

[INOVAÇÃO]
EM
VALOR





Quem é a 4blue?

Fundada em 2009, a empresa hoje tem mais de 80 funcionários e mais de 55.000 clientes em cursos e consultorias espalhados por mais de 15 países.

Buscando cumprir um dos maiores propósitos, o de alavancar o Brasil ajudando pequenas empresas a terem sucesso, a 4blue já impactou mais de 3 MILHÕES de pessoas com seus conteúdos gratuitos disponíveis em e-books, vídeos e publicações nas redes sociais.

Boa leitura!



Por quê você continua tentando superar seus concorrentes diminuindo o preço do seu produto/serviço?

Já parou para pensar quantas empresas fazem a mesma coisa que sua empresa faz?

A única maneira de superar os concorrentes é NÃO tentar superá-los.

É torná-los irrelevantes criando novos mercados!



**Mas como
criar novos
mercados?**



ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL



Estratégia do Oceano Azul

Imagine um universo de mercado composto por dois oceanos – oceanos vermelhos e os azuis.

Os **vermelhos** representam todos os setores hoje existentes. É o espaço de mercado já conhecido.

Os **azuis** abrangem todos os setores NÃO existentes hoje. Um espaço desconhecido.



Oceanos Vermelhos

Nos oceanos vermelhos as fronteiras setoriais são definidas e as regras do jogo são conhecidas. A “briga de foice” ensanguenta as águas.



Competição nos espaços escassos



Vencer os concorrentes



Aproveitar as demandas existentes



Oceanos Azuis

Os oceanos azuis se caracterizam por espaços de mercado não explorados, a competição é irrelevante e as regras não estão definidas.



Criar espaços de mercado não explorados



Concorrência irrelevante



Criar e capturar nova demanda

E a criação de oceanos azuis consiste em reduzir os custos e, ao mesmo tempo, aumentar o valor para os compradores.

Assim, você **Inova em Valor**, dando um salto de valor tanto para sua empresa quanto aos consumidores.





Obtêm-se economias no custo mediante a **eliminação e redução dos atributos da competição** do seu setor de mercado.

Além disso, aumenta-se o valor para os compradores ampliando e criando atributos que NUNCA foram oferecidos pelo setor de mercado.



**CASE
CIRQUE DU
SOLEIL**

Como pode o Cirque du Soleil cobrar até 100x mais do que um circo tradicional?



O Cirque du Soleil criou novos atributos para um mercado que estava em decadência – o de circos.

Tornando toda a concorrência irrelevante!



- **Mas como eles fizeram isso?**



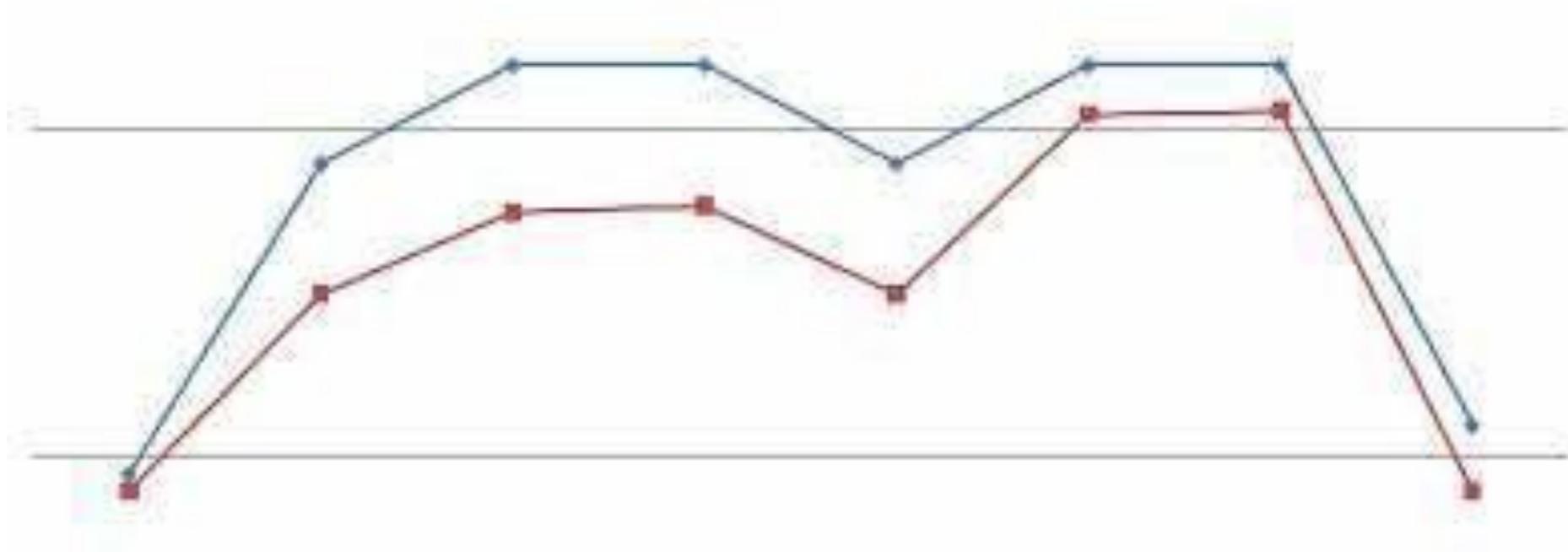
PASSO 1

Criação da Matriz de
Avaliação de Valor

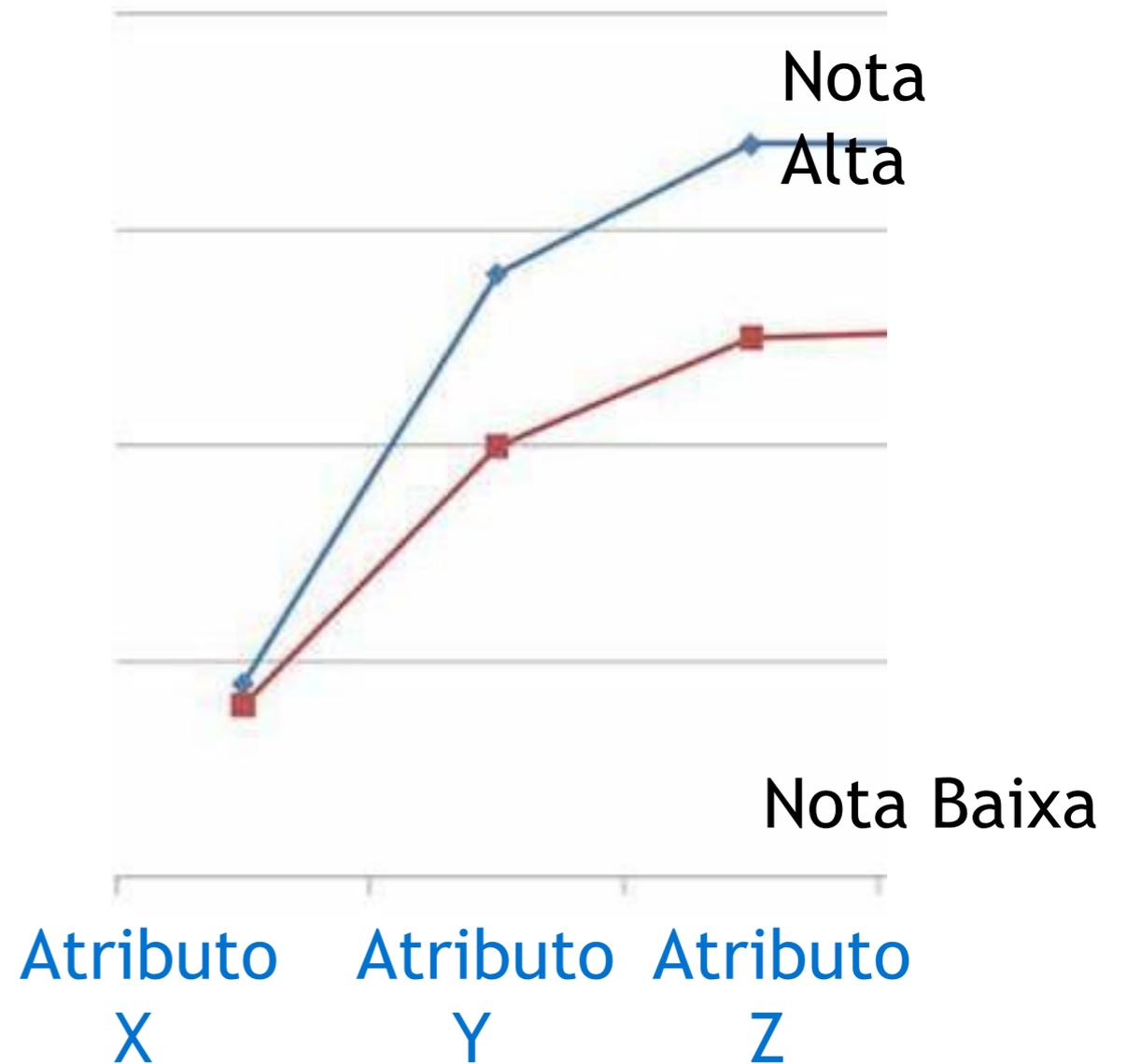


● Matriz de avaliação de valor

A matriz é tanto um instrumento de diagnóstico do mercado atual como um modelo para o desenvolvimento de uma estratégia consistente de oceano azul.



