

WORKSHOP  
**GESTÃO**  
PESSOAS  
PROCESSOS



**COMPARTILHE**  
**#brasilempreendedor**

# SIGA:

---



**@4blueoficial**

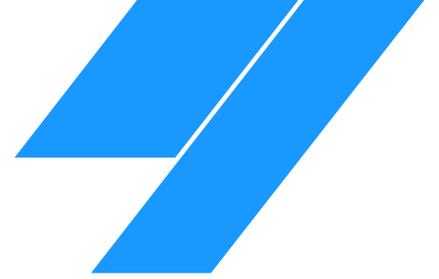
@aleksander.avalca

@renan.kaminski

#BrasilEmpreendedor

#AltamenteLucrativa

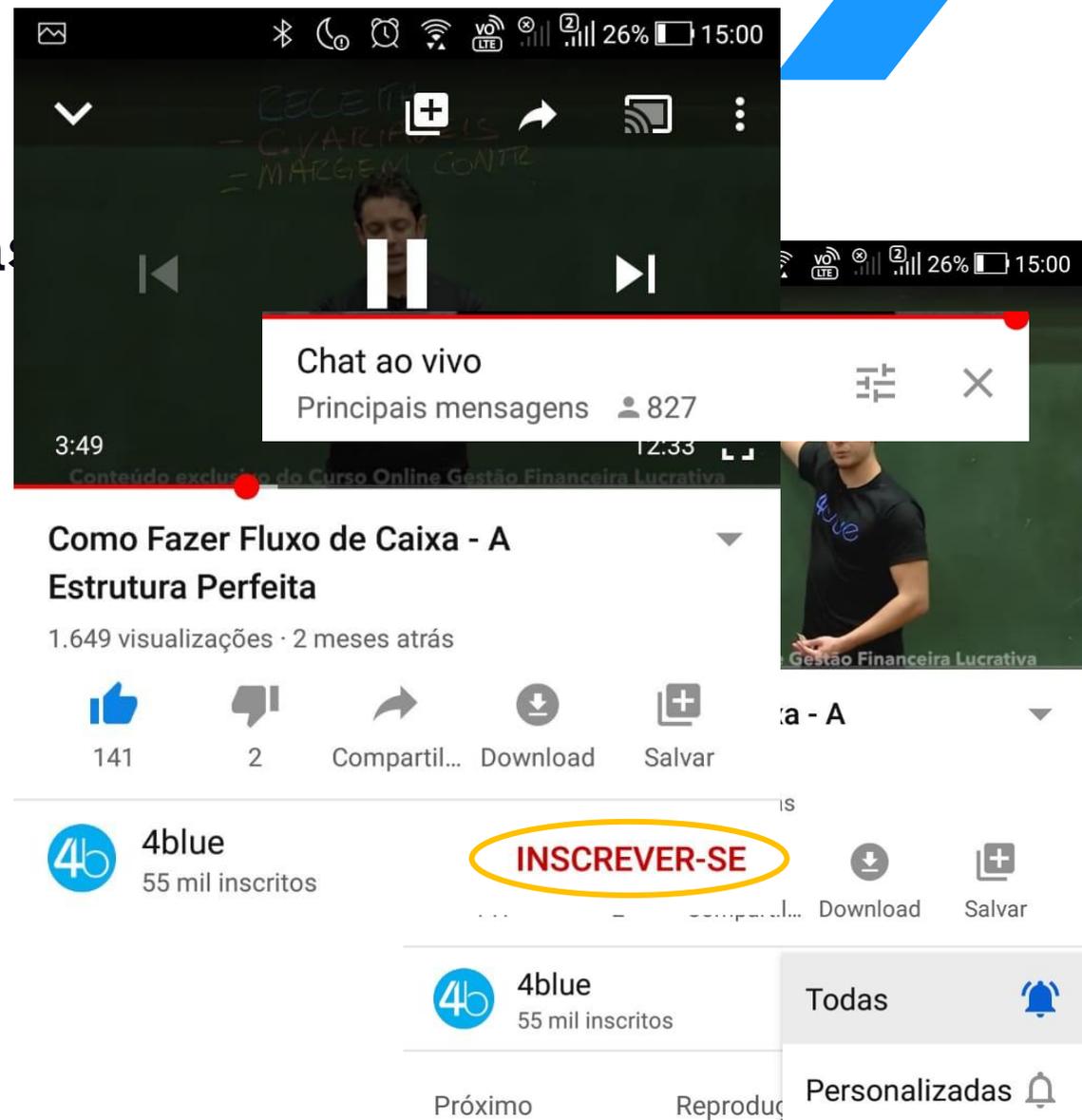
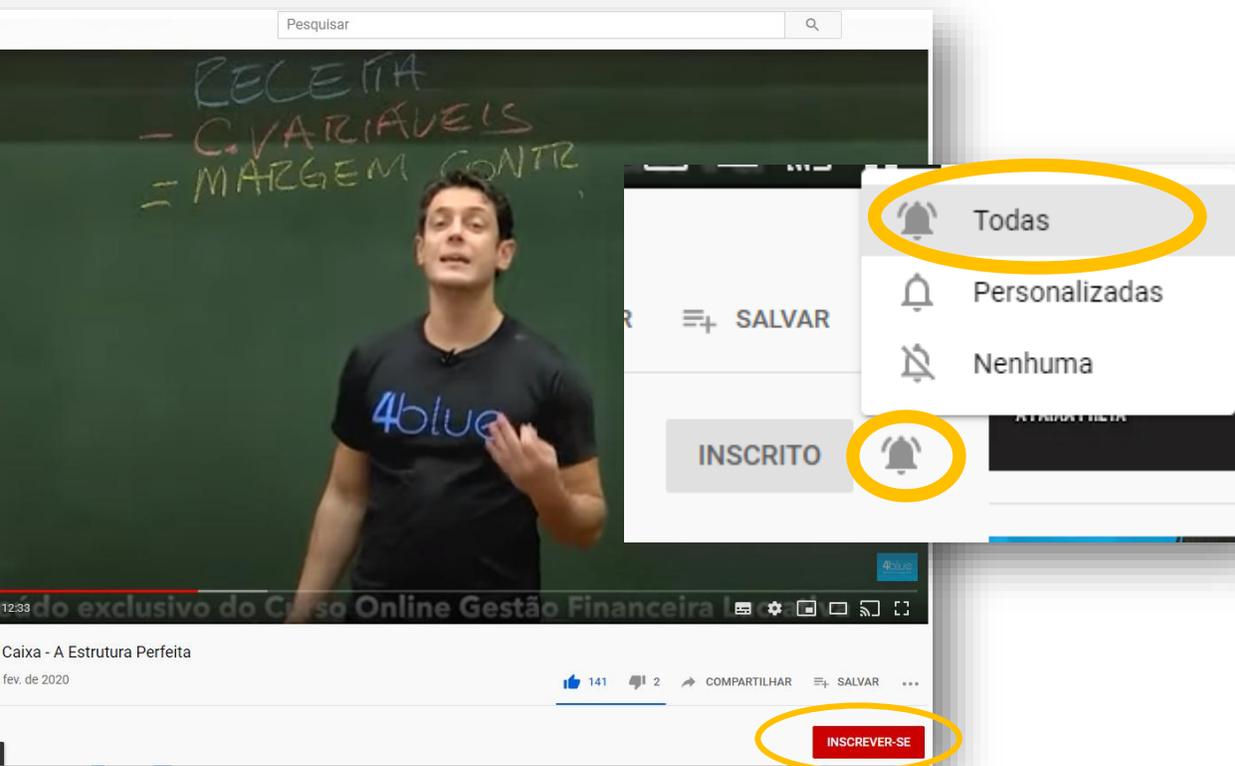
# Como melhorar a experiência aqui no Youtube



- A experiência pelo Computador ou pela TV é melhor!

