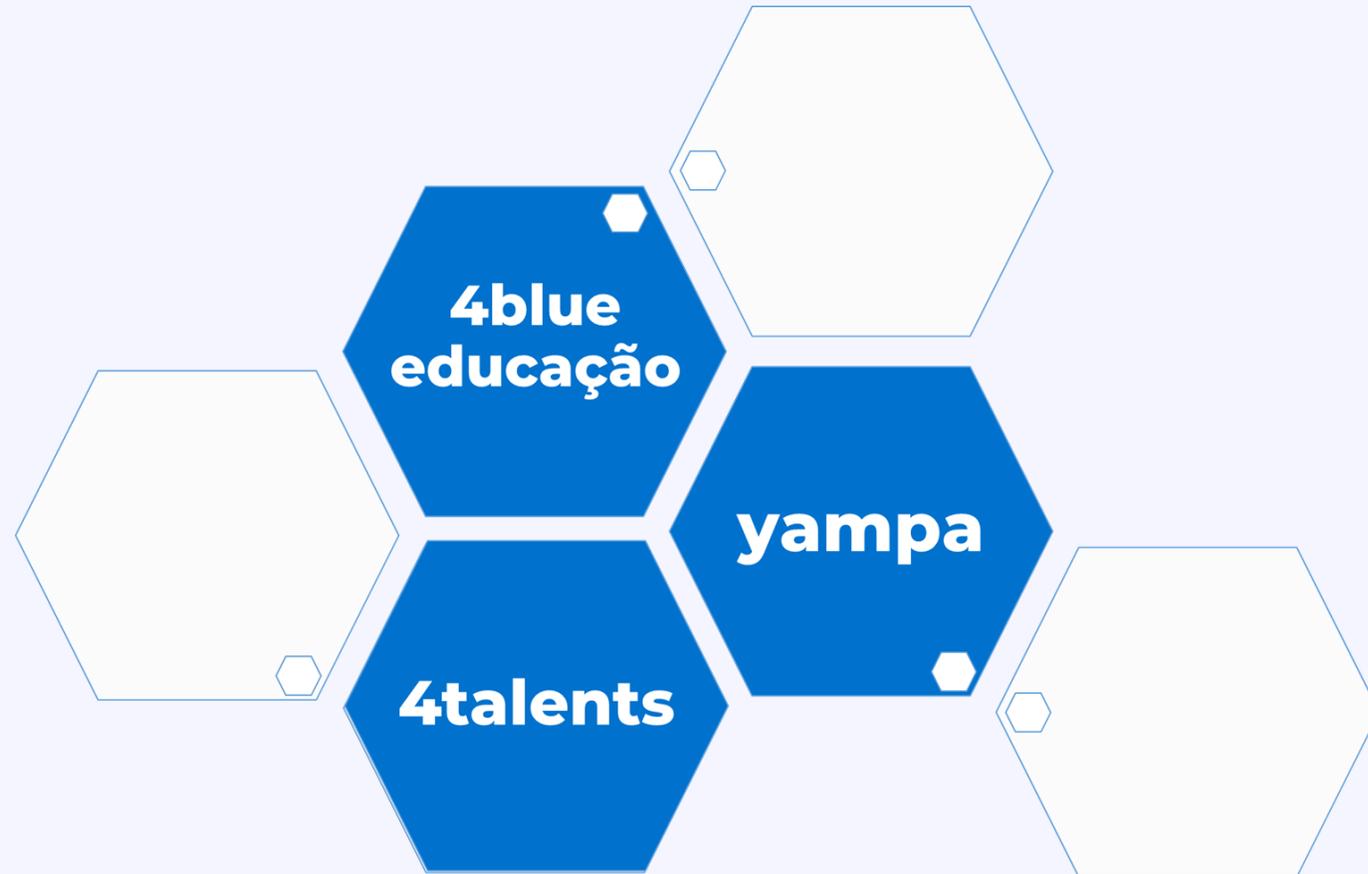
**"faturamos R\$ 2.210.000. Dois milhões e duzentos mil reais! Sabe quanto temos na conta?! R\$ 136,12...."**

Meu nome é Michele, a mais de 1 mês meu pai que é dono da empresa ano de 2017 eu vou assumir a empresa, me comunicou que a partir do 2 semestre desse 2002, no entanto, pude notar que ele afundou a empresa, estou totalmente perdida nas dívidas, não sei como podemos proceder?

**"que ele afundou a empresa, estou totalmente perdida nas dívidas..."**

Muito Obrigada

# UNIDADES DO NEGÓCIO



# O QUE NÃO TOLERAMOS

## Reclamação / mimimi

Pessoas negativas e reclamonas: Ficar reclamando de tudo. Culpando os outros por qualquer coisa e sempre achando que as coisas darão errado.  
Arrumar desculpas pra tudo

## Acomodado

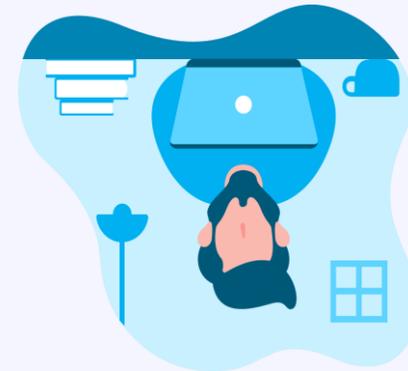
Pessoas que ficam esperando o que fazer, esperando serem cobradas.  
Sem ambição, sem vontade de crescer.

