

AÇÕES RÁPIDAS PARA GERAR CAIXA PARA O SEU NEGÓCIO

 4blue



O QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE ESTE GUIA

Vamos te mostrar algumas das ações mais eficientes que podem gerar caixa para sua empresa em curto prazo!

Mas apenas seguir esses passos NÃO TE GARANTE que você terá uma gestão financeira ou que já sabe administrar o dinheiro.

Você estará fazendo ações assertivas, mas uma gestão financeira completa é feita de outras ações a longo prazo!

+55 19  Esther Pet Shop

Ano passado teve a maratona no YouTube, estava afundada, só com as aulas já dei um rumo no meu pet, sem contar q aumenta o entusiasmo saber onde está indo cada centavo. Hj graças a vcs estarei no curso com ctza céu é o limite. 4blue explica com clareza e leveza.

19:46

 **railkatrindade** Foi no treinamento passado que dei o passo importante e hoje faço parte do iluminismo, essa consultoria on-line tem me ajudado a me manter firme nessa Pandemia. Só queria te conhecendo a 4blue antes, pra não ter errado tanto nas finanças da empresa. Mas vida que segue e rumo ao lucros e organização desejada. Obrigada por tanta o informações e clareza de formar fácil, clara e objetiva.

 **Luciana Lourenço Sette** O conteúdo de vocês é perfeito  nenhuma faculdade ensina isso gente!!!!

 **Fer Graminholi** 09:57 PM

Sou formada em Administração, MBA em Gestão Financeira, e realmente a aula de hoje é ímpar.

 **Meire Lopes** 09:54 PM

sou formada em administração e posso confirmar que isso não se estuda em sala de aula

 **dheime mees** 09:54 PM

Eu sou Adm e não vi isso em 4 anos de aulas!

 **Leticia Oliveira** 09:55 PM

Sou contadora formada pela ufjf e vcs dois tem mais didática que qualquer professor que eu já tive

 **Samara Sousa** 09:16 PM

estudando contabilidade..... eu já conhecia os conceitos mas a prática de vcs se torna mil vezes mais fácil

SOBRE A 4BLUE

A 4blue, desde 2009, já atendeu mais de 55.000 clientes em cursos, consultorias e treinamentos em pelo menos 15 países.

Estimamos que mais de 3.000.000 empreendedores já foram impactados por nossos conteúdos.

+8 milhões em investidos em anúncios online.

+200 pessoas contratadas.

Holding com 3 negócios e +20 milhões em vendas anuais.

A missão da 4blue resume muito bem o nosso propósito:

Criar um mundo onde empreender vale a pena

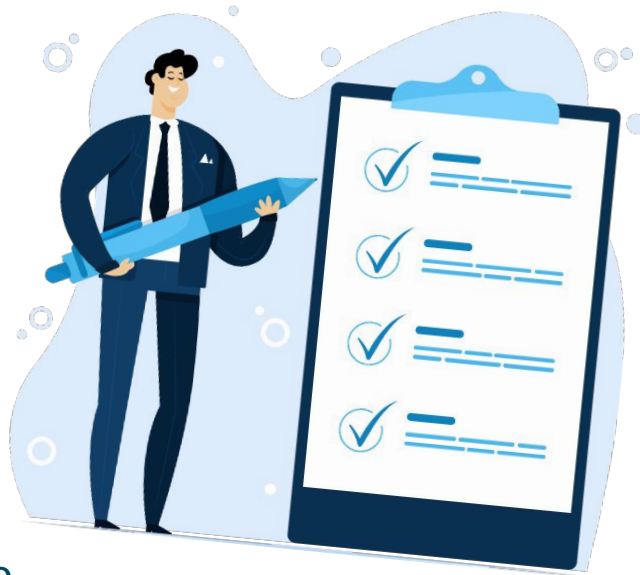
Por trás da 4blue, existe um time apaixonado pelo que faz e não mede esforços para continuar levando cada vez mais conhecimento de qualidade para quem precisa. E essa paixão contagia também nossos clientes e alunos. E você, bora juntos criar um mundo onde empreender vale a pena? 🚀

Renan Kaminski e Aleksander Avalca
Sócios criadores da 4blue



PREPARE-SE PARA AS AÇÕES:

1. Elimine o maior custo
2. Exercício de 40 formas
3. Separação de Finanças
4. Redução de custos
5. Melhoria no ciclo Financeiro
6. Fim do Combo do Prejuízo
7. Aumento de Preço
8. Produtos de Melhores Margens
9. Diminuição de Inadimplência
10. Técnicas de Preço
11. Pagamento com Cartão de Crédito
12. Antecipação de Recebíveis
13. Empréstimos
14. Defina 2 metas
15. Elimine o maior e mais cruel custo da sua empresa



Sabemos que nem todas as pequenas empresas conseguirão utilizar todas as ideias e medidas que vamos listar aqui e está tudo bem.