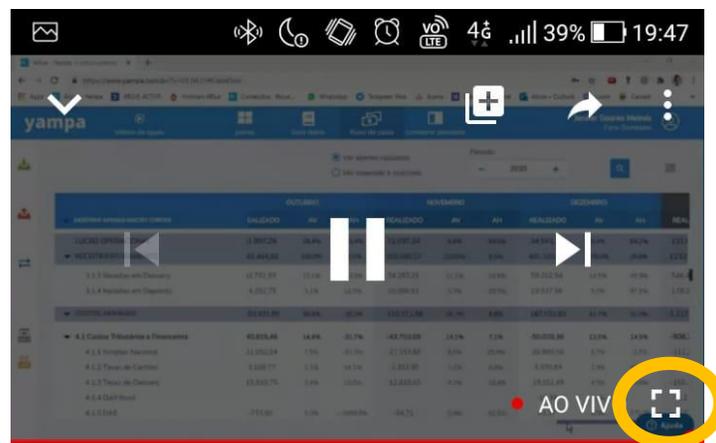
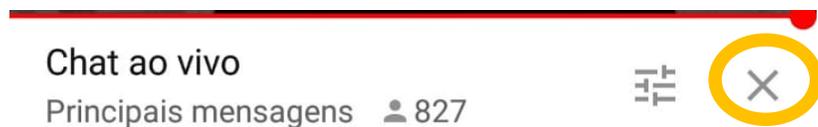
# Como melhorar a experiência aqui no Youtube

- 2) Inscreva-se no canal e ative as



# Como melhorar a experiência aqui no Youtube

- 3) No celular, você pode deixar em tela cheia
  - Feche o chat e clique no “quadrado” no lado direito inferior



Consultoria Ao Vivo - Análise financeira para Lucrar Mais

495 assistindo agora



198



1



Chat ao vivo



Compartilhar



Denu



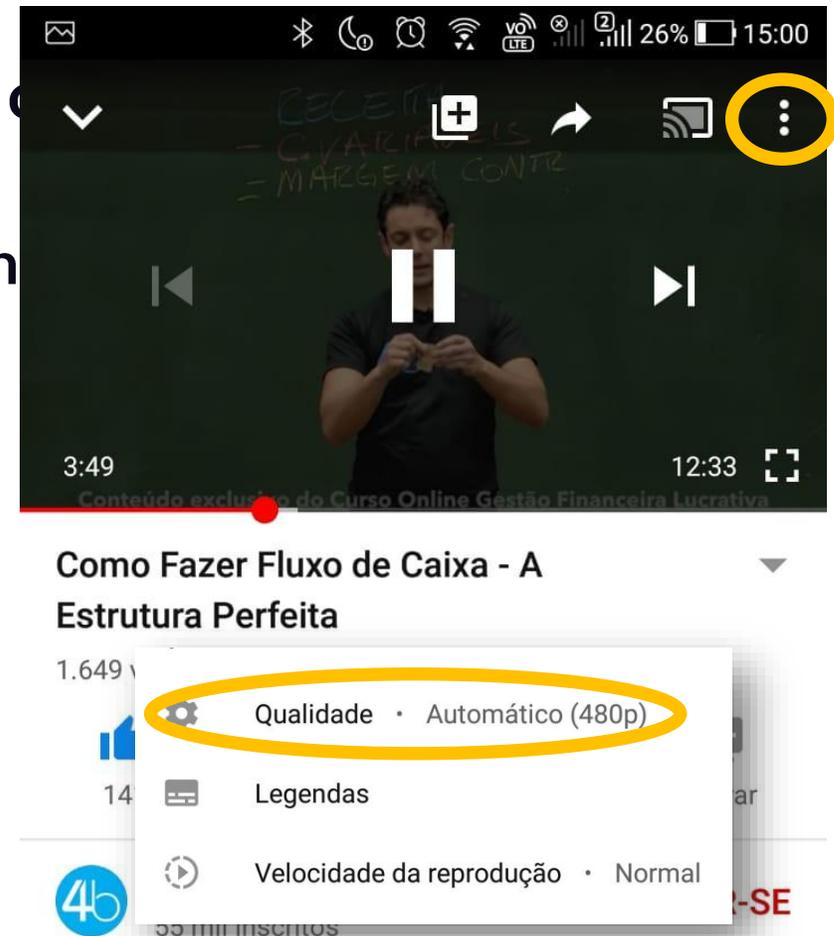
4blue  
94,2 mil inscritos

INSCRITO



# Como melhorar a experiência aqui no Youtube

- 4) Se a imagem ficar embaçada, é a culpa do vídeo que está baixa
  - Vá nas configurações do vídeo e aumente a qualidade





# PÍLULA DE LUCRO

## DECIDIR

1. Finanças
2. Estratégia

## VENDER

3. Marketing
4. Vendas

## FAZER

5. Produtividade
6. Pessoas





# PÍLULA DE LUCRO

**O que você está fazendo  
para atrair o seu cliente  
ideal?**

**Crie “iscas” que atraiam o  
seu potencial cliente  
ideal, para que você entre  
em um relacionamento  
com ele e possa vender o  
seu produto/serviço**

**Antes de vender, você  
precisa criar uma ponte  
de confiança entre você  
e seu cliente**

# Algumas ideias de “iscas” gratuitas e pagas

- 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

**Será que esse workshop é  
uma isca?!?!**



**Será que esse workshop é  
uma isca?!?!**

**Será que vamos te vender alguma coisa?!**

**ÓBVIO QUE SIM!**

**Mas apenas depois que 100% do Workshop for entregue**



**Materiais Extras**  
Serão liberados ao final

+ Presente **SURPRESA** para  
quem estiver até o fim



WORKSHOP

# GESTÃO

PESSOAS  
PROCESSOS



**COMPARTILHE**  
**#brasilempreendedor**



# **6 minutinhos de alinhamento sobre esse Treinamento**



**Um presente adiantado pra você  
que daqui uns minutos vai  
reclamar que estamos  
“enrolando”...**

# Alinhamentos sobre o Treinamento



Atenção você...  
**DESCONFIADO.**

Collage of social media comments and testimonials:

- Ana Lucia mudou minha mentalidade sobre tudo
- Araraquara China In Box sem duvida!!! Mudou muito o jeito que estou chegando na empresa
- Denise Avila da Silva Mudou muito minha forma de pensar e ver as finanças da empresa e me situar neste contexto
- Tony Ramos 100% ele a pena. Alto nível informação que realmente agrega valor.
- Luana Neves Que isso gente , tu é incrível primeira vez , aqui é já estou entendendo
- Claudia Almeida aeeeeeeeeeee aprendi essa bagacaaaaa !!! huahuahuahuahua!!! hj temos
- Diandra Leandro Vocês chegaram na hora certa!
- Jonnathan Martins conteúdo excepcional
- Francielle ramiro gostei muito da aula de hoje
- Francieli Colvero estou amando!! marido q mude pq vou tomar conta sozinha, dicas maravilh
- Ana Silvia Barros Tá fazendo tanto sentindo que acho que vou enlouquecer!!!! Muito claro os erros
- Dayane Dias CONSEGUI REDUZIR MINHA TAXA DE CONTROLE DA CLARO
- nelson fernandes vcs são feras demais. eu tinha que ter conhecido vcs antes para mudar a minha empresa
- Miriam Pacheco Parabens, show de conhecimento, gratidão!
- Elizangela Peixoto PRECISO DA 4BLUE NA MINHA PEQUENA EMPRESA RSRSR
- Andréa Aymoré uso 4blue há 4 anos e t boa reserva financeira
- Mercadinho Familia MUITO TOP O CONTEUDO
- Andréa Aymoré é só seguir passos da 4 BLUE , que é garantia de sucesso
- Vinicius O S conteúdoooo massa massa
- Marília Garcia que aula heimmm se gratis é assim. imagina pagandoooo
- Marcos Júnior Garcia aula sensa por todo conteúdo abordado.
- Dayane Dias AULA PERFEITA
- Luiz Ferreira muito bom
- Everton Gomes top
- Irresistível Calçados Shooooow! Maaaassa de
- Raquel Freire topissimo
- Gilberto Machado Sinceramente, estamos recebendo conteudo de UNIVERSIDADE!
- Mercadinho Familia MINHAS VARIAS HORAS NO SEBRAE NESTA PANDEMIA NÃO PAGA 30MIN MARATONA DA 4BLUE
- Rafael Medrado O sono até bate mas o conhecimento chama
- luiz\_chagas0405 Já comecei aplicar os ensinamentos, hoje mesmo , consegui descontos na telefonia e fornecedores.
- Eliane Garcia de Freitas eu fui ao suporte. assisti os videos e fui fazendo junto facil
- eugenio gomes VOU RESUSCITAR COM A 4BLUE 3 aparelho na minha loja que estavam me dando prejuízo eu jurava que tava ganhando dinheiro
- edecir 3 dia de aula e já tô vendo resultado na minha loja
- Cristiano Carvalho Faltava o yampa. e a 4blue , planilhas se Excel não são tão claras.
- Engenhoca Financeira Vcs são exemplo demais!! Parabéns!!
- Thaise Schneider Já usei o material disponível para rever o valor de venda do meu principal serviço 😊 TOOOOPPP DEMAIS
- MARCIA BECUZZI VCS SAO DEMAIS
- Marcelo S.A Aula muito boa
- Lilian Schoenherr obrigado por tudo que vocês nos ensinaram durante está maratona,clareou bastante coisa na minha mente ,Deus abençoe
- Denise Pereira de Sá Campos vale a pena demais
- Marco Moura VALE DEMAIS!!
- Marco Aurélio Gimenez Foi demais
- Laura Rita Amaral foi muito legal, até já convidei mais pessoas hoje para assistir.
- festas good foi maravilhosa esclareceu muitas coisas.
- Michelle vieira valeu muito!! já apliquei algumas coisa na loja hoje
- Camila Speguen Ferri a aula de ontem foi maravilhosa, vale muito a pena
- Leandro Miranda valeeeee muitoooooooooooo

