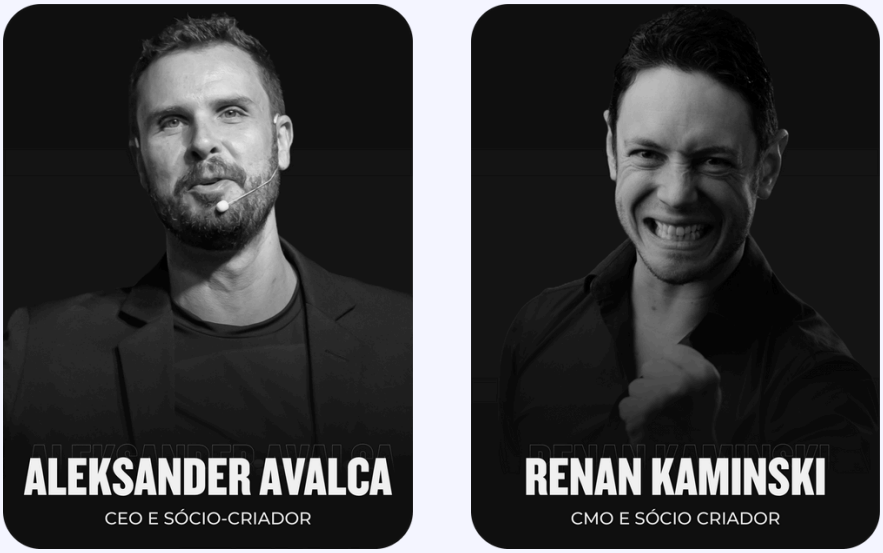
4blue
RENAN KAMINSKI
ALEKSANDER AVALCA
O PLANO DE
GUERRA
Empreender é guerra.
Quem não tem estratégia, vira alvo.



4blue criando um mundo onde empreender vale a pena

4blue

Quem é a 4blue?

Se você acha que empreender é só trabalhar duro e esperar pelo melhor, temos uma notícia para você: **isso não basta.**

Aqui na 4blue, ensinamos empresários a **jogar para vencer.**

Mais de 50 pessoas no time. Todas em home office, porque eficiência não tem endereço fixo.

Todas as áreas que um empresário precisa dominar. Finanças, liderança, marketing, vendas, estratégia e tudo que separa negócios que crescem daqueles que ficam pelo caminho.

4blue

Mais de 40 mil clientes entre cursos, consultorias e ferramentas.

Impactamos mais de 3 milhões de empreendedores com nossos conteúdos gratuitos.

Não vendemos fórmulas mágicas. Não falamos o que você quer ouvir. **Falamos o que você precisa saber para crescer de verdade.**

Se você quer continuar sobrevivendo no improviso, boa sorte. Se quer aprender a **dominar seu mercado**, a 4blue está aqui para isso.

PRÓLOGO

VOCÊ É UM SOLDADO OU UM GENERAL?

Se eu ganhasse um real para cada empresário que acha que tem um negócio, mas tem uma prisão, eu já teria comprado um iate.

Eles trabalham mais do que qualquer funcionário, carregam todo o peso da empresa nas costas e, no fim do mês, recebem menos do que um gerente mediano.

E a culpa é deles.

Não porque são incapazes, mas porque estão jogando o jogo errado. **Pensam como soldados, quando deveriam agir como generais.**

Acreditam que sucesso vem do esforço, quando, na verdade, vem da estratégia.

Estão atolados na operação, mas sem um plano estratégico real. Lutam no dia a dia, mas não têm clareza sobre onde querem chegar. Acham que “qualidade” e “trabalho duro” bastam para conquistar clientes, quando, na prática, o mercado é um campo de batalha onde vence quem sabe jogar melhor.

O **general,** por outro lado, enxerga o campo de batalha de cima. Ele antecipa movimentos, sabe como manipular o ambiente e entende que cada decisão tem um impacto estratégico.

Está em dúvida ainda se você está mais para Soldado do que para General? Então responda estas 3 simples questões:

1) Você sente que quando você não está por perto, as coisas não funcionam direito?
2) Você, como dono, retira um salário bem abaixo do que seria o justo pelo seu esforço e tempo de empresa?
3) Você percebe que falta um plano claro para crescer a empresa e conquistar mercado?

Se você respondeu SIM para pelo menos 2 dessas questões, sinto dizer, mas você é um soldado.

Se você continuar agindo como um soldado, passará a vida apagando incêndios e ganhando pouco. **Mas se decidir assumir o papel de general, poderá finalmente sair da linha de frente e começar a comandar de verdade.**

A guerra já começou. Se você não tiver uma estratégia bem definida, já está sendo manipulado pelo jogo dos outros.

E esse livro é sobre isso: **como jogar para ganhar**.

Aqui, você não vai encontrar mais um manual genérico de "como vender mais" ou "como escalar sua empresa". Isso qualquer um ensina.

O que você vai aprender é como pensar estrategicamente, tomar decisões com inteligência e construir um negócio que funciona, cresce e gera lucro diário.

A escolha é sua.

Você vai liderar como um general ou ser apenas mais um soldado na linha de frente esperando um milagre acontecer?

Sua empresa precisa ser uma Máquina de Lucros – e não um peso nas suas costas!

Se você sente que trabalha mais do que deveria e lucra menos do que poderia, **a solução está aqui:** o MDL – Programa Máquina de Lucros. Com o MDL , você aprende a crescer de forma previsível, aumentar seu lucro e fazer sua empresa funcionar sem depender tanto de você.

Clique aqui e descubra agora como transformar sua empresa em uma verdadeira Máquina de Lucros!

4blue

CAPÍTULO 1

A GUERRA JÁ COMEÇOU

(E VOCÊ ESTÁ PERDENDO)

Todo empresário começa do mesmo jeito: cheio de energia, acreditando que vai conquistar o mercado porque tem um produto bom ou porque "faz um ótimo trabalho". O problema é que essa crença dura pouco.

Se fosse só sobre "fazer bem feito", os melhores cozinheiros seriam donos das maiores redes de restaurantes, e os maiores especialistas em finanças estariam entre os mais ricos do mundo. Mas não é assim que funciona.