O objetivo desta apostila é te dar uma direção e não exatamente o destino final, ok? Só você saberá avaliar quais opções funcionam ou não para a realidade da sua empresa.

Olhe cada alternativa de mente aberta e avalie caso a caso.



IMPORTANTE: O que vamos falar aqui poderá ser usado em qualquer momento (ou seja, durante ou pós-crise, essas ações podem ajudar sua empresa a voltar para os eixos).

1

Elimine o maior e mais cruel custo da sua empresa

As minhoquinhas da sua cabeça



A sua mentalidade pode CUSTAR A VIDA DA SUA EMPRESA.
Não é fácil ter uma empresa, mas é possível.
E o primeiro passo é você DECIDIR ACREDITAR QUE CONSEGUE.

Como essas pessoas aqui:

Eu sempre anotei tudo em cadernos.

E mesmo depois de implantar sistema continuei sem enxergar nada.

Eu achava que tinha controle.

Então quando comecei a estudar o material da 4blue e entrei para o iluminismo comecei a entender a linguagem técnica ou a linguagem dos negócios como se diz.

Hoje apenas na fase de lançamentos já consigo identificar onde estava errando, mesmo sem ter chegado na etapa de análises.

Por exemplo, Minha margem de contribuição média de 12 meses deu 48,1% sei que não está boa pois em uma das lives o Bruno disse que poderia ser 60% ou mais.

Antes da 4blue eu nem sabia o que era margem de contribuição.

O perfil do empreendedor de uma pequena empresa é ser malabarista, ou seja, faz de tudo um pouco.

É tanta coisa, principalmente operacional que deixamos a teoria de lado.

Com o tempo percebemos que não saímos do lugar justamente porque não entendemos de gestão, somos apenas operadores.

Sabemos que faturamento não é lucro mas, como não temos controle não sabemos nem se estamos lucrando quem dirá se aquele lucro está bom ou ruim.

Não basta controlar entradas e saídas mas, precisamos gerar demonstrativos e saber analisar esses demonstrativos para tomar as decisões corretas.

Não é quanto custa um curso/consultoria mas, o quanto custa não fazer o curso/consultoria.

Aquilo que não sabemos custa muito caro.

Hoje sei que perdi muito dinheiro por falta de conhecimento.



Esther Saraiva Com vídeos do YouTube já dei grande passo pra enxergar meus números e saber onde estava meu dinheiro, agora com GFL tá turbinando e já contratei novo funcionário.

Queria dar um feedback do curso até agora e provavelmente um incentivo pra qm tá desanimado com o curso.

Bem no começo estava meio confuso meio massante pra aprender sobre os assuntos fazia as aulas até com uma certa dificuldade não estava entendendo muito bem como eu iria utilizar tudo aquilo na minha empresa mas aí quando cheguei no modelo de **demonstrativos financeiros** ficou tudo mais claro e entendi q tudo q tinha sido ensinado até então era uma base para poder partir para a parte muito mais prática do negócio e tudo se unificou fazendo muito mais sentido e conseguindo agora entender muito mais a minha empresa e sinceramente depois que vc constrói essa base no começo do curso tudo fica muito mais claro pra vc entender.

Atualmente estou no modulo de finanças estratégicas.
Desde já agradeço 😊

11:44

Me proporcionou um conhecimento que não havia aprendido na faculdade e pós graduação.

Com os ensinamento da consultoria estou conseguindo colocar os dados ordenados nas planilhas e o mais importante é que estou aprendendo a analisar estes dados, pois não adianta lançar, lançar e no final do mês não analisar.

Ja indiquei o iluminismo para um Amigo empresário e o que sempre conversamos é que " PENA QUE NÃO COMEÇAMOS A UM ANO ATRAS, MAS QUE BOM QUE COMEÇAMOS AGORA, POIS DA TEMPO DE MUDARMOS OS NOSSOS NEGÓCIOS"

19:42



maruskafranca Sou a prova viva disso,saí de dívidas que praticamente somavam 200000,00.Trabalhava feito louca e não conseguia ver onde estava errando.Depois de um ano de 4blue não devo mais cheque especial, tenho pro labore definido,faço investimento, tenho reserva financeira(caminhando pra ser ninja).Esse mês fiz doações de alimentos, tenho um carro bom e me sinto próspera em todos os sentidos.Minha vida financeira e pessoal consequentemente deu um UP.Amo vcs meninos

1d Reply



nativa.esportes Era uma vez uma dona de loja que não tinha postura de Dona. Conheceu a 4blue e em plena pandemia se transformou em empresária ninja e fez seu faturamento aumentar 50% e finalmente ver lucro real depois de 10 anos de loja .