... Pinturas e Serviços  
... Ba  
... de ontem pra ontem reduzir R\$ 2.000,00 nos meus custos  
... do em prática as dicas das aulas de ontem  
19:39



Acabei de negociar com  
Estou deixando a logíst  
entrega do iFood e pas  
pra logística de entrega  
dos pedidos do meu re  
Isso vai gerar uma eco  
R\$5.000,00 por mês

Enviar mensagem

Parabéns nela maratona

Marla Regina As empresas de internet e de cartão  
devem estar querendo descobrir quem foi  
ingenuos que deram as dicas sobre redução de  
custos, questionar preços etc... kkkkkkkkkkkk

Leticia Coutinho Consegui negociar 3  
meus principais produtos. Reduzi em 60  
64% e 85% 😱 o valor da compra com  
novo fornecedor!! Isso hoje de  
usando as dicas de ontem!

Mais Oliveira Negocie minha internet também!!  
economia de R\$1100 anual

Natalia Rodrigues Steffen Borges Naty Obrigad  
meninos. até amanhã. vocês vão me ajudar a salvar  
meu negocio e manter o emprego dos meus  
colaboradores. Boa noite a todos!

#DeEmpreendedoresPraEmpreendedor  
#Épossívelsim #BrasilEmpreendedor  
SENSACIONAIS

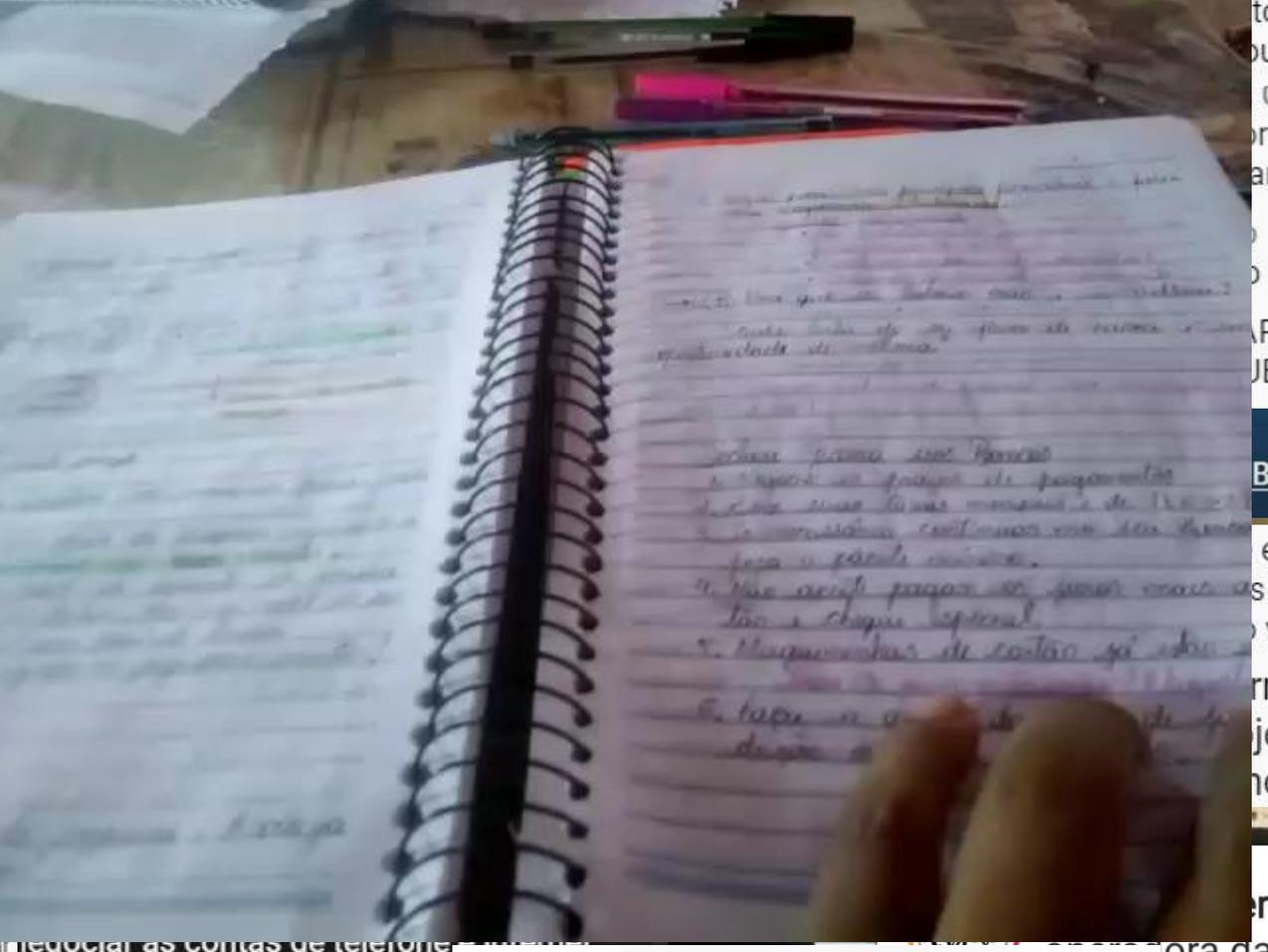
...  
carvalho.priscila4 • Seguir

Sibele Gomes possui uma conveniência 24hs e  
inserimos mais de 3 produtos novos para dar um  
up na loja... com as dicas e ontem já começamos a  
reduzir a energia e isolando produtos parados

mila\_menufinanceiro • Seguir 16 h

sousaerosario • Seguir 7 h

\_ogiovanoficial • Seguir 1 h



Cs Filtros HOJE COMPREI NO OLETO PARA 30  
DIAS COM MEU FORNECEDOR



Carmem Fedele graças à vocês, eu negocie  
paredes de vidro da minha casa, onde é meu  
tório. barganhei com 5 fornecedores e  
de 12mil para 5500,00... vcs são pho  
Cardoso Hoje mesmo ja fiz  
fornecedores que consegui aumentar  
amento.

Estou para abrir minha empresa, e  
quanto eu ja economizei, Show!

PERTEI A OPERADORA STONE E  
JEIS DOS "POS" E DIMINUIR A TAXA

Michelle Freitas Consegui reduzir a  
cartão de 1,50 no débito para 1,20 e  
para 2,20 e isenção nos alugueis da

eu consegui baixa os  
s avista e também nas vendas  
o valor de 12.000,00 anual

fornecedor nao fazia de jeito  
je falei que iria trocar e ele  
no a agradecer vcs

roparaty Já mudei de  
ora da internet pagava 300 aparti do  
je vem será 150 e melhor de 10 Meg  
00 obrigado desde já isso só com  
ila

Mary Mello Hj eu negocie com o banco os juros  
de 2,58 para 1,67 de um empréstimo 🙌🙌 e  
continuei com as 13 parcelas e as parcelas  
diminuiu 🙌🙌🙌🙌🙌

vana Alvarenga hj meu dia foi  
produtivo, pois já consegui conve  
fornecedor. essas aulas está me  
ter uma visão de empreendedora

#maratona  
@4blueoficial  
... caras são #perito no assunto

# Alinhamentos sobre o Treinamento



Atenção você...  
~~DESCONFIADO.~~  
CONFIA!