O que separa quem sobrevive no mercado de quem perde a guerra é entender que **negócios são um jogo brutal.** Se você não enxergar seu negócio como um campo de batalha, **você está perdendo tempo e dinheiro.**

4blue

O ERRO FATAL: A ILUSÃO DO ESFORÇO

Muita gente acredita que o caminho para o sucesso é "trabalhar duro". Passam horas extras no escritório, respondem clientes de madrugada, viram noites planejando, acham que se esforçar mais é sinônimo de crescer mais.

E então se perguntam: "Por que eu ainda não estou faturando o que deveria?"

A resposta é simples: **porque trabalho sem estratégia é trabalho desperdiçado.**

Grandes empresas não crescem porque trabalham mais. Elas crescem porque trabalham de forma mais inteligente.

Enquanto você está ocupado demais apagando incêndios, alguém do seu setor está planejando como tirar você do mercado.

O JOGO SUJO DO MERCADO

Se você ainda acredita que o mercado é um lugar justo, onde "quem entrega qualidade será reconhecido", você está iludido.

A verdade é que:

- O melhor produto não vence. O produto que as **pessoas mais confiam e desejam vence.**

- O resultado não vem do seu trabalho duro. Vem da junção de **bons processos** e do **trabalho duro dos seus funcionários.**

- Estratégia sempre vence esforço bruto. Empresas que crescem rápido não são as que mais trabalham, mas as que têm um **plano claro, com metas e bonificação pelos resultados.**

Se você quer parar de ser esmagado pela concorrência, precisa jogar melhor. O mercado é um tabuleiro de xadrez e, se você não está pensando dois, três, cinco movimentos à frente, você já perdeu.

A PRIMEIRA DECISÃO DO GENERAL

Você tem duas escolhas:

Continuar sendo o soldado que se esforça, luta, mas nunca chega a lugar nenhum.

Ou assumir o papel de general e aprender a construir uma empresa que gera lucro, cresce e funciona sem você precisar estar lá o tempo todo.

A primeira mudança que você precisa fazer? Parar de confiar apenas no seu esforço e começar a pensar estrategicamente.

É hora de colocar o que você aprendeu em prática.

Clique aqui para conferir o Checklist deste capítulo.

Enquanto você está ocupado demais apagando incêndios, alguém do seu setor está planejando como tirar você do mercado.

— *Renan Kaminski*

CAPÍTULO 2

SEU MINDSET ESTÁ QUEBRADO

Se existe um fator que separa empresários bem-sucedidos daqueles que vivem no sufoco, esse fator é a **mentalidade.**

A ILUSÃO DO TALENTO

Muita gente acredita que para ter sucesso é preciso nascer com um dom ou ser incrivelmente inteligente. Mas a verdade é que a maioria dos grandes empresários não começou com habilidades extraordinárias. Eles desenvolveram a mentalidade certa ao longo do caminho.

Quem tem **mentalidade de crescimento** aprende com os erros e segue ajustando a rota. Quem tem **mentalidade fixa** acredita que seu destino já está traçado e que não pode mudar.

Se você ainda acha que não nasceu para ser empresário, que não entende de números ou que não leva jeito para gestão, já começou perdendo.

O CUSTO DO MEDO E DA INÉRCIA

A maioria dos empresários trava o próprio crescimento sem perceber. Eles acreditam que:

- "Ainda não estou pronto para crescer." Mentira. Você só está com medo de errar.

- "Prefiro crescer devagar e com segurança." Crescer devagar é o mesmo que abrir espaço para **a concorrência te atropelar.**

- "Não gosto de vender. Meu trabalho fala por si só." Em outras palavras: você está com **medo da rejeição.**

A verdade é que pensar pequeno é uma escolha. E, na maioria das vezes, é uma escolha baseada no **medo.**

Muitos empresários não arriscam porque têm medo de perder o que já conquistaram. Só que esse medo os coloca exatamente no caminho da estagnação.

Achar que seu negócio está seguro só porque está funcionando hoje é **ingenuidade.** Acreditar que clientes fiéis nunca vão te abandonar é **burrice.**

Achar que a concorrência nunca vai se tornar uma ameaça é **irresponsabilidade.**

O mercado é dinâmico e, se você não está crescendo, **alguém está crescendo no seu lugar.**

ESTUDO DE CASO

Ela tirou 31 dias de férias e...
olha o que aconteceu:

A Gabi é dona de uma cafeteria em Londrina/PR.

Nas palavras dela: “Eu falava que eu ‘tinha um cafezinho lá’, que ‘eu trabalho com café’.

Depois que ela entendeu o jogo dos negócios, ela passou a bater no peito e dizer ”eu sou uma empreendedora, eu tenho uma empresa”.

E como uma nova empresária que se tornou, a Gabi fez o que tinha que ser feito: estruturou as contratações, o financeiro, fez planejamento estratégico, melhorou as vendas.

Resultado: 1 ano depois a Gabi tirou férias. E não foram férias quaisquer.

Nas palavras dela: “Eu não tirei 30 dias de férias. Eu tirei 31! E eu me paguei!!!”

31 dias viajando fora do país com o marido e a operação continuou rodando normalmente.

Este é o resultado de ter o mindset correto dentro da sua empresa.

Dica: a Gabi conquistou esse resultado com a ajuda do Programa Máquina de Lucros da 4blue ;)

COMO PENSAR COMO UM ESTRATEGISTA

Empresários bem-sucedidos **não tomam decisões baseadas em emoção.** Eles tomam **decisões baseadas em números, estratégia e visão de longo prazo.**

Se quiser sair da mentalidade de funcionário e começar a pensar como um dono de verdade, você precisa responder 4 perguntas:

1 - Qual minha visão de longo prazo?
Qual é a guerra a ser vencida? Quando tudo estiver explodindo ao seu lado, qual é o “norte” que fará você e seus soldados continuarem batalhando?

Em outras palavras: qual a visão, qual o **sonho grande** da sua empresa?