20h 2 likes Reply

#deEmpreendedorPraEmpreendedor
#ÉpossívelSim

AÇÕES RÁPIDAS PARA GERAR CAIXA PARA O SEU NEGÓCIO

4blue

2

40 Formas de Dobrar sua Renda

Faça esse **exercício** simples e poderoso para descobrir **40 formas de dobrar a sua renda**.

Funciona assim: faça uma lista numerada de 1 a 40. Na primeira linha, escreva a ação que você já está fazendo hoje (estudando). Na 40ª forma, coloque a melhor e mais óbvia forma de todas, que é “Ter uma empresa lucrativa”.

A 40ª opção é a mais poderosa. É o alvo de todo empreendedor. Sabemos que você estuda para alcançar esse objetivo.

Mas antes de chegar ao 40, vamos destravar o que está no meio.

Então, das linhas 2 até 39, você vai pensar:

Como eu consigo fazer dinheiro?



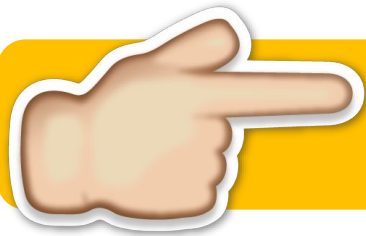
Deixe vir qualquer ideia maluca. Deixe vir até mesmo as ideias que você não gostaria de fazer num primeiro momento. E não precisa ser apenas relacionado a coisas da sua empresa.

Exemplos:

1. Fazer Uber
2. Alugar cômodo Airbnb
3. Vender coisas usadas
4. Dar aula
5. Ser afiliado de cursos que você faz/fez
6. Arranjar freela/fazer bico



E por aí vai, até o número 39!



**NÃO FAÇA MENOS QUE 40.
Pode fazer mais, não menos**

O seu cérebro será obrigado a sair do óbvio quando estiver chegando no final da lista, então faça esse exercício até o fim!

Pra facilitar, já montamos a lista pra você (*mas você pode fazer em um caderno, papel ou numa lousa, se preferir*) ***Veja na página a seguir.***



40 Formas de dobrar a sua renda

1. Estudar
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____
21. _____
22. _____
23. _____
24. _____
25. _____
26. _____
27. _____
28. _____
29. _____
30. _____
31. _____
32. _____
33. _____
34. _____
35. _____
36. _____
37. _____
38. _____
39. _____
40. Ter uma empresa Lucrativa

3

Separação de Finanças

Se você não tem o controle financeiro e não separa as suas finanças, você não tem **previsibilidade sobre o dinheiro**.

Por causa disso, você pode ter a **sensação de que está faltando dinheiro** quando, na verdade, o problema está na SUA ORGANIZAÇÃO.

Com as finanças bagunçadas, não tem como saber **o quanto você está realmente gastando e quanto está tirando pra benefício próprio (sabotando sua empresa)**.

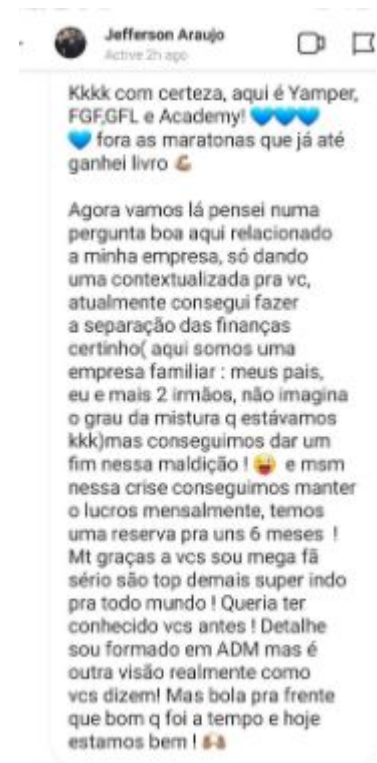
ACREDITE: separando as finanças, o dinheiro vai aparecer.

Como fazer a separação das finanças



Tenha duas contas diferentes: uma para a empresa e outra para a pessoa física

Dica: os bancos digitais não cobram taxa por abertura bancária. No caso do Inter, você pode ter tanto conta física quanto conta PJ e não terá que arcar com taxas de manutenção em nenhum dos casos (pelo menos, até este momento).



- ✓ Tenha pró-labore **fixo e padronizado**: no início de cada mês, transfira o seu salário para a sua conta pessoa física

Lembre-se: retire a mesma quantia sempre! O caixa da empresa NÃO É SEU CAIXA ELETRÔNICO PARTICULAR.

- ✓ Tenha cartões de crédito **separados**



Essas medidas BÁSICAS são importantes para o seu controle de gastos.