# Alinhamentos sobre o Treinamento

**É Treinamento  
M-E-S-M-O**

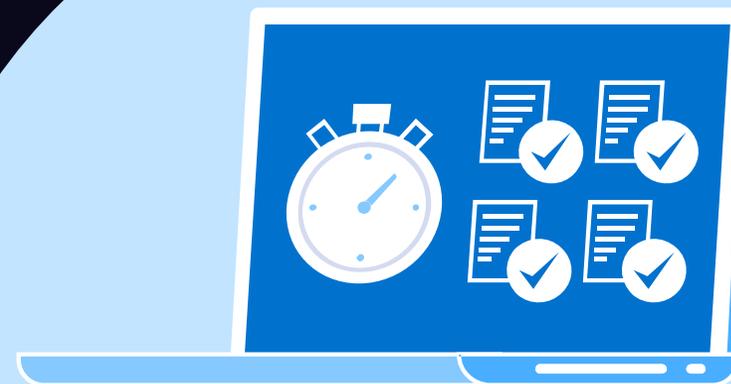
Vamos até as 20h

**NÃO é conteúdo  
de faculdade**

È focado na vida real da  
pequena empresa

**Sim, é um treinamento  
de R\$ 1.000**

Então comprometa-se como se  
tivesse investido esse valor a vista



# Sobre nossos Cronograma

- Hoje, até as 20h – firme e forte
  - Não teremos nenhuma pausa
- Amanhã, Mentoria e Tira Dúvidas das 13h44h às 16h.
- ★ Sorteio de 2 pares de ingressos para nosso treinamento presencial ou online sobre Gestão de Pessoas
  - Hoje cadastro na lista de presença
  - Sorteio ao final da aula de hoje e ao final da mentoria de amanhã

**E pra você que só fica pensando: “o que eles vão vender? Eles sempre vendem alguma coisa.”**



Não teremos pitch de vendas nesta aula.

Mas é claro, que em algum momento te ~~intimaremos~~ convidaremos a conhecer outras soluções mais avançadas da 4blue :)



## Sobre nossos Cronograma

- Hoje, até as 20h – firme e forte
  - Não teremos nenhuma pausa
- Amanhã, Mentoria e Tira Dúvidas das 13h44h às 16h.
- ★ Sorteio de 2 pares de ingressos para nosso treinamento presencial ou online sobre Gestão de Pessoas
  - Hoje cadastro na lista de presença
  - Sorteio ao final da aula de hoje e ao final da mentoria de amanhã
- **Adicional:** Quinta, 14h e 19h, apresentação do nosso Programa de Acompanhamento, o Máquina de Lucros



**Materiais Extras**  
Serão liberados ao final

+ **SORTEIO** para quem  
estiver até o fim



**Nós vamos dar o melhor dos  
nossos 50%.  
Você pode escolher dar ou não  
o melhor do seus 50%.**

**Bora 100%?**

**O “certo” agora era nós passarmos os próximos 30 a 40 minutos contando nossa história e gerando uma conexão emocional com vocês...**





**Podemos dar uma “carteirada”?**

**4blue**

 blue&co

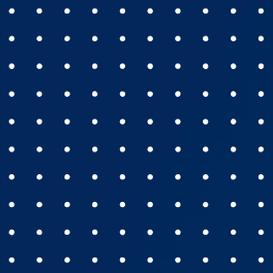
 blue

 talents

yampa

- ✓ **Desde 2009**
- ✓ **Começamos sem dinheiro**
- ✓ **Hoje somos uma das principais referências em Gestão para PMEs**
- ✓ **+50 mil clientes**

- ✓ **Fat +20MM ano**
- ✓ **+80 Colaboradores (home office)**
- ✓ **3 negócios no grupo**
- ✓ **+9 milhões em anúncios**
- ✓ **+2 milhão em Mentorias, Consultorias, etc.**



A 4blue nasceu da forma mais errada possível!



Kaminski • Avalca  
Consultoria Empresarial



4blue

4blue

DE 2009 PARA CÁ PASSAMOS  
DE UM FATURAMENTO DE

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



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



# NOSSOS SELOS

Great  
Place  
To  
Work®

Certificada

Mar/2023 - Mar/2024

BRASIL™



Empresa participante do

**SCALE  
ENDEAVOR UP**



FINALISTA  
**MPE Brasil**  
PRÊMIO DE COMPETITIVIDADE  
PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

2014

## 4blue NA MÍDIA

### MONEY.FLASH

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

### EXTRA

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

### ISTOÉ

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

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

by Samantha Cornwell  – September 19, 2023 in Technology

### 4blue

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



# NOSSAS AULAS ESTÃO NAS PLATAFORMAS DE GRANDES PLAYERS DE MERCADO:



HENRIQUE FOGAÇA



MARCUS MARQUES



WENDELL CARVALHO



VICTOR DAMÁSIO



SABRINA NUNES



TATHI DEANDHELA



CONRADO ADOLPHO



CODIRECT



BIANCA HULMANN



MARCOS FREITAS



INSTITUTO SOAPER



MARCELO MARANI



HOTMART



SEBRAE



O NOVO MERCADO



# De 1.000 a 180.000

## Soluções para pequenas e médias empresas

4blue



Conselho 4blue

4blue



MENTORIA  
MÁQUINA DE  
LUCROS

4blue



iluminismo  
FINANCEIRO

4blue

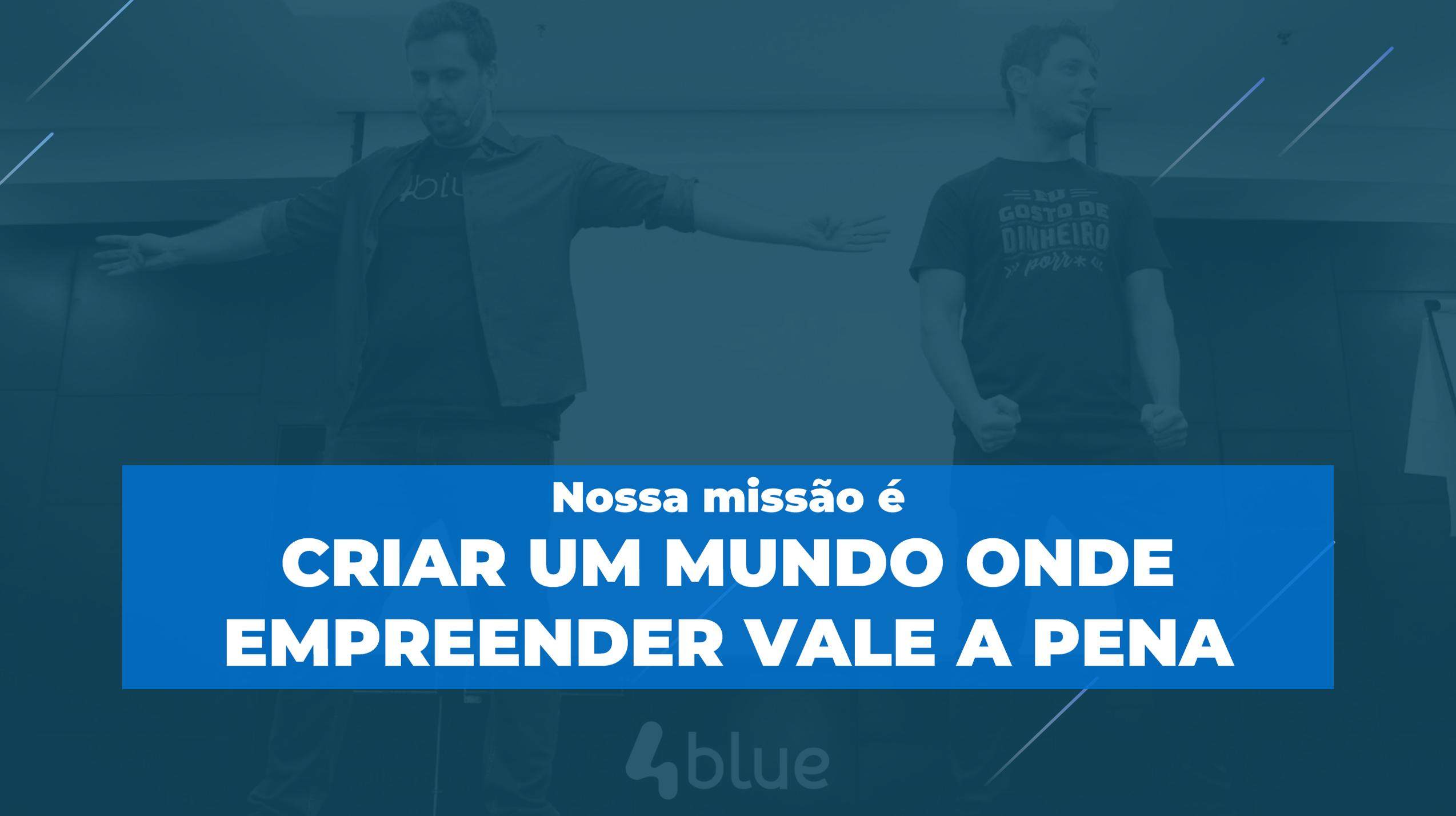


Cursos de  
Finanças e Gestão

4blue



software financeiro  
yampa



**Nossa missão é**  
**CRIAR UM MUNDO ONDE**  
**EMPREENDER VALE A PENA**





**Mas e aí, está valendo a pena  
para você?!**

**4blue**



**QUAL FOI A ÚLTIMA VEZ QUE  
VOCÊ TIROU FÉRIAS?**

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

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

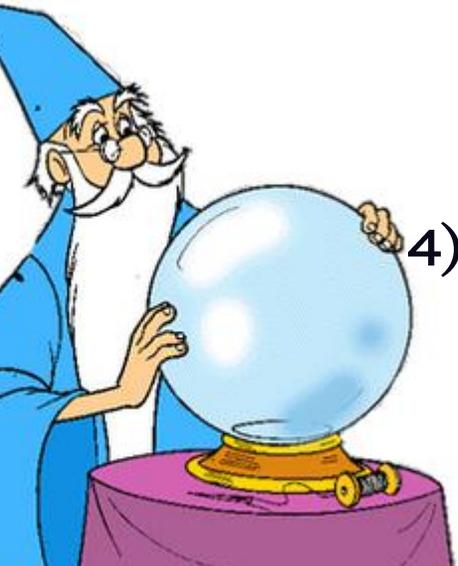
**“Tenho um ótimo produto/serv nas mãos, mas não sei como expandir”**