2 - Em qual terreno estou batalhando?
Quem são meus concorrentes, o que eles têm de melhor e de pior? Quem são meus clientes e o que eles realmente querem?
Em outras palavras: o que está acontecendo da porta pra fora da minha empresa?

3 - Quais são as forças e fraquezas do meu exército?
Quais os reais diferenciais da minha empresa? O que fazemos de incrível e onde estamos errando?
Em outras palavras: da porta pra dentro da empresa, o que está bom e o que está ruim?

4 - Qual o meu plano para alcançar e conquistar território?
Quem é meu cliente alvo e como vou alcançá-lo? Como vou garantir novas e melhores vendas para cada cliente? Qual estratégia de marketing e vendas vou adotar?
Em outras palavras: qual sua tese para conquistar mercado e se diferenciar da concorrência?

São perguntas simples, mas que provavelmente você nunca parou para respondê-las de forma adequada e estruturada.

Pessoas de sucesso não esperam as condições ideais. **Elas criam as condições para crescer.**

É hora de colocar o que você aprendeu em prática.

Clique aqui para conferir o Checklist deste capítulo.

Crescer devagar é o mesmo que abrir espaço para a concorrência te atropelar.

— *Aleksander Avalca*

CAPÍTULO 3

AS REGRAS DO JOGO MUDARAM

O mercado que existia há 10 anos não é o mesmo de hoje. O que funcionava antes, hoje pode ser a receita para o fracasso.

Empresas que crescem rápido entendem que as regras do jogo mudam constantemente e adaptam suas estratégias para não ficarem para trás.

Se fosse sobre qualidade, a Apple não venderia celulares a preços absurdos enquanto outras marcas, com produtos tecnicamente superiores, lutam para vender pela metade do valor. Se fosse sobre esforço, os trabalhadores braçais seriam os mais ricos do mundo.

O que realmente define quem domina o mercado? Autoridade, influência e posicionamento.

COMO PENSAR COMO UM ESTRATEGISTA

Se quiser deixar de ser mais um e começar a dominar seu setor, você precisa de três coisas:

1 - Posicionamento Forte – Se seu cliente não enxerga sua empresa como a melhor opção, é porque você não construiu uma imagem forte o suficiente. Pare de parecer "mais um" e comece a se destacar.

2 - Prova Social e Autoridade – Quanto mais as pessoas te enxergam como um especialista, mais você pode cobrar. Isso não acontece sozinho.

Você precisa provar com a satisfação dos seus clientes que você é o melhor.

3 - Oferta Irresistível – O que você vende precisa ser algo que as pessoas sintam que não podem viver sem. Isso não significa baixar preço, significa criar valor real na cabeça do cliente.

Se você ainda não está ganhando o que merece, talvez seja porque ainda está jogando como um amador.

A pergunta é: você vai continuar esperando que o mercado seja justo, ou vai aprender a se posicionar e dominar seu setor?

Vamos trabalhar cada um destes pontos nos próximos capítulos.

É hora de colocar o que você aprendeu em prática.

Clique aqui para conferir o Checklist deste capítulo.

A resposta é simples: porque trabalho sem estratégia é trabalho desperdiçado.

— *Renan Kaminski*

CAPÍTULO 4

POSICIONE-SE COMO UM REI, NÃO COMO UM PEÃO

No mercado, ninguém te dá valor até que você exija esse valor.

Quem se posiciona como um rei, domina. Quem se posiciona como um peão, é descartado.

Se as pessoas te enxergam como mais um no mercado, então você falhou no seu posicionamento. Seu produto pode ser bom, sua entrega pode ser impecável, **mas se você não souber se diferenciar, você será ignorado ou, pior, comparado pelo preço.**

E se o cliente só te escolhe porque “é mais barato”, você já perdeu o jogo.

Se eu perguntar para 10 clientes seus, qual o seu diferencial,

o que eles vão responder? Se falarem coisas genéricas como “atendimento” ou “preço justo”, quer dizer que você não tem um diferencial verdadeiro.

O ERRO FATAL DE PARECER COMO TODO MUNDO

A maioria dos empresários comete o erro de se apresentar da mesma forma que a concorrência. O problema disso?

- O cliente não vê diferença entre você e os outros.
- Você vira refém da guerra de preços.
- Você não constrói uma marca, apenas um serviço genérico.

Se você ainda se vende como “prestador de serviço”,

então seu preço sempre será um dos principais fatores de decisão para o cliente.

Agora, se você se vende como uma solução única e inigualável, você não apenas cobra mais, mas também atrai clientes melhores.

Sua empresa precisa ser uma Máquina de Lucros – e não um peso nas suas costas!

Se você sente que trabalha mais do que deveria e lucra menos do que poderia, **a solução está aqui:** o MDL – Programa Máquina de Lucros. Com o MDL , você aprende a crescer de forma previsível, aumentar seu lucro e fazer sua empresa funcionar sem depender tanto de você.

Clique aqui e descubra agora como transformar sua empresa em uma verdadeira Máquina de Lucros!

COMO CRIAR UM POSICIONAMENTO DE ALTO VALOR

O mercado se divide entre quem briga por clientes e quem faz os clientes brigarem para comprar.

Se você quer estar no segundo grupo, siga essas três regras:

1. Tenha uma crítica clara ao seu mercado

Se você quer se destacar, precisa deixar claro o que está errado no seu mercado e como sua empresa resolve esse problema.

Marcas fortes têm opiniões fortes. Pense no que incomoda seus clientes e como sua solução é diferente do resto.

Se você não for capaz de criticar os erros do setor, será apenas mais um repetindo o mesmo discurso genérico.

Pense:

- A Uber tinha uma crítica forte aos meios de transporte disponíveis

- O Nubank tinha uma crítica forte às taxas e burocracias dos grandes bancos

- E você tem uma crítica forte a.... ?

O que os seus clientes odeiam no seu setor? O que incomoda eles? O que não faz sentido?
Ajuste suas soluções para resolver estes problemas e tenha um posicionamento forte

e claro como “o jeito como as coisas são feitas lá fora” estão erradas.