- Para montar esta matriz, escolhem-se os atributos referentes ao **preço** e **qualidade** de algum setor do mercado, dando a nota de 0 a 10. E isso é feito para diferentes tipos de **concorrentes**.



● A **qualidade** tratada na página anterior condiz com os atributos nos quais se baseia a **competição** em termos de produtos, serviços e entrega.

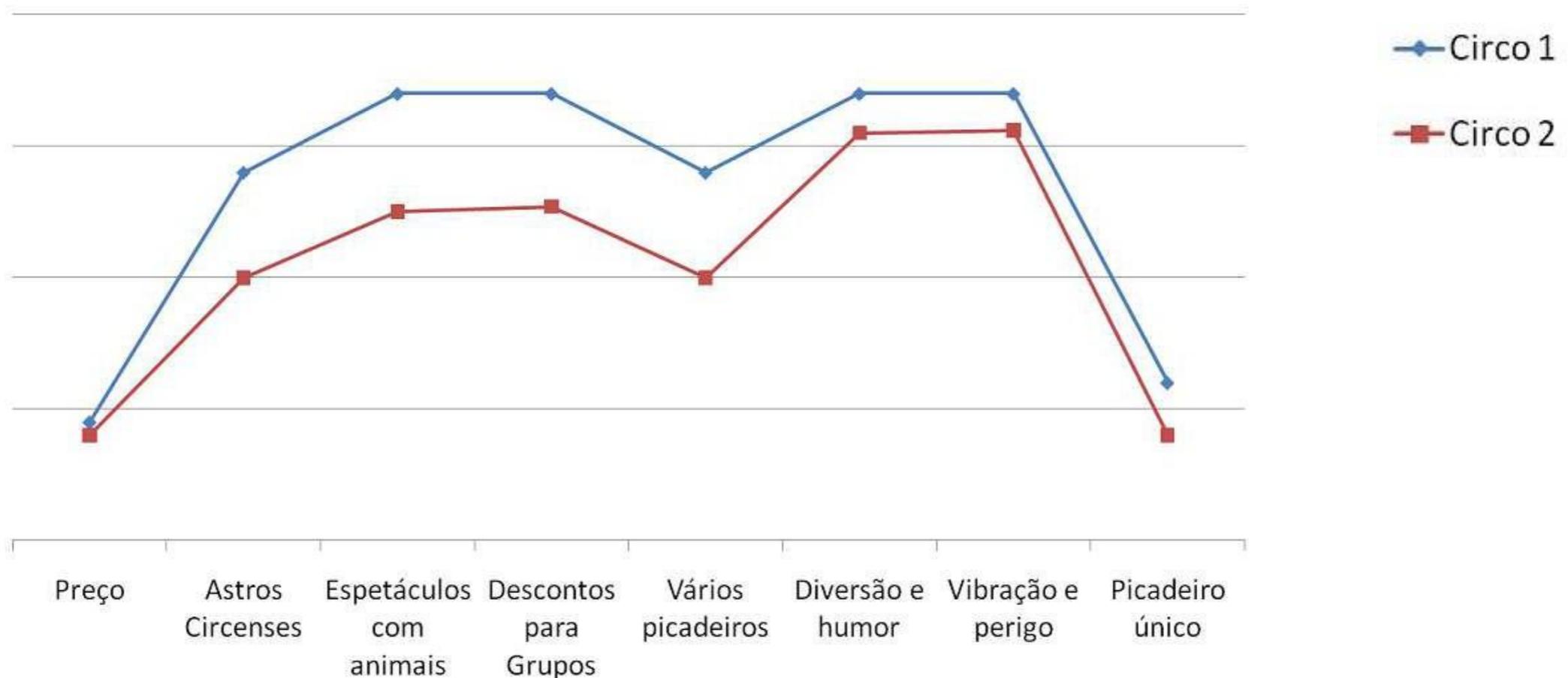
E o que os compradores recebem como **clientes** de qualquer das ofertas competitivas do mercado.



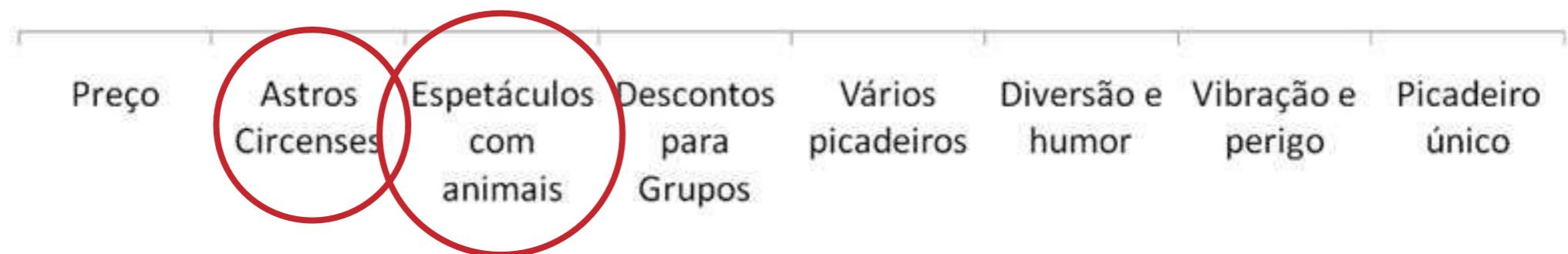
Simplificando, qualidade representa a variedade de atributos que o setor investe e o que o torna competitivo no mercado.



Usando como exemplo o mercado do Cirque du Soleil, o de circos, foi organizado e classificado quais são os atributos essenciais presentes nas empresas concorrentes do ramo.



Era quase regra nos circos tradicionais terem vários astros circenses, como grandes mágicos e malabaristas. Além disso, ter sempre espetáculos com animais.



Através da **Matriz de Avaliação de Valor** pode-se criar e classificar os atributos de **QUAISQUER** setor de mercado!!!