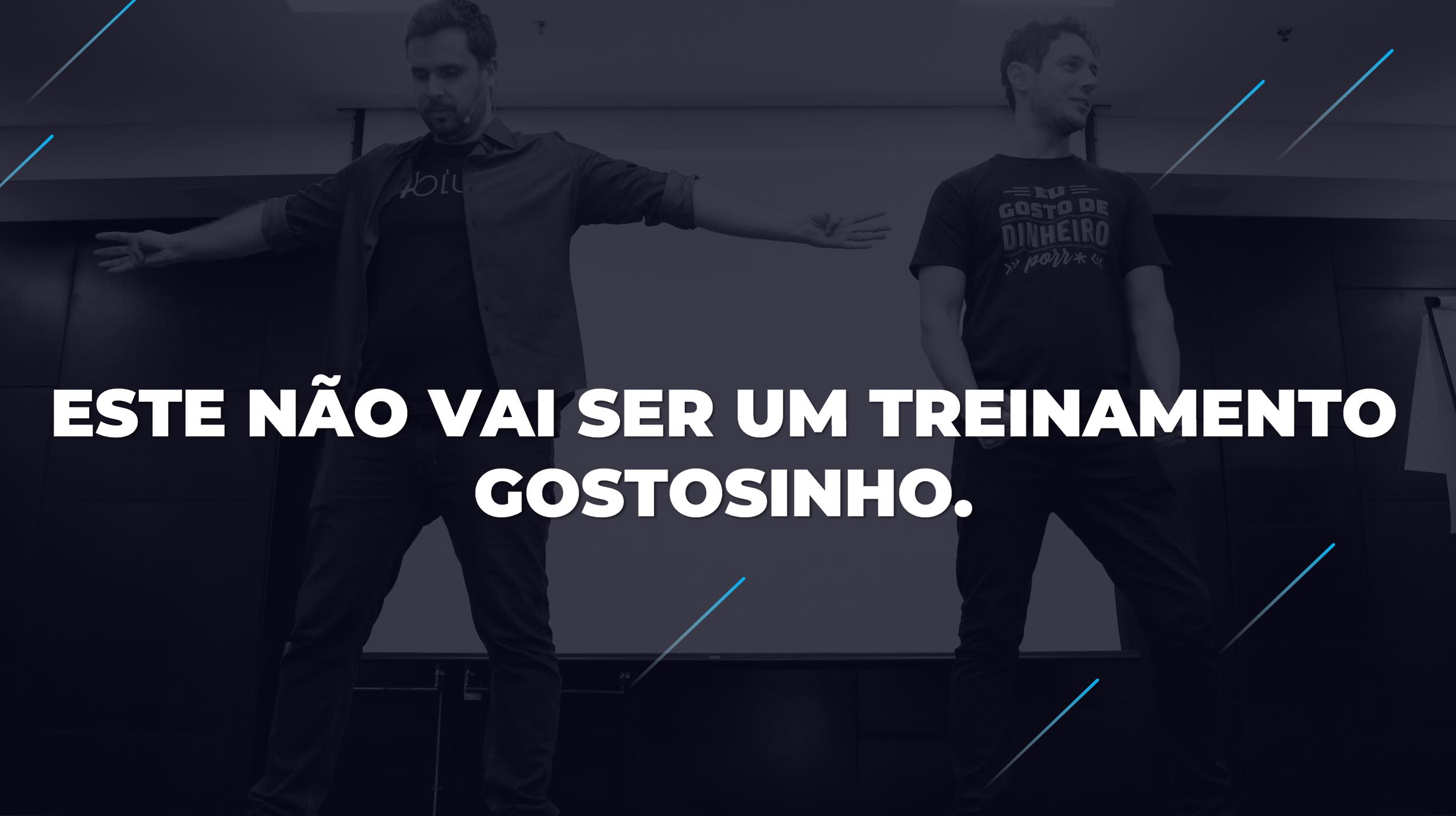
**“Até vendo bem, mas o lucro anda de lado!”**

**“Tudo depende de mim e não consigo engajar os funcionários”**

## **4 apostas:**

- 1) Eu APOSTO que você não uma Estratégia de Negócio muito bem definida (com análises, metas, ações, etc).
- 2) Eu APOSTO que a maior parte dos seus clientes vêm do boca a boca e não de uma Estratégia de Marketing e Vendas ativa do seu negócio.
- 3) Eu APOSTO que você não acompanha de perto Indicadores Financeiros como Margem de Contribuição e Lucro Operacional – e talvez nem saiba o que é isso.
- 4) Eu APOSTO que você não tem um modelo de Gestão de Pessoas e Processos bem pensado e alinhado.



A dark, monochromatic photograph of two men on a stage. The man on the left is wearing a dark shirt and has his arms outstretched. The man on the right is wearing a t-shirt with the text 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'por' visible. The background is a stage with a whiteboard and some equipment. The overall tone is serious and professional.

**ESTE NÃO VAI SER UM TREINAMENTO  
GOSTOSINHO.**

# **A Vida e Você Mesmo(a) vão tentar te boicotar hoje e amanhã:**



- Familiares vão reclamar...
- Compromissos vão aparecer...
- Imprevistos vão brotar...
  
- Você vai se sentir desconfortável...
- Você vai achar que não vai dar conta de tanta coisa...
- Você vai sentir sono e cansaço...
- Você vai querer desistir do treinamento...

**SEGUIREI FIRME EM FRENTE!**

“Tenho um ótimo produto/serv nas mãos, mas não sei como expandir”

“Até vendo bem, mas o lucro anda de lado!”

“Tudo depende de mim e não consigo engajar os funcionários”

4 apostas:

**VOCÊ VAI SAIR COM O  
CONHECIMENTO E AS FERRAMENTAS  
QUE VÃO TE AJUDAR A GANHAR  
ESTA APOSTA DA PRÓXIMA VEZ!**

- 1) Eu APOSTO que você não tem uma **Estratégia de Negócio** muito bem definida e alinhada com o seu negócio, seu mercado, etc.
- 2) Eu APOSTO que você não tem uma **Estratégia de Marketing e vendas** alinhada com o seu negócio.
- 3) Eu APOSTO que você não acompanha de perto **Indicadores Financeiros** como Margem de Contribuição, Custo Operacional, etc. e não sabe exatamente qual é o seu ponto de equilíbrio.
- 4) Eu APOSTO que você não tem um modelo de **Gestão de Pessoas e Processos** bem pensado e alinhado.