2. Escolha um nicho e seja o melhor

Tentar agradar todo mundo é a receita do fracasso. **Os reis dominam territórios específicos, um de cada vez.**

Em vez de ser mais um restaurante, seja "o restaurante referência para comida saudável de verdade". Em vez de ser um consultor genérico, seja "o especialista número 1 para clínicas odontológicas".

O mercado premia especialistas, não generalistas.

3. Tenha presença e repita seu posicionamento até virar uma referência

Se o cliente pensa em um serviço no seu setor e não lembra imediatamente de você, significa que você não tem um posicionamento forte.

Para mudar isso, você precisa:

- Criar uma marca forte e memorável.
- Estar presente onde seu público está (redes sociais, eventos, comunidades).
- Reforçar constantemente o seu valor com conteúdo e provas sociais.

Pense: qualquer pessoa ou marca que você considere como referência, muito provavelmente apareceu inúmeras e inúmeras vezes para você. Seja com centenas de propagandas, posts no Instagram, e-mails, mensagens no whatsapp...

Enquanto isso, você posta uma dúzia de conteúdos ruins no Instagram e acha que é o suficiente.

O mercado valoriza quem ensina e influencia. **Se você não se posicionar, ninguém vai lembrar de você.**

Você precisa aparecer e aparecer e aparecer de novo para o seu cliente.

Quanto mais o cliente te enxerga como um especialista, mais ele aceita pagar caro.

ESTUDO DE CASO

E quando chega um concorrente com o mesmo método, mas cobrando METADE do preço?

P*ta M*rda. Foi minha reação quando o Aleks, meu sócio, contou o que estava acontecendo com a Maria José.

A Maria José é uma cliente de longa data da 4blue. Ela tem um colégio em São Paulo há mais de 20 anos.

Eis que há 2 anos abriu um novo colégio muito próximo, usando o mesmo método, mas cobrando - literalmente - metade do preço.

E agora? Como você concorre com alguém que vende “a mesma coisa”, mas pela metade do preço? O que você faz quando seus clientes começam a te trocar por uma empresa mais barata?

O que fizemos? Começamos a trabalhar em cima dos diferenciais do colégio da Maria José. Na maior parte, eram diferenciais que já existiam, mas não eram comunicados adequadamente.

O que antes era vendido igual a todos os outros colégios, passou a ser vendido como um método único e exclusivo.

Nas palavras da própria Maria José: “As minhas funcionárias estão muito mais seguras para apresentar a escola. Então aquela nova com o mesmo material didático e 50% da minha mensalidade já não é um desafio tão grande, elas não estão focadas na concorrência, mas sim no diferencial do nosso método.”

E o resultado? O resultado veio e não foi pouco.

Mesmo com um concorrente direto cobrando metade do preço, a Maria José e sua equipe bateram recorde de vendas:

“Nós fechamos o período de inscrições com 50% a mais de procura do que os números das escolas do mesmo porte que a minha. A média de crescimento do nosso mercado foi de 3% e a nossa escola cresceu 20% neste ano!

Nós criamos uma meta dourada para a equipe - e eu admito que não acreditava nesta meta. No fim das contas faltaram apenas 7 matrículas para chegar nesta super meta. Foi um crescimento incrível, mesmo com tantas adversidades”

Tudo isso aconteceu com a ajuda do Programa Máquina de Lucros.

Clique aqui para falar com a nossa equipe e entender como funciona este acompanhamento, se ele faz sentido para o seu negócio, quais os valores, prazos e garantias.

É hora de colocar o que você aprendeu em prática. Clique aqui para conferir o Checklist deste capítulo.

Empresários bem-sucedidos não tomam decisões baseadas em emoção. Eles tomam decisões baseadas em números, estratégia e visão de longo prazo.

— Aleksander Avalca

CAPÍTULO 5

NINGUÉM PAGA CARO PARA UM AMADOR

Se tem uma coisa que separa os empresários que crescem dos que vivem na mediocridade, é **autoridade de mercado.**

Empresas que dominam seus setores não são necessariamente as melhores, mas são as mais respeitadas e lembradas.

Se você quer cobrar mais, precisa provar que vale mais. Simples assim.

Autoridade e prova social são o que separa os negócios que atraem clientes dispostos a pagar mais, dos que vivem negociando descontos para sobreviver. Se ninguém fala bem de você, se não há evidências claras de que sua solução realmente funciona,

por que alguém pagaria mais pelo que você vende?

SEU CLIENTE É SUA MELHOR VITRINE

Os clientes confiam mais na opinião de outros clientes do que em qualquer promessa que você possa fazer. Depoimentos, cases de sucesso e recomendações são as armas mais poderosas que você pode ter. Se você não está usando isso ao seu favor, está perdendo dinheiro.

A regra é simples: mostre, não apenas diga. Não adianta só falar que você entrega resultado. Você precisa provar isso de forma inquestionável.

A DIFERENÇA ENTRE QUEM COBRA R$ 100 E QUEM COBRA R$ 10.000

O maior erro que empresários cometem é achar que o cliente escolhe baseado apenas no preço ou na qualidade do serviço.

O cliente escolhe baseado em confiança e percepção de valor.

Se você não está conseguindo cobrar o valor que merece, significa que as pessoas não te enxergam como a melhor opção.

Quer dominar seu mercado? Quer atrair clientes que pagam caro sem hesitar? Então PROVE que sua solução é melhor:

- Colete e exiba depoimentos reais.

- Mostre resultados concretos com números e histórias.

- Apareça consistentemente no mercado e compartilhe seu conhecimento.

Quando as pessoas vêem você como referência, sua percepção de valor dispara. E quando sua percepção de valor dispara, você pode cobrar muito mais. É assim que se joga o jogo da autoridade.

Então, está pronto para ser visto como especialista ou vai continuar parecendo mais um?

É hora de colocar o que você aprendeu em prática.

Clique aqui para conferir o Checklist deste capítulo.

Sim, faturamento alto é bom, mas se ele vier sem processos sólidos, sem estrutura para suportar a demanda, seu próprio crescimento pode te destruir.