EM CASO DE PROBLEMAS FINANCEIROS - Seja realista = defina um salário menor do que o seu ideal (pelo menos, por um período)

Talvez você não possa tirar o salário que realmente gostaria e, no caso das suas finanças estarem misturadas, esse salário vai “flutuar” de mês pra mês..

A tendência é que você gaste mais do que pode e nem veja!

Quer saber se separar as finanças realmente faz diferença?

Comece registrando todos os gastos pessoais que são pagos direto da conta da empresa. Você vai se surpreender QUANTO DINHEIRO VOCÊ COLOCA NO SEU BOLSO SEM VER!

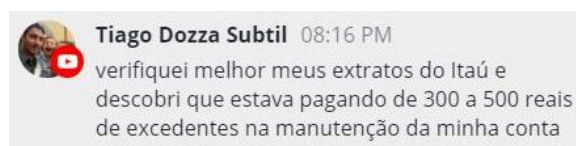
4 Redução de Custos

1. Telefonia e Internet

Qual foi a última vez que você ligou para negociar seu plano de telefone e Internet, tanto empresarial, quanto pessoal? É muito possível que você consiga negociar para planos mais básicos.

2. Bancos

a) **Taxas mensais:** Ameados de 2019, nossas tarifas bancárias eram cerca de 200 reais mensais. Por ano, 2400 reais. **Zeramos essa taxa migrando para o Banco Inter.**



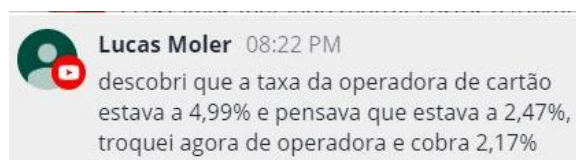
Têm outros Bancos que não cobram tarifa. Nós usamos o Banco Inter, por isso o indicamos.

b) **TED e DOC:** Não aceite pagar TED e DOC! Não dá para você avolumar essas tarifas mensais.

c) **% das vendas de máquinas cartão:** Aqui tem muito dinheiro disponível! Esse dinheiro é cobrado sobre o percentual de suas vendas. Em um ano, essa soma pode virar uma pequena fortuna. O pouco que for economizado aqui já é dinheiro a mais na sua conta.



d) **Aluguel das maquinetas:** Negocie com as fornecedoras de máquinas de cartão. Descubra qual a máquina que cobra a **menor taxa** e o **melhor preço**.



e) Antecipação de Cartão: Negocie também com a operadora as taxas para antecipação de compras por cartão. Algumas empresas cobram mais do que outras e você pode conseguir uma redução significativa simplesmente pesquisando as opções do mercado.

ANOTAÇÕES:

3. Levante os 3 principais gastos da sua empresa.

Coloque como meta reduzir 5% do total. Lista abaixo quais são elas.

Se você não tem essa informação de forma clara e 100% certa, é hora de rever a maneira como você está fazendo o controle do seu fluxo de caixa ;)

4. Será que seu Salário não é um Problema?

Possivelmente, o seu salário está entre os 3 principais gastos que citamos acima.

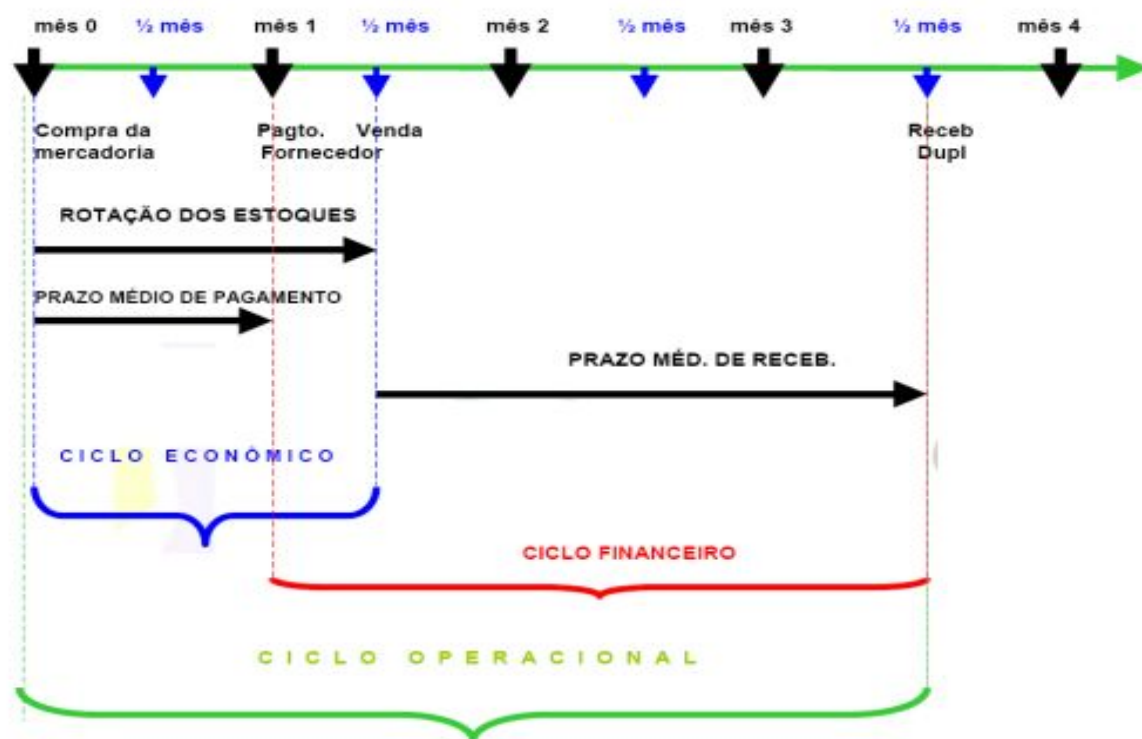
E como falamos no item SEPARAÇÃO DE FINANÇAS, se o seu salário está fora da realidade do que sua empresa permite, é necessário, pelo menos por um tempo, diminuir o valor de retirada.