**Siga firme e  
forte até o  
fim**

#épossívelsim



**MÉTODO**

**MÁQUINA DE  
LUCROS**

# O QUE É UMA EMPRESA MÁQUINA DE LUCROS?

- ✓ Cresce bem e de forma consistente as vendas
- ✓ Funciona mesmo quando você está de férias
  - ✓ Lucra mesmo em tempos de crise

# O tripé e as 6 engrenagens das empresas

## Máquina de Lucros



# Os **6 DESAFIOS UNIVERSAIS** de todo empresário(a)

## **DECIDIR**

1. Finanças
2. Estratégia

## **VENDER**

3. Marketing
4. Vendas

## **FAZER**

5. Produtividade
6. Pessoas

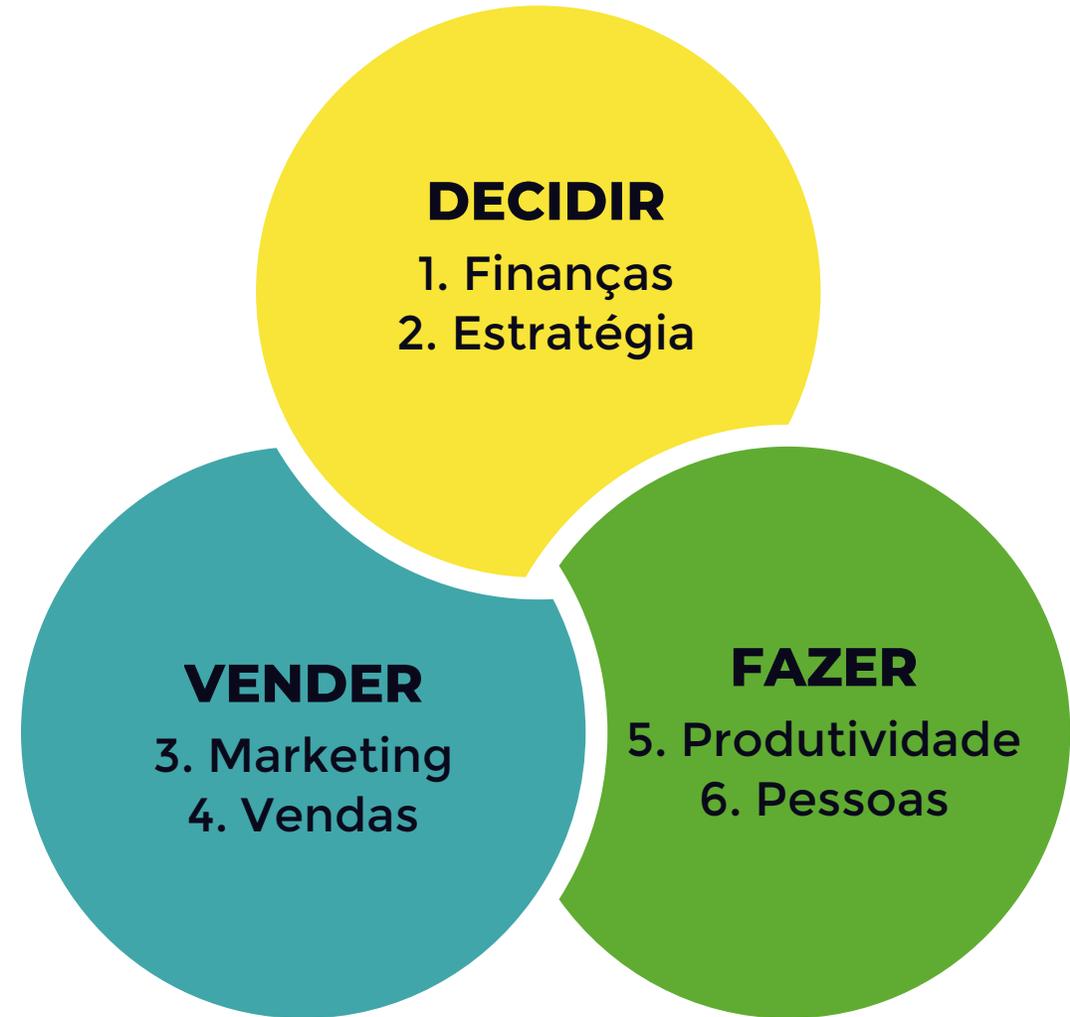
- Como garantir lucro, mesmo em tempos de crise?
  - Como crescer e vencer num mercado tão concorrido?
- Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?
- Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?
- Como garantir eficiência e qualidade, mesmo quando você não está por perto?
  - Como atrair boas pessoas e criar um time altamente engajado com o crescimento?

**“Ahhh, mas é muita  
coisaaaa!!!”**

**BEM VINDO(A) A  
PROFISSÃO MAIS DIFÍCIL  
DO MUNDO :)**

UMA MÁQUINA NÃO  
FUNCIONA CORRETAMENTE  
COM PARTE DAS  
ENGRENAGENS QUEBRADA

---



# **Diagnóstico da máquina de lucros**

**Responda cada questão com  
“sim” ou “não”**

**SEJA MUITO SINCERO(A) CONSIGO, MAS ENTENDA  
QUE**

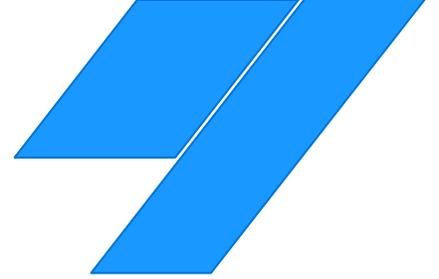
**CADA NÃO SIGNIFICA  
MENOS CRESCIMENTO,  
MENOS VENDAS,  
MENOS LUCRO, MENOS  
TEMPO**

# FINANÇAS

Como garantir lucro,  
mesmo em tempos  
de crise?



# Finanças



1- Você, em geral, toma decisões com base nos números financeiros? (Seu lucro, seu ponto de equilíbrio, etc...)

2- Você analisa seus resultados financeiros todo mês e tem metas claras de faturamento e, sobretudo, lucro?

3- Você coloca preço nos seus produtos com base em uma fórmula matemática-financeira?



# ESTRATÉGIA

Como crescer e  
vencer num mercado  
tão concorrido?



# Estratégia

4- Você traça objetivos e metas com base em uma estratégia pensada com antecedência?

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

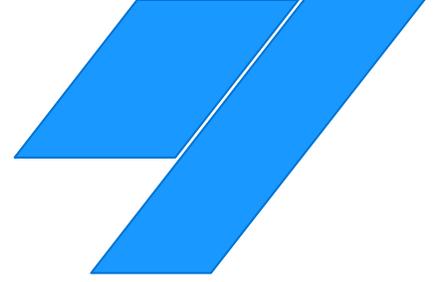
6- Você faz, pelo menos 1x por ano, um Planejamento Estratégico? Ou seja, para alguns dias para analisar resultado e planejar o futuro do negócio?

# MARKETING

Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?



# Marketing

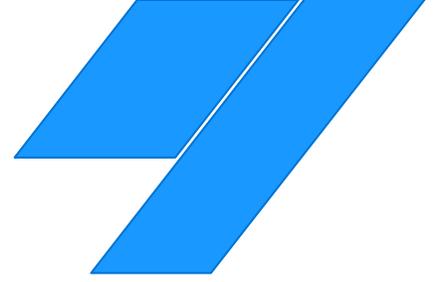


7 - Sua empresa tem uma identidade visual unificada, logotipo e imagens coordenadas com cores e fontes escolhidas para usar nas suas comunicações impressas e digitais?

8 - Você tem uma estratégia ativa de Marketing? Ou seja, tem ações planejadas, investe em anúncios, testa e metrifica abordagens diferentes de captação de leads e clientes?