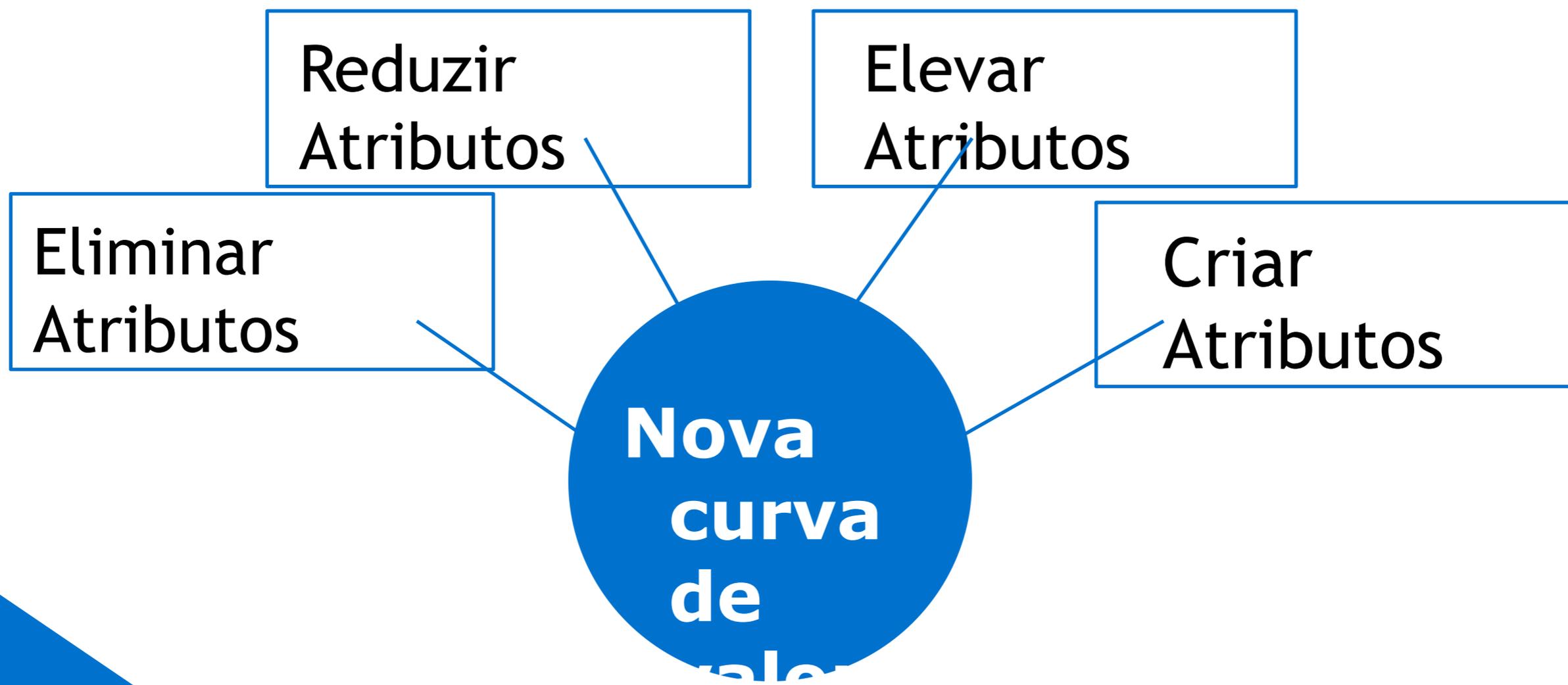
PASSO 2

Utilização do
Modelo das 4 Ações
para criar uma
nova curva de
valor

Após muito estudo e pesquisa para a organização e classificação dos atributos dos concorrentes, deve-se agora utilizar o Modelo das 4 Ações para criar **sua própria curva de valor.**



- **Modelo das 4 ações**



• Verbos para não esquecer

 **Eliminar** - Que atributos considerados indispensáveis pelo setor devem ser eliminados?

 **Reduzir** - Que atributos devem ser reduzidos bem abaixo dos padrões setoriais?

 **Elevar** - Que atributos devem ser elevado bem acima dos padrões setoriais?

 **Criar** - Que atributos nunca oferecidos pelo setor devem ser criados?

E foi assim que o Cirque du Soleil criou um novo mercado, utilizando o Modelo das 4 Ações para obter uma nova curva de valor:

Eliminou

- Astros circenses
- Espetáculos com animais
- Desconto para grupos
- Espetáculo em vários picadeiros