“Ah, mas eu não tenho salário” - CUIDADO COM ESSA ARMADILHA
Se você não tira salário, quem está pagando as suas contas? Se você leva “conta de casa” pra dentro da conta bancária da sua empresa, você tira sim, só não contabiliza.

5

Melhoria no ciclo financeiro

Existe um conceito chamado **Ciclo Operacional e Financeiro**.



Vamos explicar o exemplo drástico de um **ciclo financeiro ruim**:

Hoje eu comprei a minha mercadoria.

☐ **O meu fornecedor me deu o prazo de 30 dias para pagamento.**

☐ **Esse produto demora um mês e meio para chegar**

☐ **Eu vendo com 60 dias de prazo para recebimento.**

O PROBLEMA: nesse ciclo financeiro, eu comprei e 30 dias depois tenho que pagar o fornecedor, mas só vou receber dos meus clientes 2,5 meses após esse pagamento.

 **RESUMINDO, CICLO FINANCEIRO RUIM É QUANDO:**

Você paga o seu fornecedor hoje e só recebe do seu cliente lá na frente.

O BOM CICLO FINANCEIRO é quando eu **recebo antes do meu cliente e pago depois para o meu fornecedor.**

O que fazer para melhorar o seu Ciclo Financeiro?

Tente parcelar o pagamento do seu fornecedor e antecipar o recebimento do cliente. Algumas ações para isso:



Ligue para todos os seus fornecedores e negocie preço e prazo



Nessa negociação, faça o levantamento de compras realizadas com esse fornecedor durante um tempo razoável, para que se tenha bagagem ao pedir termos melhores de negociação para as compras futuras - seja por meio de desconto ou um prazo melhor.



Crie novas políticas para os clientes (em especial para os novos)

Muitas vezes, os clientes antigos estão presos às políticas antigas. Os novos clientes não sabem qual é a sua política. O que nos leva ao próximo item.



Incentive compras à vista ou num prazo menor

Talvez você consiga diminuir o seu parcelamento ou criar condições e benefícios para vender à vista.

Para compras à vista, você não precisa necessariamente dar um desconto. É possível oferecer um produto de bônus.

Negociando o seu pagamento para o futuro e recebendo em um prazo menor, **você gera mais fôlego financeiro, ou seja, mais caixa para o seu negócio.**

“Se eu pago o fornecedor à vista com desconto, não é vantajoso?!”



Resposta: Depende!

Analise o que, neste momento, você deve priorizar: o CAIXA ou a MARGEM.

➔ **VOCÊ PRECISA PRIORIZAR CAIXA QUANDO:**

- Está sem capital de giro
- Está no cheque especial
- Está sempre no 0 a 0



Eloa Eloa Alves Rasmini

Vcs me deram gás pra abrir meu negócio, trabalhava em casa com doce usava somente Entrada e Saída 🚪 so me deu mau, agora estou tão feliz com as aula de vcs. Anciosa para maratona a partir do dia 17 🍌🍌🍌🍌

Nestes casos, irá compensar você perder margem e negociar com seus fornecedores e clientes para pagar depois e receber antes.

➡ VOCÊ IRÁ **PRIORIZAR MARGEM** QUANDO:

- Está com bom capital de giro
- Tem reservas financeiras

Nestes casos, compensa você pagar à vista com desconto ou receber parcelado para, no fim das contas, receber mais.