— *Renan Kaminski*

CAPÍTULO 6

COMO CRIAR UMA OFERTA QUE AS PESSOAS NÃO CONSEGUEM RECUSAR

Se você quer que seus clientes comprem sem hesitar, sua oferta precisa ser **algo que eles sintam que não podem viver sem.** Isso não significa baixar preço. Significa criar valor real na cabeça do cliente.

Se na cabeça do seu cliente a sua solução é a mesma que a do concorrente, ele sempre vai buscar pelo preço mais baixo.

Numa guerra onde você compete com centenas de empresas locais e milhares de empresas online, não existe outra opção: sua oferta de valor precisa ser superior.

A FÓRMULA DA OFERTA IRRESISTÍVEL

1 - Resolve um problema urgente: se seu cliente não sente dor, ele não tem pressa para comprar. O que sua oferta resolve que ele não pode ignorar?

2 - Dá mais valor do que custa: quando o cliente sente que está recebendo muito mais do que está pagando, ele não pensa duas vezes. O segredo é destacar o impacto da sua solução.

3 - Remove o risco da compra: garantias, bônus, provas sociais e políticas de reembolso fazem o cliente se sentir seguro. Se ele sentir que tem algo a perder, ele hesita.

4 - Tem um gatilho de urgência: prazo limitado, bônus extras ou vagas reduzidas fazem o cliente agir agora, e não “depois”.

Sua empresa precisa ser uma Máquina de Lucros – e não um peso nas suas costas!

Se você sente que trabalha mais do que deveria e lucra menos do que poderia, **a solução está aqui:** o MDL – Programa Máquina de Lucros. Com o MDL , você aprende a crescer de forma previsível, aumentar seu lucro e fazer sua empresa funcionar sem depender tanto de você.

Clique aqui e descubra agora como transformar sua empresa em uma verdadeira Máquina de Lucros!

AS 2 REGRAS PARA SAIR DA COMPETIÇÃO DO PREÇO

A guerra de preço não deixa sobreviventes.

Jamais, em hipótese alguma, você pode entrar nesta guerra.

4blue

O mundo está cheio de empresas gigantes que estão falidas porque sua principal estratégia está no preço baixo.

Se nem os gigantes vencem nesta batalha, não é você que vai conseguir.

Siga estas 2 regras para criar uma oferta realmente diferenciada:

1. Ofereça Algo que Não Pode Ser Comparado

Se o seu serviço pode ser colocado lado a lado com outro e comparado ponto a ponto, você já perdeu.

O segredo? Criar algo que o cliente não consiga encontrar em nenhum outro lugar. Isso pode ser:

- Um método próprio.
- Um serviço com experiência diferenciada.
- Um posicionamento único que ninguém mais tem coragem de assumir.
- Um combo com produtos e serviços agregados (*este é o mais simples de implementar)

Pense nos grandes nomes do mercado. Eles não vendem “só um produto”. Eles vendem um conceito, um status, uma promessa.

O que mais você pode agregar na sua solução para que ela se diferencie totalmente da concorrência?

2. Faça Seu Cliente Sentir Que Precisa de Você

Os melhores negócios do mundo não vendem “soluções” apenas. Eles vendem sensações, eles vendem bons sentimentos:

- A Apple vende “inovação e exclusividade”, não apenas celulares.
- A Nike vende “superação e performance”, não apenas tênis.
- A Harley-Davidson vende “espírito livre”, não apenas motocicletas.

Agora pense: o que você está vendendo de verdade?

De novo: o que você está vendendo de verdade? Ninguém compra produtos ou serviços, nós compramos a solução de um problema ou bons sentimentos.

Qual é o problema real do cliente que você está resolvendo? E como você faz para mostrar que o problema dele é maior do que ele está enxergando?

E ainda: como você cria uma experiência diferenciada para gerar bons sentimentos no seu cliente?

Não estou dizendo que é fácil. Por isso é um plano de guerra. Ganhar uma guerra é muito difícil. Mas se você estiver travando as batalhas erradas, o muito difícil torna-se impossível.

Se você vende apenas “um produto/serviço bem-feito”, você ainda não entendeu o jogo.

Eis o tripé para você se destacar da concorrência:

1. Posicionamento Forte
2. Prova Social e Autoridade
3. Oferta Irresistível

Não é fácil. Mas é possível. E na realidade, se você quer deixar de ser um soldado mal remunerado, não existe outro caminho.

É hora de colocar o que você aprendeu em prática.

Clique aqui para conferir o Checklist deste capítulo.

Se cada real a mais de faturamento exige um real a mais de esforço, você não tem um negócio, tem um emprego mais cansativo.

— *Aleksander Avalca*

CAPÍTULO 7

VENDAS SÃO GUERRA (E SÓ OS IMPLACÁVEIS VENCEM)

Se você tem medo de vender, parabéns: você já está no caminho da falência.

O mercado não premia quem “espera ser descoberto”. O mercado premia quem sabe vender melhor do que os outros.

E não me venha com a desculpa de que “não gosta de vendas”. Se você tem um negócio, você está vendendo o tempo todo. Quer queira, quer não.

Quem vende sobrevive. **Quem não vende desaparece.**

O ERRO QUE MANTÉM SEU FATURAMENTO BAIXO

A maioria dos empresários depende exclusivamente de **indicações.** Eles acreditam que se fizerem um bom trabalho, os clientes vão indicar naturalmente.

E sim, indicações são boas. Mas não são uma estratégia de crescimento, são um bônus. Se você confia apenas nelas, você está com um **negócio refém da sorte** – às vezes, vem uma onda boa de clientes; outras, fica semanas sem vender nada. **Isso não é um negócio. É um cassino.**

Como você vai dobrar ou triplicar suas vendas se tudo depende de indicações? Vai pedir para seus clientes te indicarem mais?!

Empresas amadoras vivem de indicação. Empresas sérias criam **sistemas de vendas previsíveis.** Sabem exatamente quantos clientes novos precisam por mês, quantas propostas precisam enviar e como aumentar a taxa de fechamento.

Se você ainda não tem isso no seu negócio, você está deixando milhões de reais na mesa.