Elevou

- Picadeiro único

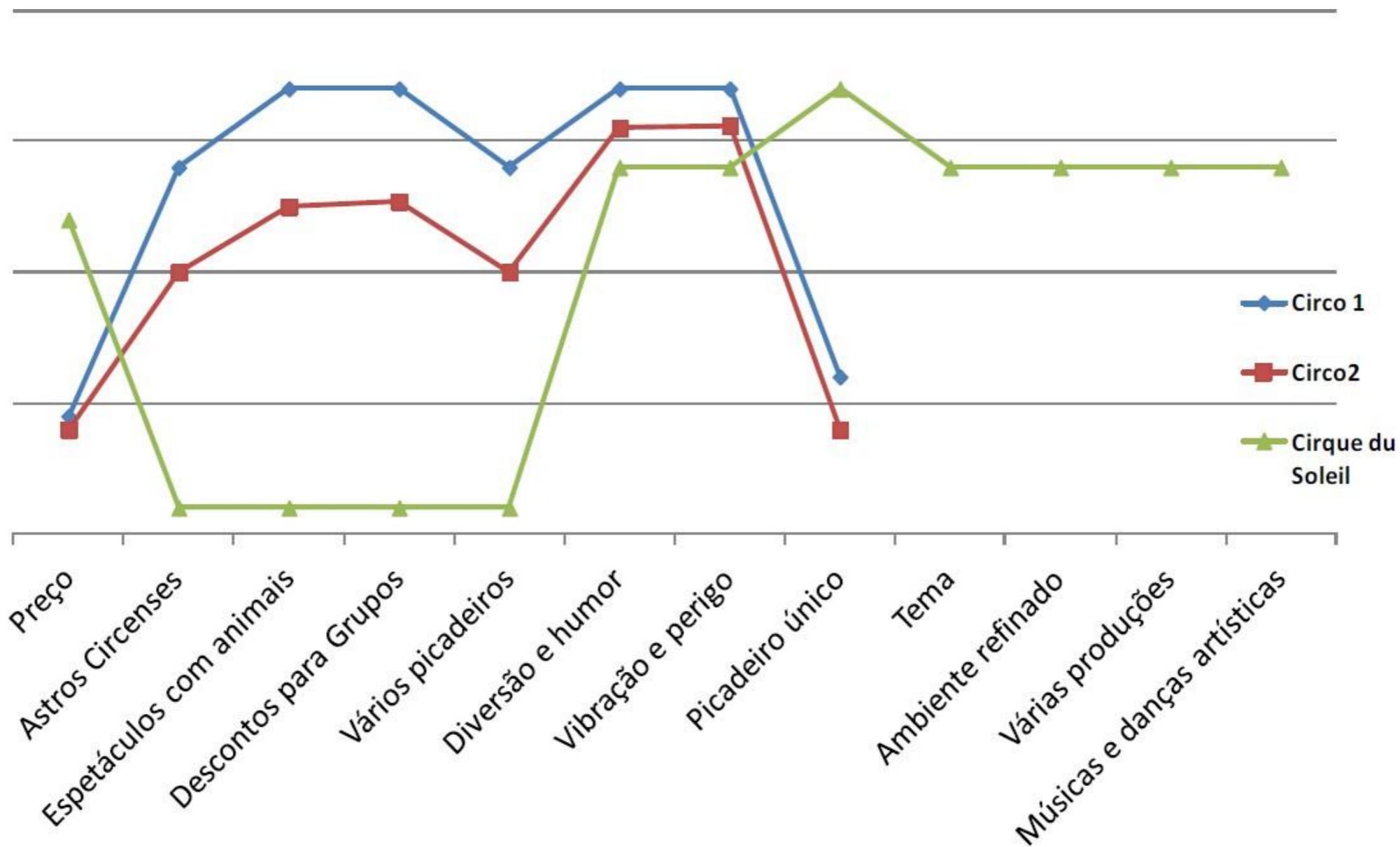
Reduziu

- Diversão e humor
- Vibração e Perigo

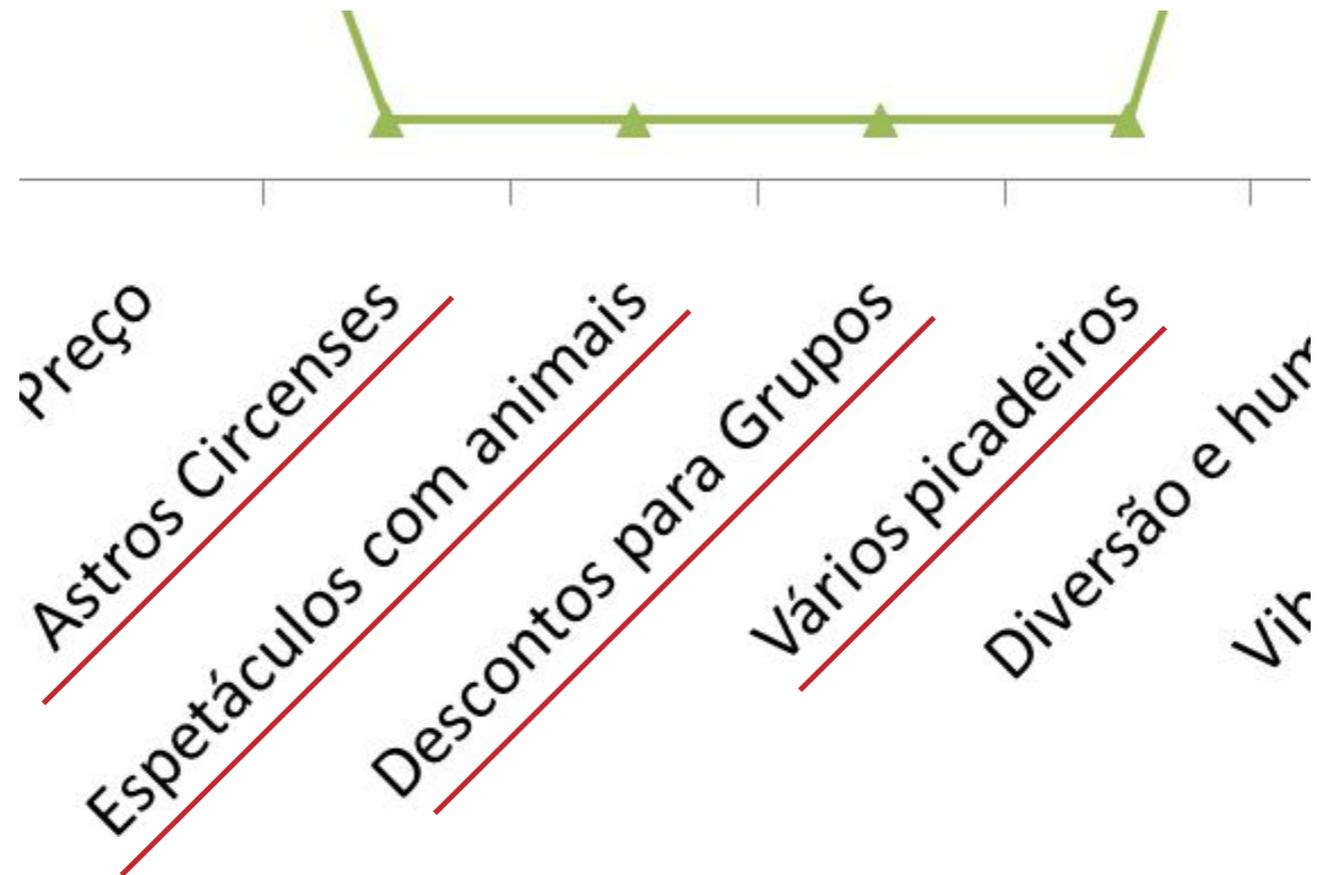
Criou

- Tema
- Ambiente refinado
- Várias produções
- Músicas e danças artísticas

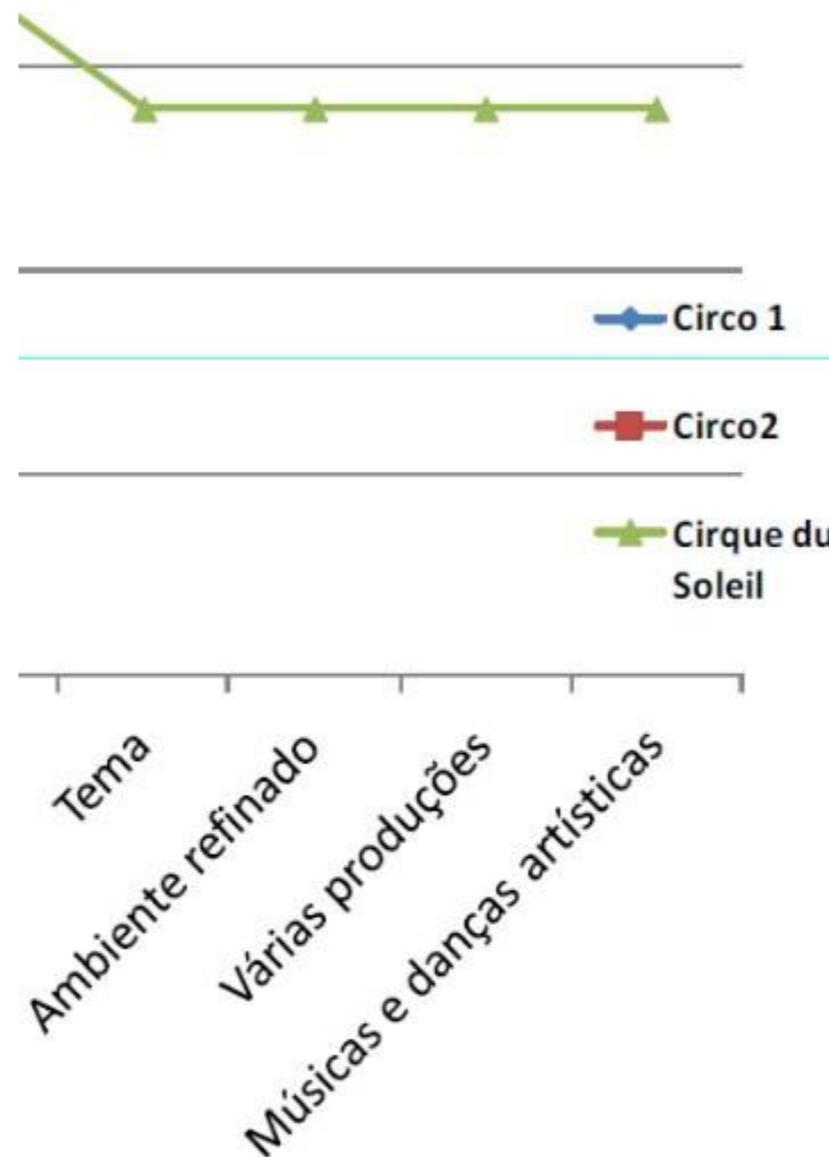
Curva de valor do Cirque du Soleil



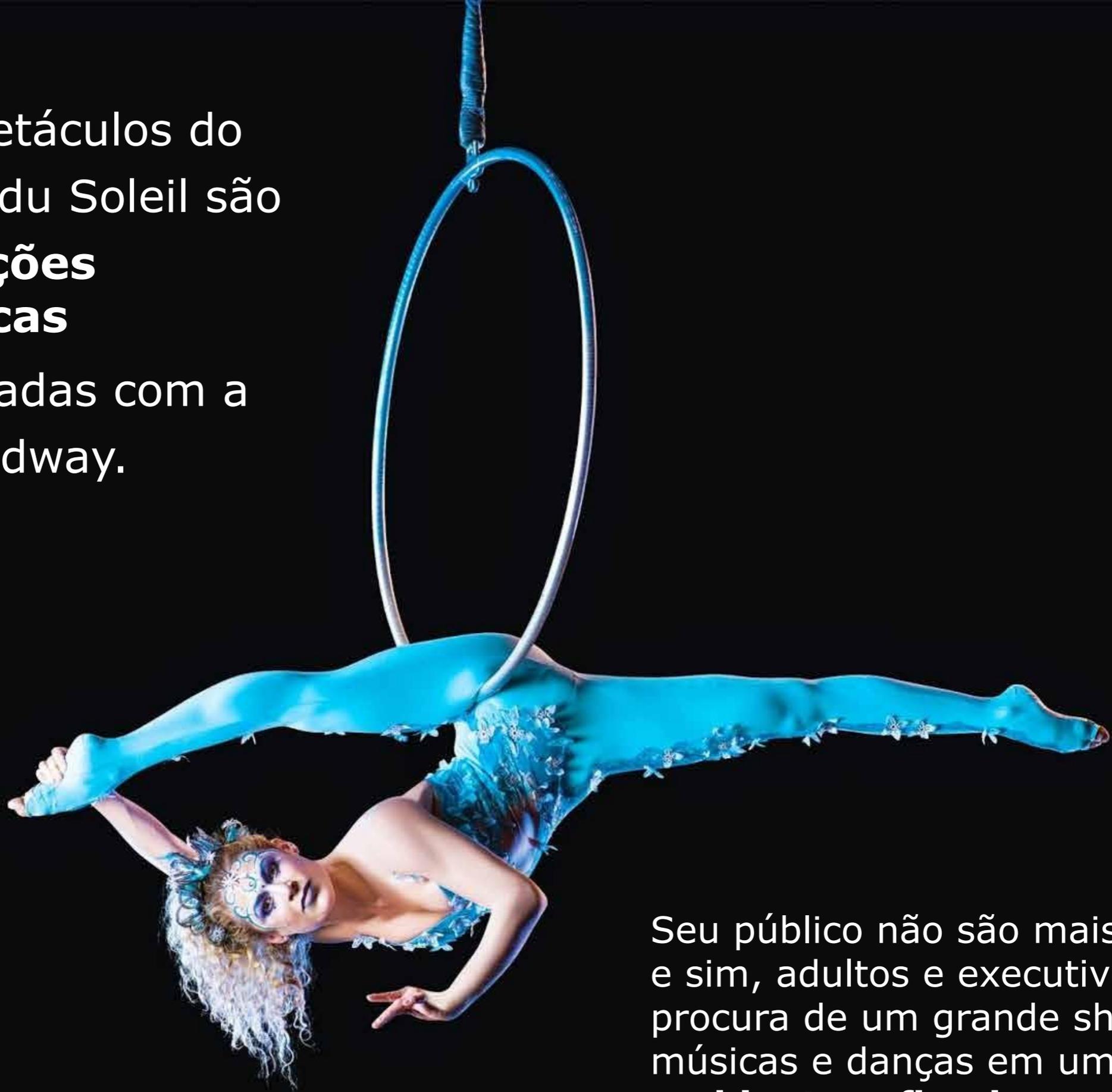
De um lado, o Cirque du Soleil REDUZIU custos ao eliminar atributos que o mercado considerava importante, tais como astros circenses famosos, espetáculos com animais, etc.