ANOTAÇÕES:

6

Fim do Combo do Prejuízo



O Combo do Prejuízo é a junção de:



**Falta de Controle
Financeiro**



**Finanças
Misturadas**



**Estrutura
Fixa Alta**

1 ou 2 deles já geram problemas financeiro graves na sua empresa.

OS 3 JUNTOS, SÃO UMA BOMBA!

1) Falta de Controle Financeiro: te deixa cego, sem saber para onde estar indo o dinheiro.

2) Finanças Misturadas: quando você mistura finanças você, automaticamente, cria um “buraco negro” puxa o lucro da sua empresa sem que você perceba. Com isso, você pode estar vendendo bem mas não vê a cor do dinheiro.

3) Estrutura de Despesas Fixas Alta: você pode até estar vendendo bem, mas se ao mesmo tempo está gastando muito, seu dinheiro desaparece.

4blue Laura 07. 2020

Bom dia pessoal:

Passando o pente fino nos contratinhos que nunca lemos:

Desfiz um contrato de 30meses com a Cia telefônica e deixarei de perder \$ 5.478,00

#VocesMeDeixaramTerrível

11:24

Junte esses 3 fatores você terá um ciclo “infinito” de prejuízo

(entre aspas porque existe um fim: é quando você resolve de vez ou quando sua empresa quebra)

Você não tem controle, logo não sabe seu salário real, visto que você mistura as finanças. E como não tem controle, não consegue perceber que as despesas estão altas. Pior: ao misturar as finanças, você acaba sem perceber aumentando as despesas. E pela falta de controle, não consegue conter os gastos.

Repita o ciclo e... Percebeu o desastre, né?!

QUE AÇÕES VOCÊ FARÁ NA SUA EMPRESA PARA ELIMINAR O COMBO DO PREJUÍZO?

AÇÕES RÁPIDAS PARA GERAR CAIXA PARA O SEU NEGÓCIO

4blue



7 Aumentar o Preço

É mais possível do que você imagina!

Pense: quais produtos ou serviços você pode fazer o reajuste e cobrar 2%, 5%, talvez até 10% a mais?

Mesmo que seu reajuste seja quase imperceptível, isso representará um ganho de caixa a curto e médio prazo bem expressivo.

Você, prestador de serviços, pode também **agregar valor** à sua apresentação para **aumentar o seu preço**.

É desafiador, mas é possível!



O curso e a planilha contribuíram significativamente para uma mudança radical na minha vida! 🙌

Uaiiii... fale mais...

O que mudou tanto assim? 🤔

Mudou a forma de ver o dinheiro do meu negócio. De conter despesas e me ajudou a empenhar em faturar mais sem aumentar os custos.

Enfim, me deu também clareza da minha situação e mesmo nos meses mais difíceis que fechei no vermelho, fechei com segurança e controle total, mas sobretudo com foco para empenhar em conseguir mudar a situação.

LISTE DE 1 A 3 PRODUTOS/SERVIÇOS QUE VOCÊ PODE FAZER O REAJUSTE DE PREÇO A PARTIR DE JÁ!

8

Produtos de Melhores Margens

O foco nas suas vendas deve ser nesses produtos!

Faça uma análise e veja quais produtos te trazem uma maior margem de lucro. A partir de então, você focará suas ações de vendas para que esses produtos tenham mais visibilidade.



Talvez você perceba, nesta análise, que alguns dos seus produtos seus nem deveriam ser vendidos!

LISTE AQUI QUAIS SERÃO SEUS PRODUTOS / SERVIÇOS DE DESTAQUE

***Está com dificuldade em identificar esses indicadores?
É hora de rever a maneira como você está fazendo sua
PRECIFICAÇÃO! Esse tipo de informação é crucial para
a lucratividade da sua empresa!***



9

Diminuição de Inadimplência

Vender e não receber é pior que nem vender!

Você vendeu... pagou o fornecedor, pagou imposto, pagou comissão pro vendedor... mas não recebeu!

De novo: Vender e não receber é pior que nem vender!



Faça um controle rígido

Saiba exatamente se você tem inadimplência, quem são os devedores e quanto é a sua inadimplência.



Entre em contato com os inadimplentes e negocie!

Não tenha vergonha! Foi realizado um acordo, você está fazendo sua parte e o cliente precisa fazer a dele.

Dica: terceirize essa cobrança. Seja com um colaborador do financeiro ou administrativo, seja com uma assistente virtual terceirizada. Ao terceirizar, você diminui a pessoalidade e não prejudica seu relacionamento com o cliente.



Elimine o “fiado”!