COMO CRIAR UM PROCESSO DE VENDAS QUE FUNCIONA (MESMO SEM VOCÊ)

Empresas bem-sucedidas não deixam vendas ao acaso. Elas constroem um sistema que funciona como um relógio.

Aqui está a fórmula:

1 - Prospecção Contínua: Encha Seu Funil de Vendas

Se você quer vender mais, precisa ter mais clientes interessados. Simples assim.

Pergunte-se agora: quantos novos clientes em potencial entram no seu radar todos os dias?

Se a resposta for “poucos” ou “não sei”, você tem um problema grave.

Estratégia de Ouro: crie algum tipo de **isca** que atraia o seu potencial cliente ideal.

Algo que chame a atenção e faça ele entrar em um relacionamento com você. Exemplos:

- Amostras grátis
- Livros digitais (ebooks)
- Ferramentas
- Diagnósticos gratuitos
- Relatórios
- Lives / Aulas gratuitas
- Um “par de meia” grátis
- Promoção “barata demais pra ser verdade”
- Cupons de desconto
- Eventos / Feiras
- Diagnósticos pagos
- Workshops pagos

Imagine uma loja de roupas. Você pode criar uma campanha de “100 pares de meia grátis”.

O seu potencial cliente precisará ir até sua loja para resgatar seu par de meia. Você ficará na porta distribuindo os pares de meia? Claro que não!

O seu potencial cliente terá que entrar na sua loja. Preencher um cadastro — já lhe dando seu whatsapp, email e outras informações relevantes. Enquanto, sem pressa alguma, você vai pegar o par de meias, ofereça para que o cliente veja a seção de promoções da loja.

Assim, ao custo de um par de meia, você tem o contato deste potencial cliente e, muito provavelmente, vai conseguir fazer uma venda de imediato ali na hora.

A lógica é simples: pare de correr atrás dos clientes e crie meios para atraí-los até você.

A todo tempo você entra nas iscas dos outros. Por que você ainda não tem as suas?!

2 - Relacionamento com o Cliente: Contato Constante Gera Vendas

A maioria das vendas não acontece no primeiro contato. A verdade é que as pessoas compram quando estão prontas para comprar, e não quando você quer vender.

4blue

Se você não mantém contato constante com seus clientes e potenciais clientes, está esquecendo dinheiro na mesa.

Empresas que vendem bem não apenas atraem novos clientes, mas nutrem o relacionamento ao longo do tempo.

Aqui está o segredo:

✔ **Siga o cliente no pós-contato** – Se um cliente disse “vou pensar”, a maioria dos vendedores simplesmente esquece dele. Os campeões vão atrás do “sim” ou do “não” definitivo.

✓ **Use múltiplos canais –** WhatsApp, e-mail, redes sociais... Você precisa estar presente onde seu cliente está. Se ele esquece de você, sua concorrência agradece. Não depen do cliente lembrar da sua existência. A todo o tempo você precisa estar “na frente” dele.

✓ **Ofereça valor antes de vender** – Não seja o chato que só aparece para empurrar um produto. Dê dicas, compartilhe conteúdo útil, crie conexões reais. Quanto mais confiança, mais fácil fechar uma venda.

✓ **Trate clientes antigos como ouro** – A melhor venda que você pode fazer é para quem já confia em você.

Clientes que já compraram são os mais propensos a comprar de novo – se você souber manter o relacionamento ativo.

Manter contato não significa ser inconveniente, mas sim estar presente e relevante no momento certo.

Se você não se comunica com seus clientes e prospects regularmente, está perdendo vendas sem nem perceber.

3 - Transforme Objeções em Armas de Persuasão

Objeções não são desculpas. Elas são o **mapa** para fechar mais vendas.

Sempre que um cliente diz "está caro", ele está dizendo que não vê valor suficiente no que você vende.

Sempre que diz "vou pensar", significa que não confia o bastante para decidir agora. E sempre que diz "não preciso disso agora", significa que você falhou em mostrar a urgência da solução.

Empreendedores medíocres se frustram com objeções. Empresários de verdade as usam como armas para fechar mais negócios.

Identifique cada objeção e crie mecanismos e argumentos para quebrar tais objeções. Transforme isso num documento vivo para treinar constantemente seus funcionários.

4blue

4 - Tenha um Time de Vendas (Treinado Para Fechar)

Se você quer escalar, precisa ter vendedores treinados.

Se sua empresa ainda depende exclusivamente de você para vender, você não tem um negócio, apenas um emprego.

Um time de vendas bem treinado segue um processo claro, sabe lidar com objeções e entende como fechar no momento certo.

✔ Treine sua equipe constantemente (vendas é habilidade, não dom)
✔ Tenha metas e comissões claras (ninguém performa bem sem incentivos)

✔️ Padronize o processo (vendedores bons não podem depender só do “jeitinho”)

Dica de ouro: crie uma rotina semanal ou quinzenal de treinamento. Se todo mês você conseguir realizar 2 horas de treinamento intencional para a equipe de vendas e atendimento, daqui um ano você terá revolucionado o seu negócio

Se sua equipe não sabe como vender e quando vender, você está jogando dinheiro fora.

SUA EMPRESA INTEIRA PRECISA SER VOLTADA PARA VENDAS

A verdade é simples: vendas não podem ser só uma área, precisam ser a alma do negócio.

O vendedor é vendedor. O garçom é vendedor. O financeiro é vendedor. O faxineiro é vendedor. Todos precisam entender que influenciam nas vendas da empresa. Seus funcionários precisam entender a regra do jogo. E a regra é clara: quem não vende, quebra.

Se você acha que vender é “empurrar um produto”, **já perdeu o jogo.** Vender é resolver problemas, gerar valor e influenciar decisões.

Se sua empresa não prioriza vendas, você está deixando dinheiro na mesa todos os dias.

Agora a pergunta é: você vai continuar dependendo da sorte ou vai construir uma máquina de vendas implacável?

É hora de colocar o que você aprendeu em prática.

Clique aqui para conferir o Checklist deste capítulo.

O objetivo real não é apenas crescer, mas crescer sem que o peso do crescimento esmague você.