Por outro lado, eles CRIARAM atributos que não eram oferecidos pelos circos, tais como tema específico, ambiente refinado, danças artísticas, etc.



Os espetáculos do
Cirque du Soleil são
**produções
artísticas**
comparadas com a
da Broadway.



Seu público não são mais crianças
e sim, adultos e executivos à
procura de um grande show com
músicas e danças em um
ambiente refinado.

Você está preparado para criar um novo mercado?

DICAS

Exercite sua mente

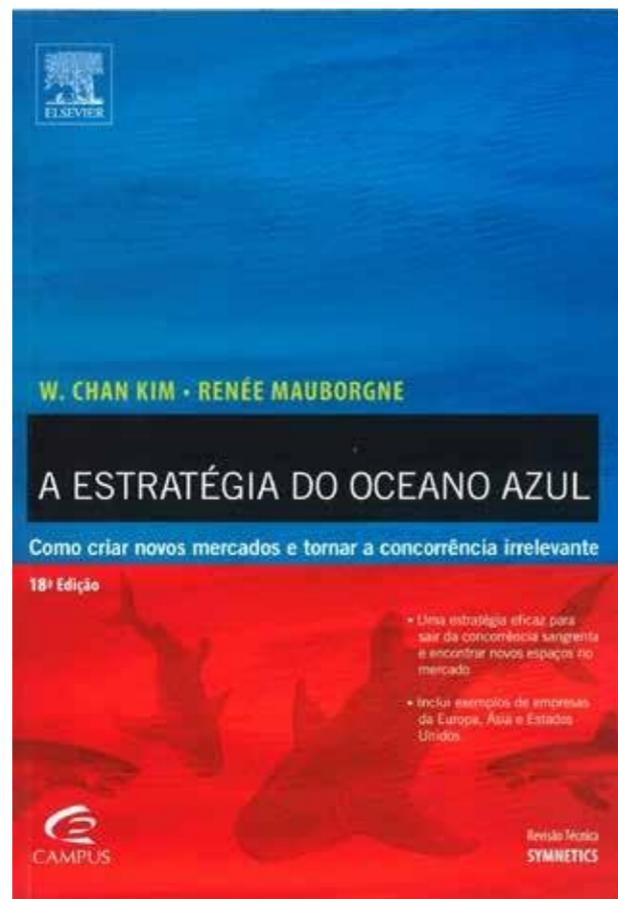
Pense em negócios que não existam

Utilize as ferramentas (matriz e modelo) Converse sobre as suas ideias

Não coloque barreiras sobre suas ideias

FAÇA O QUE AMA!!

Esse e-book 4blue é baseado no livro
“A Estratégia do Oceano Azul”



“Elabore e execute uma estratégia de forma criativa ao invés de combativa!”

W. Chan Kim - Renée Mauborgne

Gostou? Quer mais?

[Siga a 4blue no Instagram](#) para ter acesso aos melhores conteúdos de Gestão e Finanças para pequenas empresas.



[@4blueoficial](#)

Você tem um Negócio?

Quer mais ajuda?

Quer ir para o próximo nível na sua empresa?

A 4blue pode te ajudar com:

Ferramentas

controle financeiro, precificação,
acompanhamento de metas...

Cursos

de gestão financeira, de gestão,
de vendas...

Consultoria e Mentoria

de gestão financeira e de estratégia

Envie-nos um e-mail para juntos descobrirmos como te ajudar!

[CLIQUE AQUI PRA ENVIAR UM
EMAIL PARA NOSSA EQUIPE](#)

O Prime é um programa de aceleração para pequenas e médias empresas atraírem mais clientes, **converterem mais vendas e dobrarem seus faturamentos em 12 meses.**

● Desafio

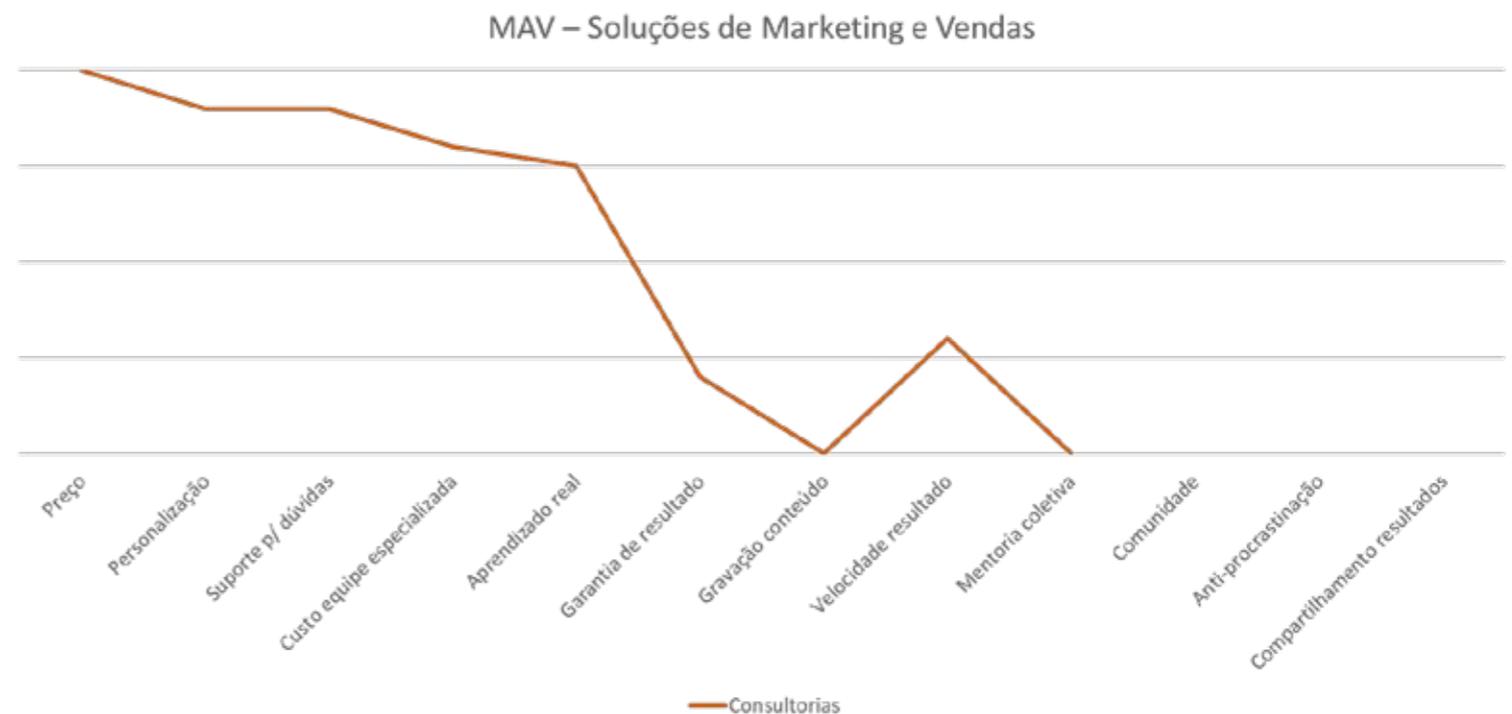
Como gerar os resultados que uma CONSULTORIA especializada geraria, mas sem ter que cobrar o preço exorbitante que normalmente seria cobrado?