## Não ter auto-responsabilidade

Pessoas que terceirizam a culpa, que deixar os outros na mão.  
Pessoas que sempre colocam a desculpa em algo que aconteceu.

## Laranja podre

Pessoas negativas, que contaminam os outros.



# NOSSA GESTÃO



**Meta e  
Crescimento**



**Por  
Contexto**



**Colabora-  
tiva**



**Leveza com  
Resposta**

# E AINDA TEM MAIS!

Home office  
Mini férias trimestral  
Férias sem limite de dias  
Day Off  
PLR  
Partnership  
Salário Extra  
Betterfly





# **estrutura**

Organograma (“quem somos”) e contrato de trabalho

# FERRAMENTAS

Click Up ●  
Toggl ●

Google Chat (profi) ●  
Whats (zueira)

Gmail ●  
Google Calendário

Google Meet ●  
Loom  
Notion



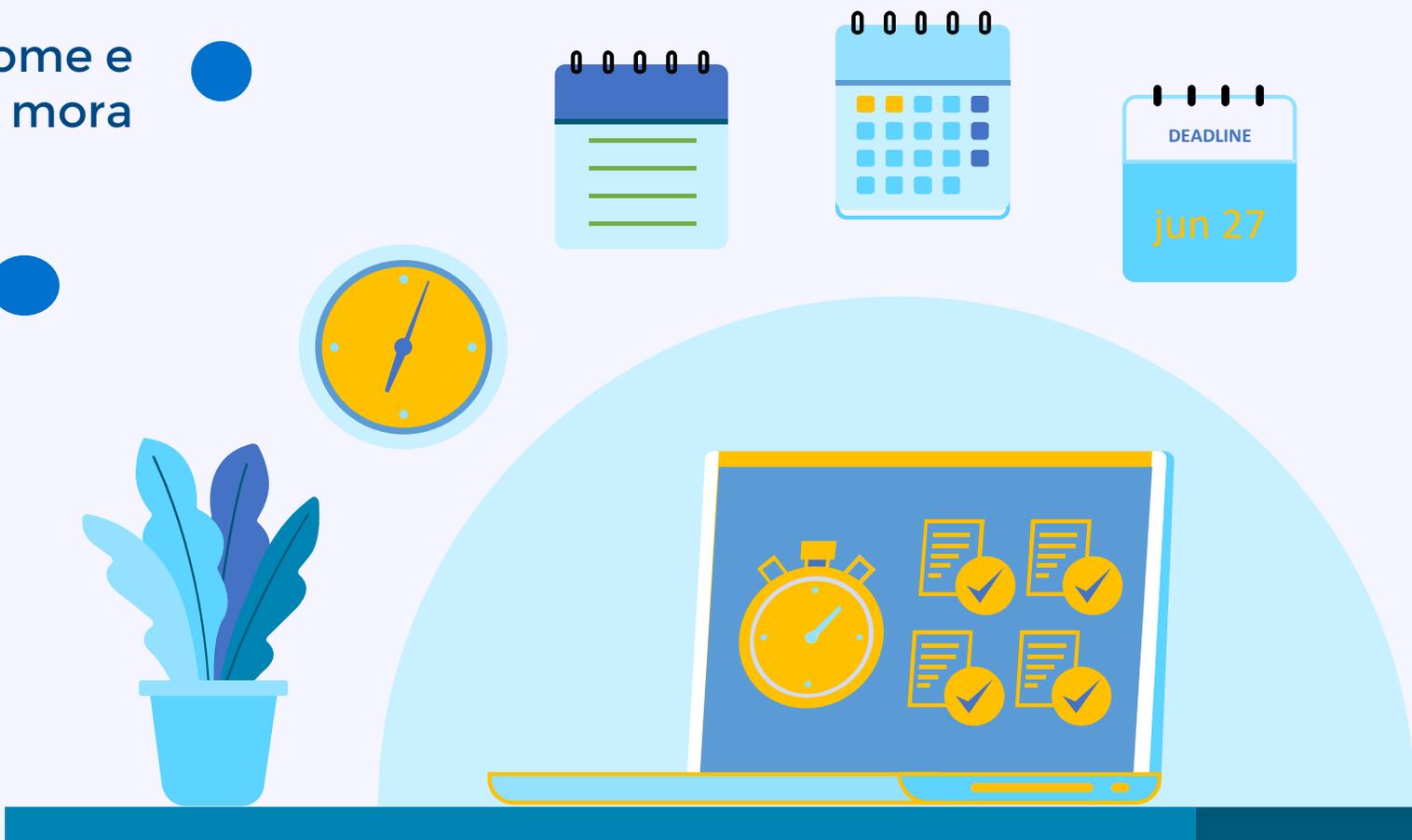
# VÍDEO DE APRESENTAÇÃO

Seu nome e cidade/estado onde mora

Contar uma curiosidade ou algo INUSITADO sobre você

Contar o que você mais gosta de fazer

Se você tem algo "peculiar"... ou jeito de ser ou mania diferente



**Obrigada!**