— *Renan Kaminski*

CAPÍTULO 8

O JOGO DA ESCALA: COMO CRESCER SEM IMPLODIR

Se você acha que crescer é apenas vender mais, está jogando o jogo errado.

O crescimento descontrolado é uma das maiores armadilhas para empresários. Sim, faturamento alto é bom, mas se ele vier sem processos sólidos, sem estrutura para suportar a demanda, **seu próprio crescimento pode te destruir.**

Muitas empresas quebram quando começam a crescer rápido demais sem um plano. Clientes reclamam, prazos atrasam, custos disparam e, quando percebem, estão ganhando mais dinheiro e perdendo tudo ao mesmo tempo.

Crescer é um jogo perigoso. Ou você domina a escala, ou a escala te engole.

Sua empresa precisa ser uma Máquina de Lucros – e não um peso nas suas costas!

Se você sente que trabalha mais do que deveria e lucra menos do que poderia, **a solução está aqui:** o MDL – Programa Máquina de Lucros. Com o MDL , você aprende a crescer de forma previsível, aumentar seu lucro e fazer sua empresa funcionar sem depender tanto de você.

Clique aqui e descubra agora como transformar sua empresa em uma verdadeira Máquina de Lucros!

4blue

O GRANDE ERRO: CONFUNDIR CRESCIMENTO COM SUCESSO

Faturar mais não significa estar ganhando mais. Muitos empresários olham para o aumento da receita como sinal de que o negócio está indo bem, sem perceber que o lucro pode estar encolhendo.

Se cada real a mais de faturamento exige um real a mais de esforço, você não tem um negócio, tem um emprego mais cansativo. Se para crescer você precisa trabalhar mais horas, então o crescimento está preso a você. Se você não consegue parar de trabalhar por um mês sem que tudo desmorone, então você não tem uma empresa, tem um fardo.

O objetivo real não é apenas crescer, mas crescer sem que o peso do crescimento esmague você.

COMO CRESCER SEM VIRAR ESCRAVO DO PRÓPRIO NEGÓCIO

Se quiser escalar de verdade, precisa aplicar três princípios:

1. Estruture a base Antes de Expandir

Negócios sem estrutura desmoronam quando tentam crescer. Se você ainda está resolvendo problemas básicos, crescer só vai multiplicá-los.

Antes de acelerar, sua empresa precisa estar organizada internamente:

✔ Processos claros – Se seu time ainda não sabe exatamente o que fazer e depende de você para tudo, sua empresa não está pronta para crescer.

✔ **Fluxo de caixa previsível** – Se você não sabe quanto dinheiro entra e sai por mês, escalar só vai trazer mais dor de cabeça financeira.

✔ **Equipe treinada** – Se seus funcionários não conseguem tocar a operação sozinhos, o crescimento vai travar porque tudo vai depender de você.

Seu negócio precisa estar preparado para rodar sem que você esteja segurando cada peça.

2. Automatize e Sistematize Tudo o Que For Possível

Se tudo depender de você, sua empresa tem um teto de crescimento muito baixo.

Suas vendas precisam de um processo previsível. Seu atendimento precisa ser sistematizado. Seus serviços precisam ser otimizados para eficiência.

Pense o seguinte: se eu precisasse substituir toda a minha equipe, eu teria processos claros para treinar os novos funcionários?!

É provável que não.

Envolva seu time para criar processos. Comece pelos que envolvem o cliente e vá avançado para as outras áreas de suporte.

Aproveite para avaliar: o que pode ser automatizado? Que etapas podem ser eliminadas? O que pode ser melhorado?

Se um garoto de 18 anos, que não sabe fritar um ovo, consegue fazer um hambúrguer do McDonalds que seus filhos tanto amam, tenho certeza que você e seu time conseguem padronizar os processos.

3. Delegue e Forme um Time de Elite

Nenhum grande empresário fez tudo sozinho.

Se você continua tentando fazer tudo, respondendo cada cliente, resolvendo cada problema e centralizando decisões, você está segurando o crescimento do seu próprio negócio.

Empresários que não delegam estão condenados a viver apagando incêndios. Um dia o fogo ficará grande demais para apagar.

Regras simples para formar um time que dá conta do recado:

✓ **Processo Seletivo -** Faça um processo seletivo estruturado, com várias etapas. Precisa ser uma vitória conseguir entrar na sua empresa. Se você só contrata gente ruim, todo o resto não vai funcionar.

✓ **Treinamento -** Não somente quando o funcionário entra, mas constantemente você precisa afiar o machado da sua equipe.

✓ **Código de Cultura -** Você já deve ter visto a frase que diz “a cultura come a estratégia no café da manhã”. Você precisa ter clareza de qual é a Cultura desejada na empresa. Qual a visão de futuro, qual o propósito do trabalho, quais os valores, o que não é tolerado, o que é esperado. Tudo descrito e constantemente lembrado aos colaboradores.

4blue

✓ **Cultura de feedback -** se você não consegue ter conversas claras e sinceras com seus funcionários, os mesmos erros vão continuar se repetindo. O Feedback precisa fazer parte da Cultura da empresa.

Lembre-se: toda vez que você está fazendo uma função que um funcionário poderia estar fazendo, você está agindo como o soldado na linha de frente. Soldados são facilmente substituíveis. Generais estrategistas não.

Esteja na posição do general.

ESTUDO DE CASO

COMO ELES SAÍRAM DE 3 UNIDADES PARA 8 UNIDADES DO NEGÓCIO EM UM ANO

O Tiago é dono de uma fábrica de bebês reborn. Quando começaram no Máquina de Lucros (MDL) eles tinham 3 unidades: a fábrica, uma loja de fábrica e uma unidade de shopping.

Um ano depois, além destas 3 unidades, eles abriram mais 5 unidades de Shopping.

O segredo? Nas palavras do Tiago:
“Desde que entramos no MDL nós conseguimos sair cerca de 60% do operacional, o que foi um grande avanço para a empresa. Contratamos responsáveis pela fábrica, marketing, financeiro e estamos treinando uma moça para gerente de operações.