Por outro lado, como garantir uma alta execução e resultado e não uma grande procrastinação como normalmente acontece com os cursos online?

Passo 1: Criação da MAV – Matriz de Avaliação de Valor

De um lado temos
**Consultorias em
Marketing e
Vendas:**

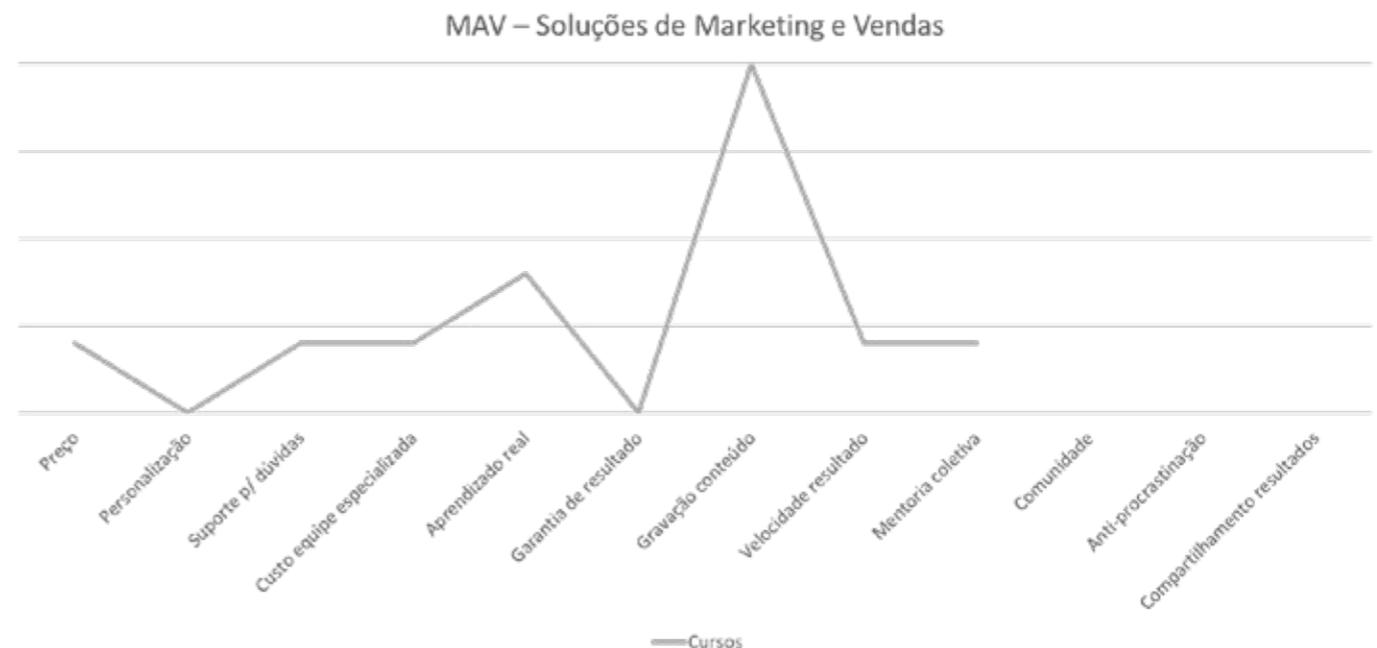
- Preço alto
- Alta customização
- Equipe grande para atender
- Em geral sem garantiade resultado
- E sem tanta velocidade de resultado



Passo 1: Criação da MAV – Matriz de Avaliação de Valor

Do outro lado temos
**Cursos de
Marketing e
Vendas:**

- Preço relativamente baixo
- Nenhuma personalização
- Baixo suporte e mentoria
- Sem garantia de resultado
- Razoável aprendizado real
- Conteúdos gravados (nos cursos online)





E então, como criar o melhor dos 2 mundos?

Como criar um produto realmente diferenciado, que seja mais acessível que uma consultoria, mas que entregue muito mais resultado que um curso?

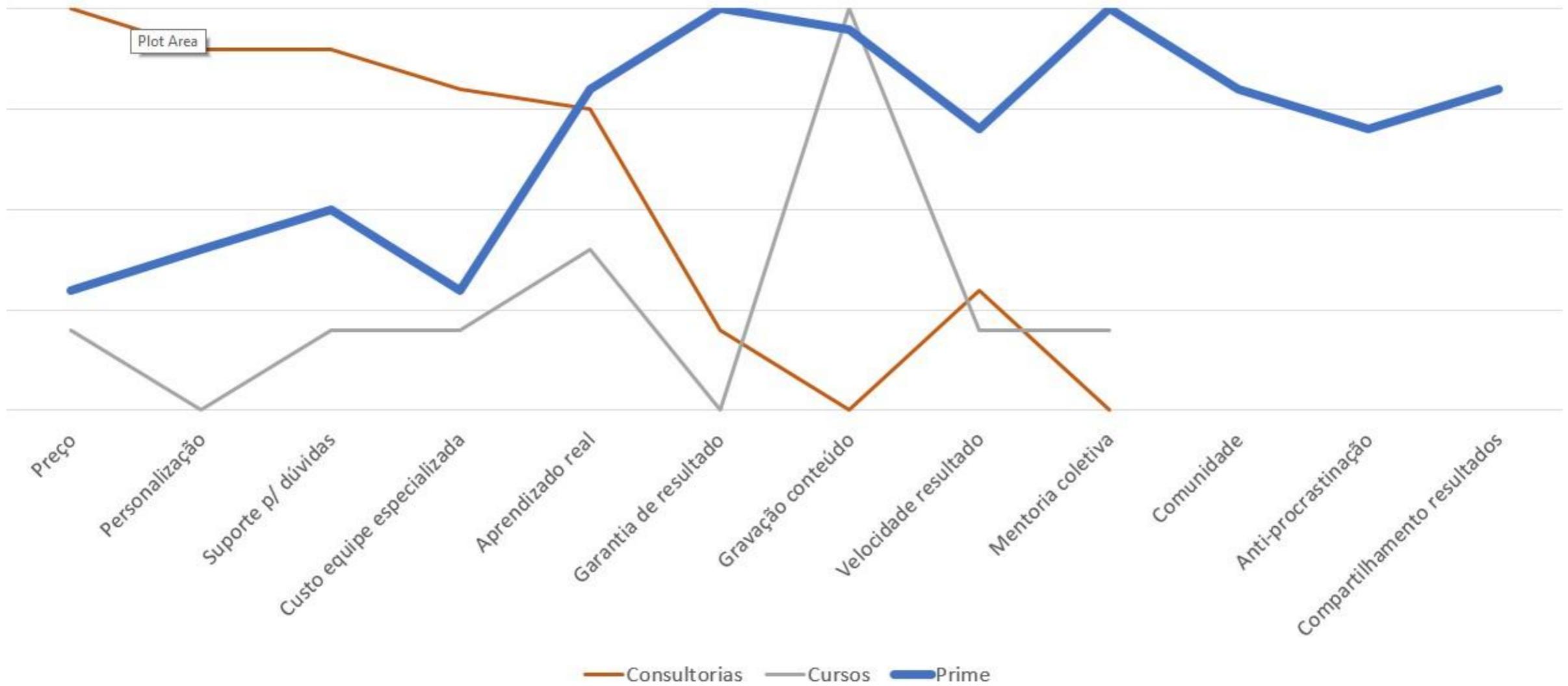


Foi aí que nasceu o Prime,
Programa de Aceleração em
Marketing e Vendas da 4blue.

Veja como ficou a curva de
valor



MAV – Soluções de Marketing e Vendas



Antes de explicar, um contexto do Produto

O Prime é um Programa de Aceleração em Marketing e Vendas para pequenas e médias empresas.