Comece com os novos clientes. Você nunca mais vai vender fiado para alguém que nunca comprou assim de você. Aos poucos vá negociando com os clientes atuais, diminuindo o crédito fiado... com o tempo e boas conversas você conseguirá eliminar de uma vez por todas esse tipo de venda.



Entre Transferência e Boleto, prefira o Boleto. Entre Boleto e Cartão, prefira o Cartão!

Vender a prazo com pagamento via transferência é um prato cheio para que seu cliente esqueça o pagamento. O boleto gera um compromisso mais formal e a chance de esquecimento cai bastante.

Porém, se você quer garantir o recebimento, venda via cartão de crédito. Existe uma taxa sim, mas talvez essa taxa seja menor do que sua taxa de inadimplência. Faça as contas!

10

Aplique estas 6 Técnicas de Preço

Técnica 1: Preço Chamariz (barato demais para ser verdade)

- Crie uma oferta muito barata e que atraia o cliente
- O segredo é: precisa haver estratégia de upsell (o cliente é atraído pela oferta mas acaba levando também outra coisa)
- Exemplo de Estratégia: Leite em promoção > Cliente compra o pãozinho, os frios, o café.

Se você está vendendo um produto muito barato, você precisa de uma estratégia de upsell para compensar essas vendas.

Treine a sua equipe para oferecer outros produtos para todos os clientes.

No Preço Chamariz, você diminui a sua margem em um produto e compensa na venda de outros.

LISTE QUAIS PRODUTOS VOCÊ PODE USAR PARA ESSA ESTRATÉGIA:

Técnica 2: Combos de produtos

Crie um combo de produtos/serviços e coloque um belo nome!

- Faça uma combinação de produtos / serviços que você já tem e crie um novo produto a partir dessa combinação
- Coloque um nome diferenciado neste combo
- Exemplo: Pães + Tábua de Frios + Chás + Frutas + Caneca = “Cesta de Café da Manhã Suprema - perfeita para deixar seu amor feliz”

Dependendo do caso, você nem precisará dar descontos.

Essa estratégia quebra a sua concorrência pois fica mais difícil comparar produtos diversos quando são vendidos dentro de um “Novo Produto”.

LISTE UMA COMBINAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS QUE PODEM SER ENTREGUES COMO UM NOVO PRODUTO - CRIE UM NOME PARA ESSA COMBINAÇÃO:

Técnica 3: Desconto em Quantidade

Aqui você justifica o desconto que você já faz. O cliente é atraído pela vantagem do desconto e compra mais.

Exemplo:

- A unidade custa R\$ 1,20
- Levando 3 ou mais unidades, pague R\$ 0,99/unidade



Fique de olho na margem de contribuição nas 3 técnicas acima

LISTE PRODUTOS QUE VOCÊ PODE APLICAR A TÉCNICA DO DESCONTO EM QUANTIDADE

Técnica 4: Se você tem dois tamanhos de um produto, ofereça o maior (*ótimo para negócios de gastronomia*)

Exemplo:

- Venda de café – Ao invés de perguntar “café grande ou pequeno?” ou pior ainda “café pequeno?”, apenas sugira: “café grande, certo?”

Seu cliente precisa pensar menos e você ganha mais pela venda.

LISTE PRODUTOS QUE SE ENCAIXAM NESSA CONDIÇÃO

Técnica 5: Estender o tempo dos projetos (*para prestadores de serviços*)

- Crie opções de pagamento mais longas

Ao invés de oferecer uma única opção pro cliente, crie soluções de acompanhamento / extensão do projeto.

Exemplo: ao invés de oferecer uma consultoria de 3 meses, crie opções de 3, 6 e 12 meses. Na maioria das vezes, o cliente prefere o de maior tempo, pois o pagamento mensal é menor.

LISTE SERVIÇOS QUE SE ENCAIXAM NESTA CONDIÇÃO

Técnica 6: Ancoragem de Preço



Quando você abre um cardápio e o primeiro prato é de um valor muito mais alto que a média, todos os seguintes parecerão “baratos”.

Isso é criar uma âncora de preço.

Essa técnica faz seu cliente ter uma percepção de valor maior do que realmente ele precisará pagar e isso facilita a decisão de compra.

Você pode fazer:

- Mostrando primeiro o produto mais caro do seu catálogo (produto âncora)
- Mostrando, de forma indireta, o quanto você já investiu para disponibilizar aquele produto/serviço pra ele
- Através dos números de mercado (quanto custa uma solução semelhante, quanto custa o prejuízo por não ter aquela solução que você está oferecendo)

LISTE SEUS PRODUTOS / SERVIÇOS QUE PODEM SERVIR COMO ÂNCORA OU OUTRAS FORMAS DE FAZER A ANCORAGEM NA HORA DE APRESENTAR SUA SOLUÇÃO AO SEU CLIENTE



ATENÇÃO! TODAS AS DICAS ACIMA INTERFEREM NA SUA PRECIFICAÇÃO. LOGO, REQUEREM CAUTELA!