# Marketing

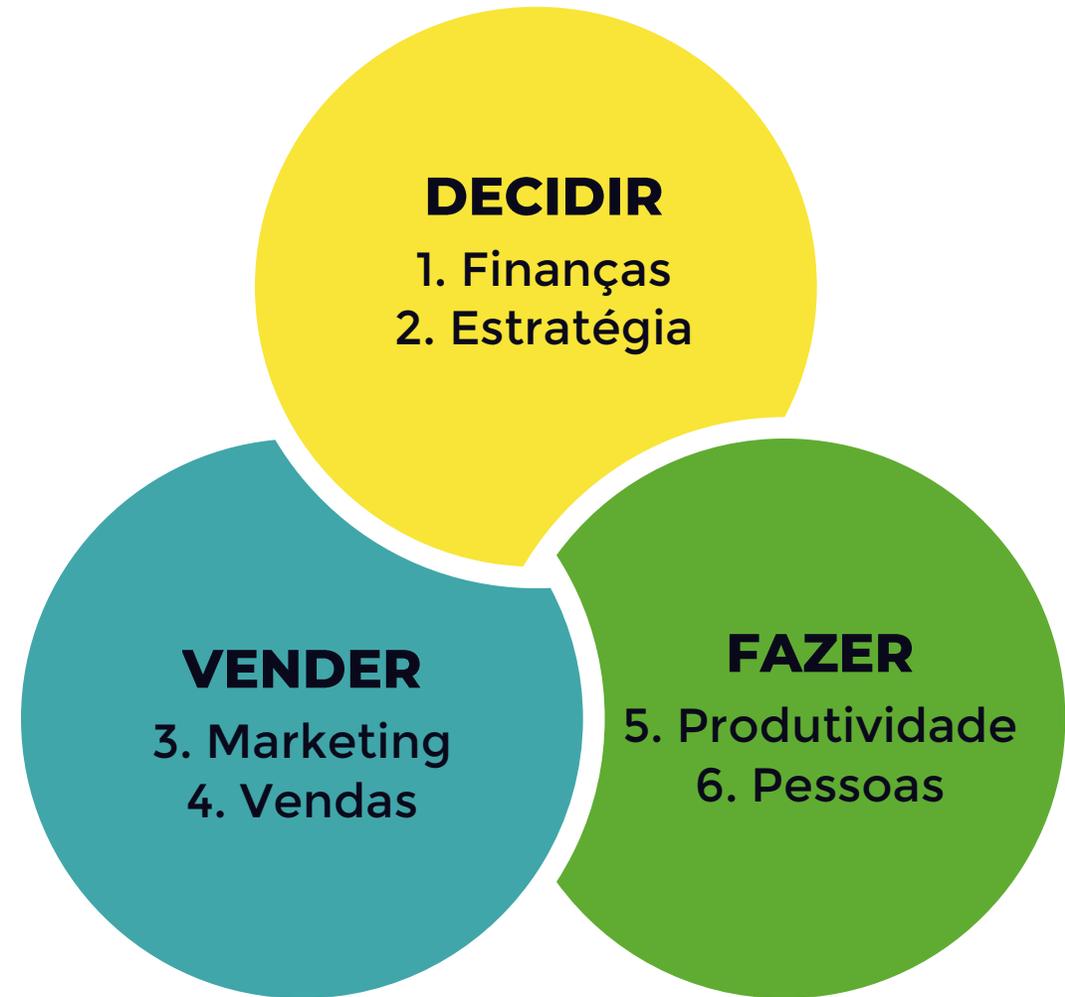


9 - Você faz pesquisas regularmente para conhecer o perfil dos seus clientes (idade, classe social, onde moram, e como chegam até você)?



# VENDAS

Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?



# Vendas

10- Você listou as principais objeções do seu cliente e tem uma estratégia clara para contornar cada uma?

11- Você pega o contato telefônico ou email dos clientes e usa isso para se manter em contato regularmente? (mesmo que não seja comum no seu setor)

12- Seu processo de vendas ou de atendimento tem etapas claras, com roteiros planejados focando em aumentar a taxa de conversão da venda?

# PRODUTIVIDADE

Como garantir  
eficiência e qualidade,  
mesmo quando você  
não está por perto?



## Processos

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

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

15 - Quando um colaborador novo entra na empresa, existem vídeos, treinamentos e check-lists prontos de como executar sua função??

# PESSOAS

Como atrair boas  
pessoas e criar um time  
altamente engajado com  
o crescimento?



## **Pessoas**

**16 - Se você se ausentar por alguns dias, sua empresa continua a funcionar normalmente?**

**17 - Sua empresa contrata com alguma constância cursos para treinar seus funcionários?**

**18 - Você aplica feedbacks construtivos com seus funcionários?**

# SOME TODOS OS SIM´S

## FAZENDA DE PROBLEMAS

Ou você muda ou você quebra



Até 8 pontos!

## PAGADORA DE BOLETOS

Não vê a cor do dinheiro



9 a 13 pontos

## LABORATÓRIO DE DINHEIRO

Sabe fazer dinheiro



14 a 16 pontos

## MÁQUINA DE LUCROS

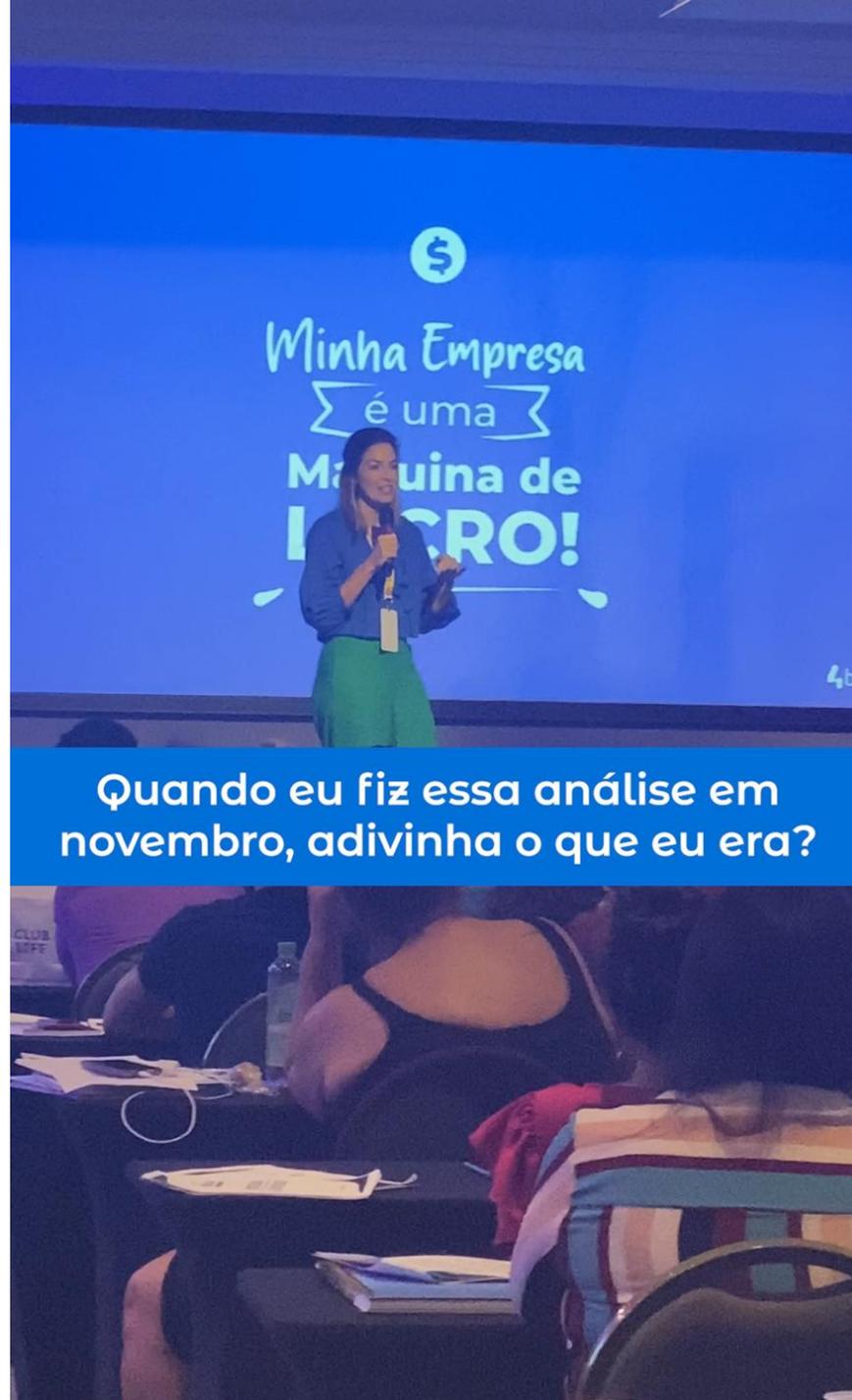
Sabe ter lucro e crescimento



17 a 18 pontos

**Quais são os dois pilares que  
precisam de mais atenção  
com urgência?**

# #ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros



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

**"Uma boa gestão é a chave que transforma desafios em oportunidades, caos em crescimento e desespero em sucesso duradouro."**