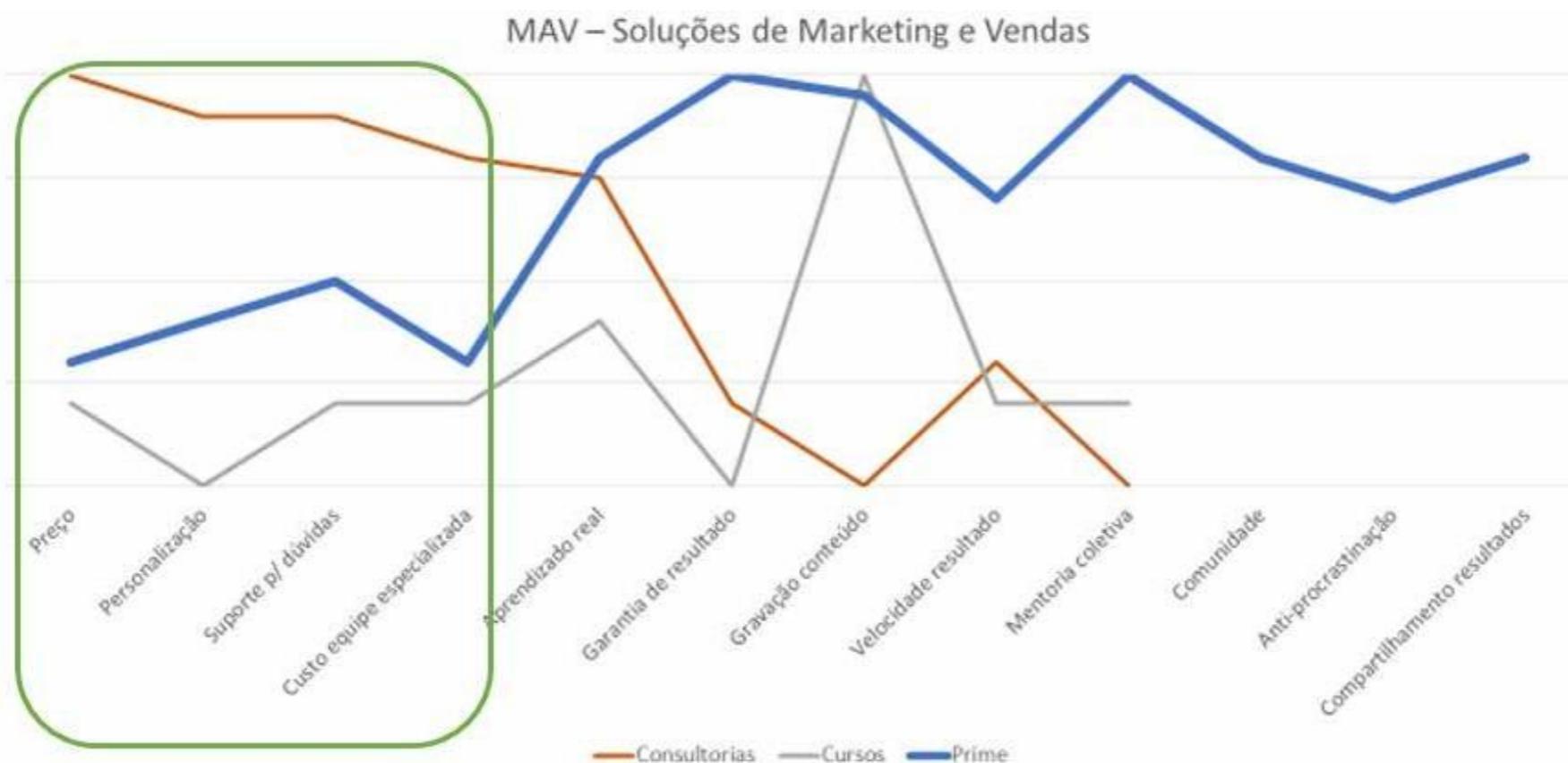
O objetivo é atrair mais clientes, converter mais vendas e, literalmente, dobrar o seu faturamento em 12 meses.

O método do Prime consiste em 3 pilares:

- **O Conhecimento Certo** – Aquilo que funciona, de forma simples e prática
- **Mentoria** – Para tirar as suas dúvidas específicas e você aprender com a dúvida dos outros
- **Comunidade** – Empresários de setores parecidos com o seu compartilhando aquilo que funciona

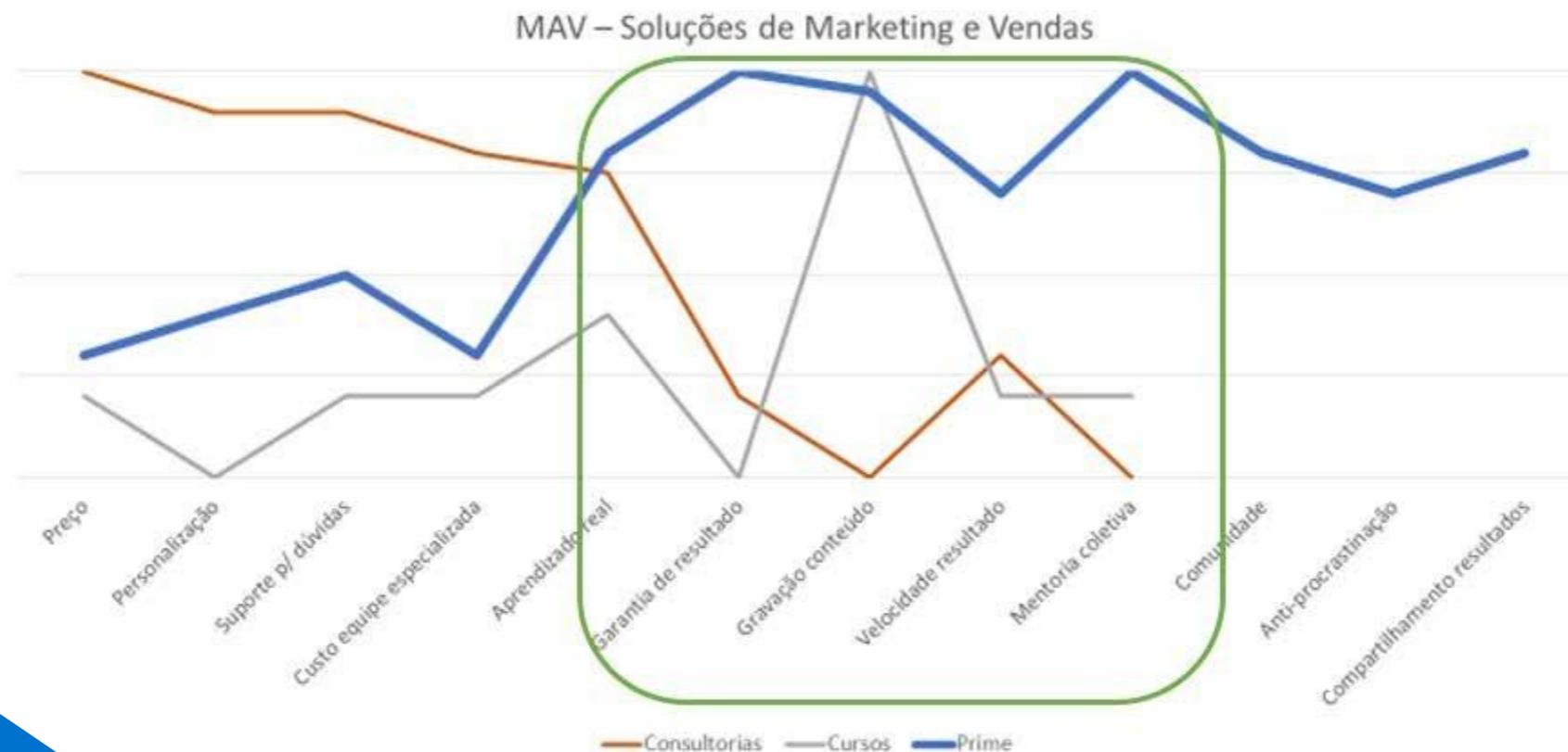
Reduzir: Preço.

Como? Tornando os encontros coletivos e não individuais. Isso diminui a necessidade de uma grande equipe, logo reduz custo, logo, viabiliza um preço menor que uma Consultoria.