Assim conseguimos focar na expansão e crescimento da empresa”

E o resultado não para por aí. Em janeiro, o Tiago mandou uma mensagem para seu consultor no MDL dizendo que “cumprimos todos os gastos extras de dezembro, compramos os materiais para a produção de janeiro, pagamos adiantado a instação de mais uma unidade e ainda assim, pela primeira vez, temos mais de 1 milhão em caixa!!!”

Escale seu negócio da forma certa, crescendo sem se sentir esmagado. #ÉPossívelSim

Clique aqui para ter o mesmo auxílio que o Tiago e outras centenas de empresários tiveram em suas empresas.

Peça um orçamento do Programa Máquina de Lucros para o seu negócio.

É hora de colocar o que você aprendeu em prática. Clique aqui para conferir o Checklist deste capítulo.

Achar que seu negócio está seguro só porque está funcionando hoje é ingenuidade.

— *Aleksander Avalca*

CAPÍTULO 9

COMO NUNCA MAIS VOLTAR PARA A MEDIOCRIDADE

Chegar ao topo é difícil, mas se manter lá é ainda mais desafiador.

O mercado está cheio de empresários que cresceram rápido e caíram mais rápido ainda. Eles acharam que estavam seguros, relaxaram, cometeram erros básicos e perderam tudo o que construíram.

Se você acha que o jogo termina quando você "chega lá", está completamente enganado.
O jogo nunca para.

Ou você continua crescendo, ou alguém vai te empurrar para fora do seu próprio mercado.

A ILUSÃO DO SUCESSO PERMANENTE

Muita gente acha que depois de atingir um certo faturamento, pode parar de se preocupar.
Esse é o erro que leva à queda.

O que funciona hoje pode não funcionar amanhã. Seu público muda, seus concorrentes evoluem, o mercado se transforma. Se você não estiver sempre um passo à frente, estará cada vez mais perto de ser ultrapassado.

Quantas empresas gigantes quebraram porque ficaram acomodadas? Nokia, Kodak, Blockbuster... Todas elas foram líderes e perderam tudo porque pensavam estar seguras.

Não importa o quão grande você esteja. Se parar de se reinventar, está fadado ao esquecimento.

CONECTANDO AS ENGRENAGENS - A ARTE DE SE GANHAR A GUERRA.

Nenhuma guerra se ganha com uma ou duas ações pontuais. O jogo é complexo. As regras mudam. A concorrência é injusta.

Toda empresa precisa de 6 engrenagens para crescer e se manter no topo.São as 6 Engrenagens do Método Máquina de Lucros:

1 - Estratégia – Sem um plano claro, você está apenas reagindo ao mercado em vez de comandá-lo.

Finanças – Se o dinheiro da sua empresa não é bem gerido, o crescimento vai te destruir, não te fortalecer.

3 - Gestão de Pessoas – Sua empresa só cresce se seu time crescer com você. Um exército fraco não vence guerras.

4 - Processos e Produtividade – Se tudo depende do improviso, você nunca vai escalar de verdade.

5 - Marketing – Sem novos clientes entrando constantemente, sua empresa se torna um castelo de areia.

6 - Vendas – Se você não sabe vender, está deixando dinheiro na mesa todos os dias.

Empresas Máquina de Lucros são empresas que:

✓ **Crescem bem e de forma consistente as vendas**
✓ **Lucram mesmo em tempos de crise**
✓ **Funcionam mesmo quando você está de férias**

Para tudo isso acontecer, não há outro caminho: você precisa fortalecer cada uma das engrenagens acima.

O PLANO FINAL PARA NUNCA MAIS SER REFÉM DO PRÓPRIO NEGÓCIO

Se você seguiu tudo até aqui, já sabe que empreender não é sobre "tentar a sorte" ou "fazer o que ama". É sobre jogar um jogo brutal e jogar para ganhar.

Você já entendeu que o mercado é guerra. Você já sabe que estratégia vale mais do que esforço. Você já viu que crescer sem controle é tão perigoso quanto não crescer.

Agora, a questão não é mais "se" você vai vencer. A questão é: você vai aplicar tudo isso ou vai voltar para as velhas desculpas?

Porque a verdade é simples: o jogo nunca termina.

Se você parar, vai ser esquecido. Se você não evoluir, vai ser atropelado. Se você não se mantiver no ataque, vai ser engolido pelo próximo que vier mais preparado.

Então, agora que você sabe de tudo isso... o que você vai fazer com esse conhecimento?

A decisão é sua.

Mas você não precisa fazer tudo sozinho.

O JOGO NUNCA TERMINA – E VOCÊ PRECISA DE UM EXÉRCITO PARA VENCER

Agora que você entendeu como funciona o jogo do crescimento, existem duas opções:

1 - Tentar fazer tudo sozinho, cometendo erros desnecessários, perdendo tempo e dinheiro no processo.

2 - Contar com um método testado e comprovado, que já ajudou centenas de empresários a saírem do caos e construírem negócios lucrativos e escaláveis.

Qualquer empresário inteligente, como você, vai escolher o caminho 2. Você precisa de um plano, de processos sólidos e de um time bem treinado. E você precisa de ajuda para construir tudo isso.

É exatamente isso que o Programa Máquina de Lucros (MDL) faz por você.

O MDL é um programa completo, pensado para conectar as 6 engrenagens do crescimento e transformar

sua empresa em uma máquina de lucro, previsibilidade e liberdade.

No MDL você tem:

✓ Mentorias estratégicas semanais para sócios e para líderes.
✓ Método validado para escalar sua empresa sem perder o controle.
✓ Ferramentas e playbooks prontos para implementação imediata.
✓ Programas de Aceleração para fazer em 1 mês o que provavelmente não foi feito no último ano do seu negócio
✓ Comunidade exclusiva com empresários que estão crescendo juntos.

Se você está cansado de trabalhar demais e lucrar de menos, já sabe qual é o próximo passo.

Clica aqui para conhecer o MDL e marcar uma reunião, sem compromisso

4blue

No mercado, ninguém te dá valor
até que você exija esse valor.

— Renan Kaminski
— Aleksander Avalca

4blue

Criar um mundo onde
empreender vale a pena