Use a próxima dica com bom senso!

11

Pagamento com Cartão de Crédito

Cartão de Crédito é um vilão?!

Não! O vilão é a falta de Gestão Financeira.

Pense: você já viu uma pessoa RICA que não tenha cartão de crédito? Na verdade um *cartão black* virou até símbolo de status...

Pagar via cartão de crédito é uma excelente maneira de ganhar tempo. Seja comprando hoje para pagar daqui algumas semanas, seja pagando parcelado por compras e investimentos.

Ao pagar via cartão você ainda tem a vantagem de poder pontuar em programas de milhas e economizar em futuras viagens.

Então sim, o cartão pode ser um aliado. Mas como você sabe: existe um risco.

Onde mora o perigo? O cartão de crédito no Brasil é, literalmente, o maior juro bancário do mundo...

Se você deixar de pagar a fatura inteira, aí sim você terá um grande problema e todos os benefícios acima deixarão de valer a pena.

- Aprendendo a gerir o dinheiro e entendendo que o cartão nada mais é que uma prorrogação de um pagamento, o cartão de crédito é benéfico sim! Se você não entender isso, aí sim é melhor ficar longe dele!

12

Antecipação de Recebíveis

Atenção AQUI:

- A curto prazo, isso ajuda
- A longo prazo, você está deixando dinheiro na mão do Banco

Então, se você está precisando de dinheiro, antecipe os recebíveis. Mas, saiba que você estará pagando juros por isso.

A médio e longo prazo, **você precisa ter o objetivo de acabar com essa antecipação.**

Está em um momento de crise? Então, essa é uma solução sim. PORÉM, TEMPORÁRIA.

Lembre: diferentes operadoras de cartão têm diferentes taxas de antecipação. Negocie as taxas % da venda, mas também negocie as taxas de antecipação do crédito.

13

Empréstimos

Antes de entrar em um novo, renegocie os antigos!

Atenção! Um empréstimo não vai resolver a situação se **o seu lucro operacional for consistentemente negativo** ou estiver no 0 a 0.

Colocar dinheiro numa máquina trituradora de dinheiro, não vai gerar mais dinheiro!

Afinal, independente de dívidas e juros bancários, seu negócio gera lucro operacional?!

O empréstimo será útil para:

- Manter a estabilidade do negócio em épocas de crises atípicas
- Resolver problemas de ciclo operacional / capital de giro
- Investir para o crescimento da empresa

Se você:

- Não separa as finanças do seu negócio
- Não tem controle financeiro
- Não sabe analisar os números

É provável que o empréstimo seja só um problema extra para você!

PRONAMPE - Devo usar?

Pronampe é um programa do Governo Federal para disponibilizar crédito para as Pequenas Empresas a uma taxa de juros muito mais baixa que o normal: Selic + 1,25% ao ano.

Nossa dica é: **PEÇA o empréstimo!**

Maaaas.. isso não quer dizer que você DEVA PEGAR o empréstimo.

Ao fazer o pedido. algumas documentações serão solicitadas. Você, juntamente com seu contador e gerente bancário, poderão agilizar o que for necessário.

(Inclusive, para algumas áreas, há créditos específicos disponíveis.)

Depois você avalia se vai aceitar ou não.

Mas, ao pedir, você já **agiliza o processo** e deixa a sua documentação pronta.

ANOTAÇÕES:

14 Defina 2 METAS

Porque sem isso, você não saberá pra onde ir

Estabeleça de forma clara essas 2 metas:

META DE FATURAMENTO e **META DE LUCRO**

É básico, mas A MAIORIA dos empresários não sabe quanto precisa faturar ou lucrar. Se você não tem essas metas claras, como você sabe qual objetivo atingir sem isso?



Pra calcular uma Meta de Faturamento e Lucro, nós usamos uma ferramenta de PONTO DE EQUILÍBRIO que diz, exatamente, o mínimo que sua empresa deve faturar.

Anote aqui a sua Meta para próximos 3 meses

Meta de Faturamento: _____

Meta de Lucro: _____

*Quer resultados **AINDA MELHORES** como transformar sua empresa em uma **MÁQUINA DE LUCROS** e multiplicar seu **SALÁRIO**?*

Vem fazer parte do melhor e maior programa para empresários do Brasil, criado pelo CEO da 4blue, e leve sua empresa para o próximo nível!

Mentoria completa da 4blue, pensada para pequenas e médias empresas que querem crescer de forma estruturada e lucrativa.

FALE COM O NOSSO COMERCIAL PARA SABER MAIS
<https://4blue.com.br/tenhointeresse>