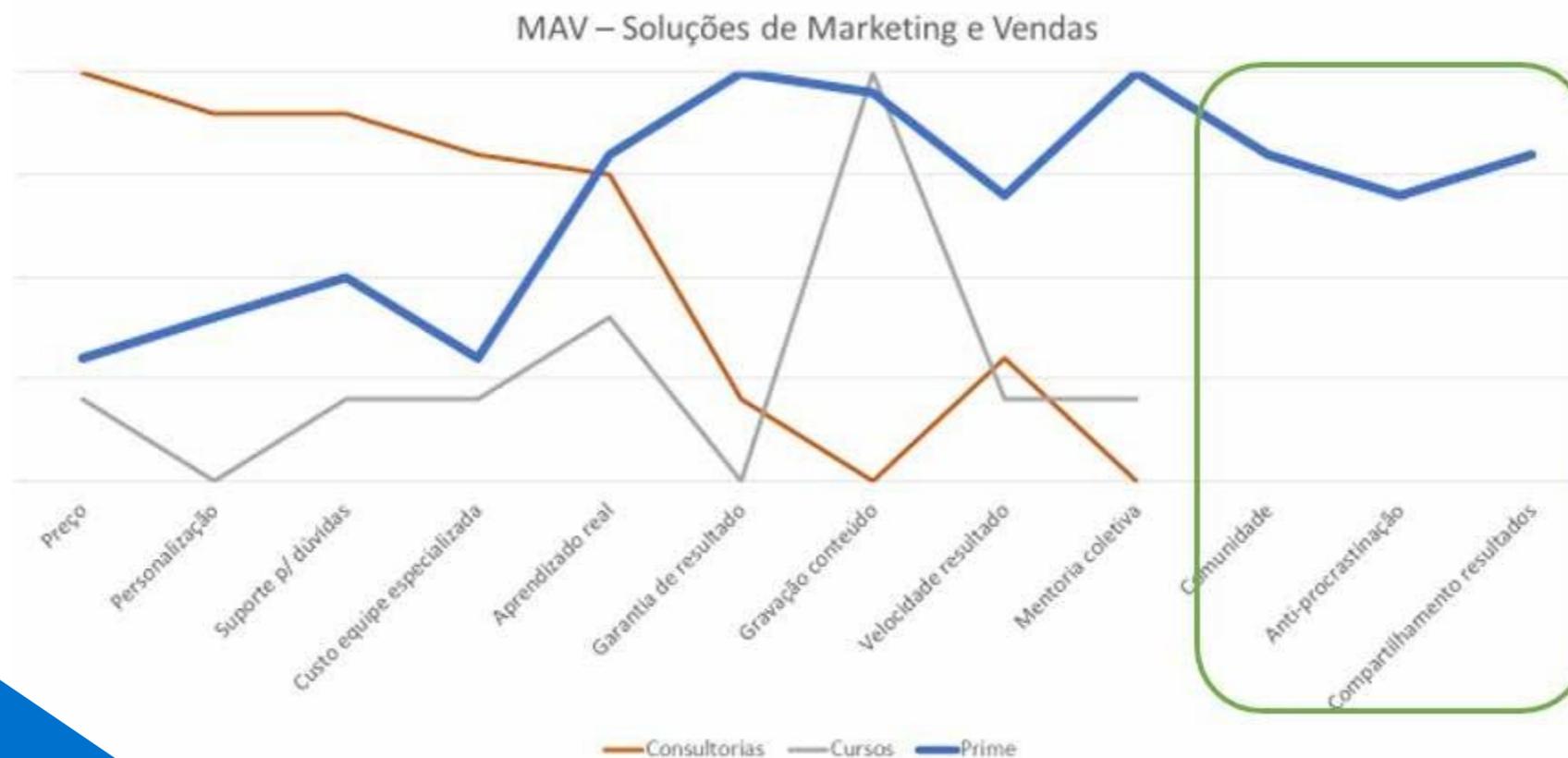
Aumentar: Resultado.

Como? Os encontros são ao vivo (online), portanto o aprendizado se torna maior e mais acelerado. Os conteúdos são de aplicação imediata, portanto de resultado rápido. Tudo fica gravado por alguns meses. Toda semana acontecem os encontros de mentoria. E, por fim, o Prime tem garantia de resultado.

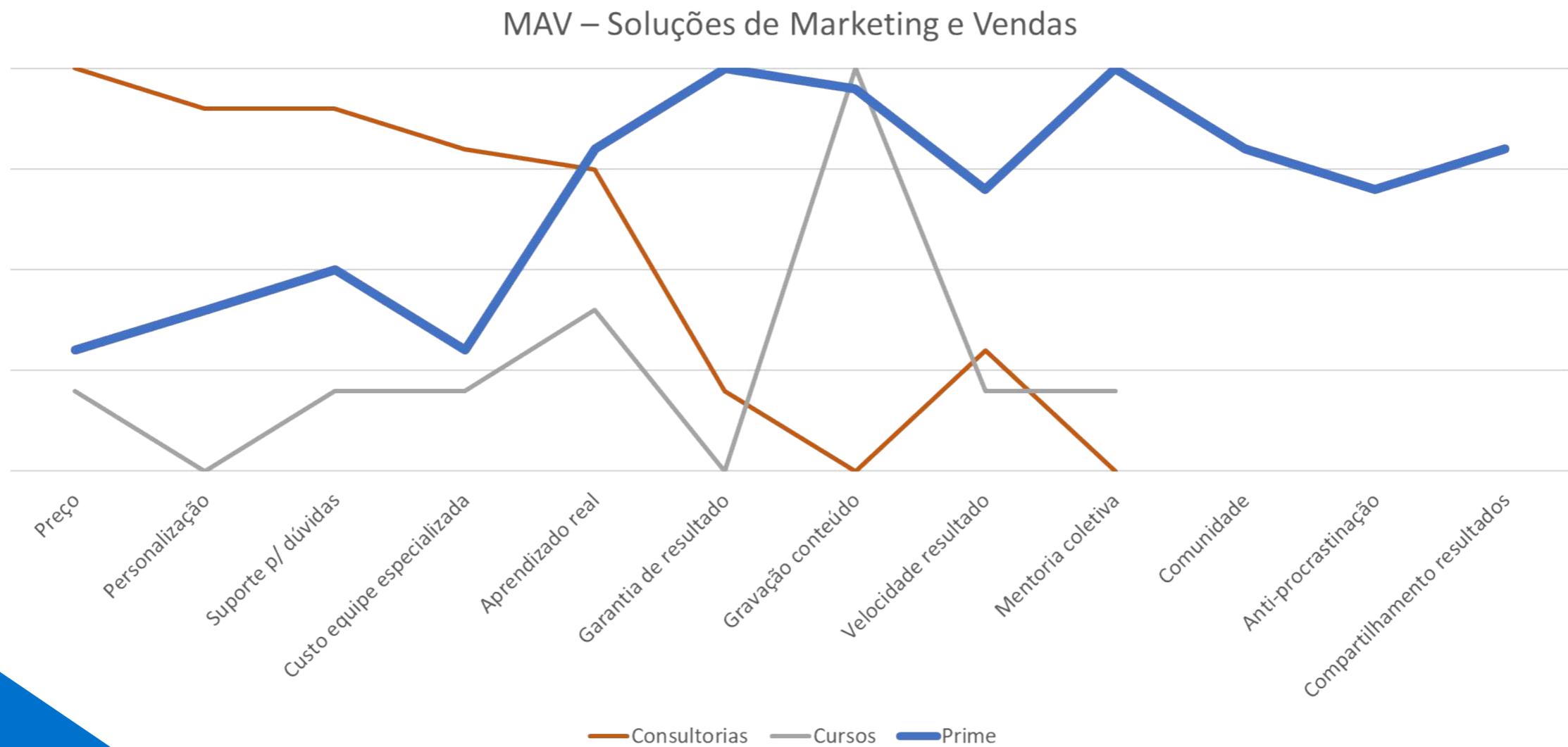


Criar: Comunidade, “anti-procrastinação” e compartilhamento de resultado.

Como? Toda semana os empresários trocam entre si (no whastapp e nos encontros) o que está funcionando e se ajudam em seus negócios. E como o programa acontece ao vivo e durante 2 meses apenas, a chance de você enrolar e procrastinar diminui muito.



Resultado final: conseguimos criar um programa que gera muito mais resultados que um curso, por um preço muito mais acessível que uma consultoria.





Quer 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!

**CLIQUE AQUI PARA ENTRAR NO GRUPO
VIP DO MÁQUINA DE LUCROS**