**ChatGPT (2023)**

**GESTÃO**

# Por onde começar, então?!





Onde  
estamos



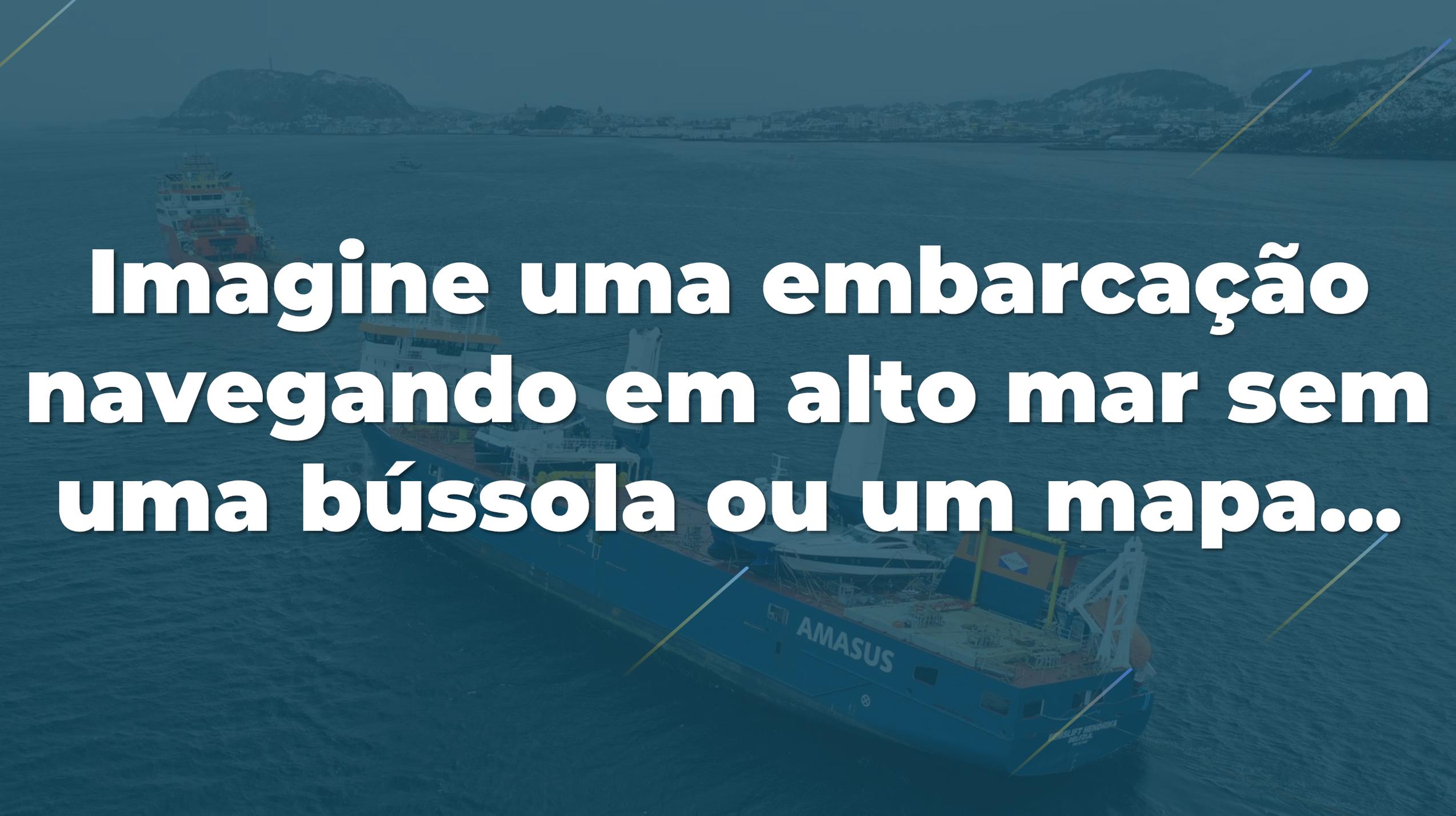
Para onde  
vamos?

**Precisamos de um planejamento**

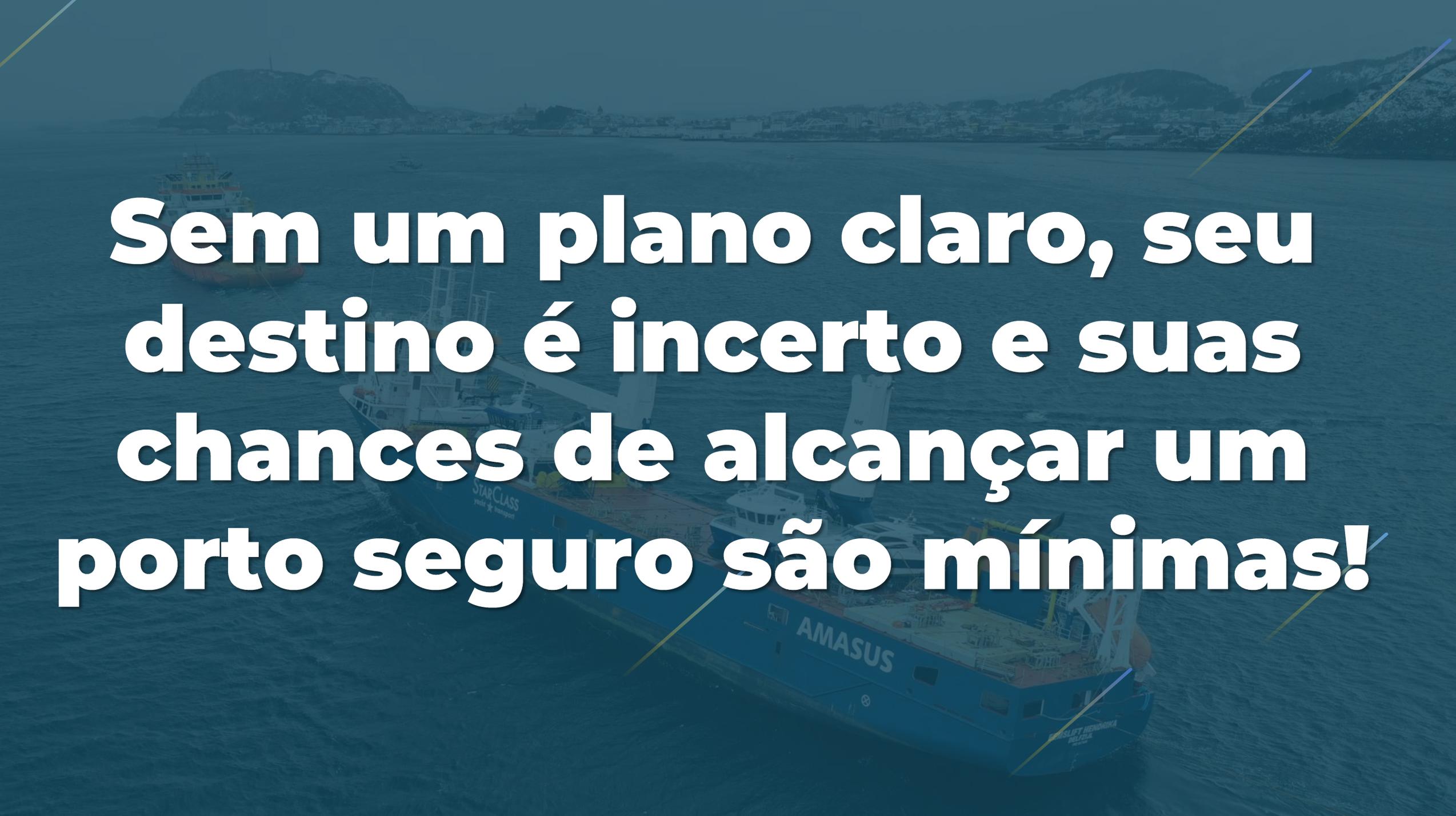
**Chega de só  
sobreviver!**

**Você precisa de  
um plano para  
vencer!**





**Imagine uma embarcação  
navegando em alto mar sem  
uma bússola ou um mapa...**



**Sem um plano claro, seu destino é incerto e suas chances de alcançar um porto seguro são mínimas!**

**Uma empresa sem  
um planejamento  
estratégico é como  
um navio à deriva!**

**Não é opcional,  
planejamento  
estratégico tem que  
ser sagrado**



**#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros**

# No planejamento estratégico

- Olhar o que fizemos de bom ou de ruim no ano anterior
- O que aprendemos e o que precisamos fazer de melhor nesse ano
- O que está acontecendo ao nosso redor que pode nos impactar
- O que nossa concorrência está fazendo e o que podemos aprender com ela.
- Qual é o nosso grande propósito?
- Como podemos impactar ainda mais a vida do nosso cliente?
- Qual a nossa visão de futuro de médio-longo prazo
- Qual nosso desafio de curto prazo
- Quais nossos objetivos e metas que nos guiarão

**Só o fato de TER uma Meta, já aumenta a chance de você alcançar essa Meta**

**#ÉPossívelSim**

**#MáquinaDeLucros**

## **A MELHOR FORMA DE SE BATER UMA META**



Cláudia Casa das Luvas EPI

## No planejamento estratégico

- Olhar o que fizemos de bom ou de ruim no ano anterior
- O que aprendemos e o que precisamos fazer de melhor nesse ano

**Depois de olhar para tudo isso, vamos montar um plano de ação!**

- O que nossa concorrência está fazendo e o que podemos aprender com ela?
- Qual é o nosso grande propósito?
- Como podemos entregar o maior valor para o cliente?
- Qual a nossa visão de futuro de médio-longo prazo
- Qual nosso desafio de curto prazo
- Quais nossos objetivos e metas que nos guiarão

**“QUE PERDA DE TEMPO  
PENSAR NISSO. MEU  
NEGÓCIO É IR LÁ E  
COLOCAR A MÃO NA  
MASSA, FAZER  
ACONTECER!”**



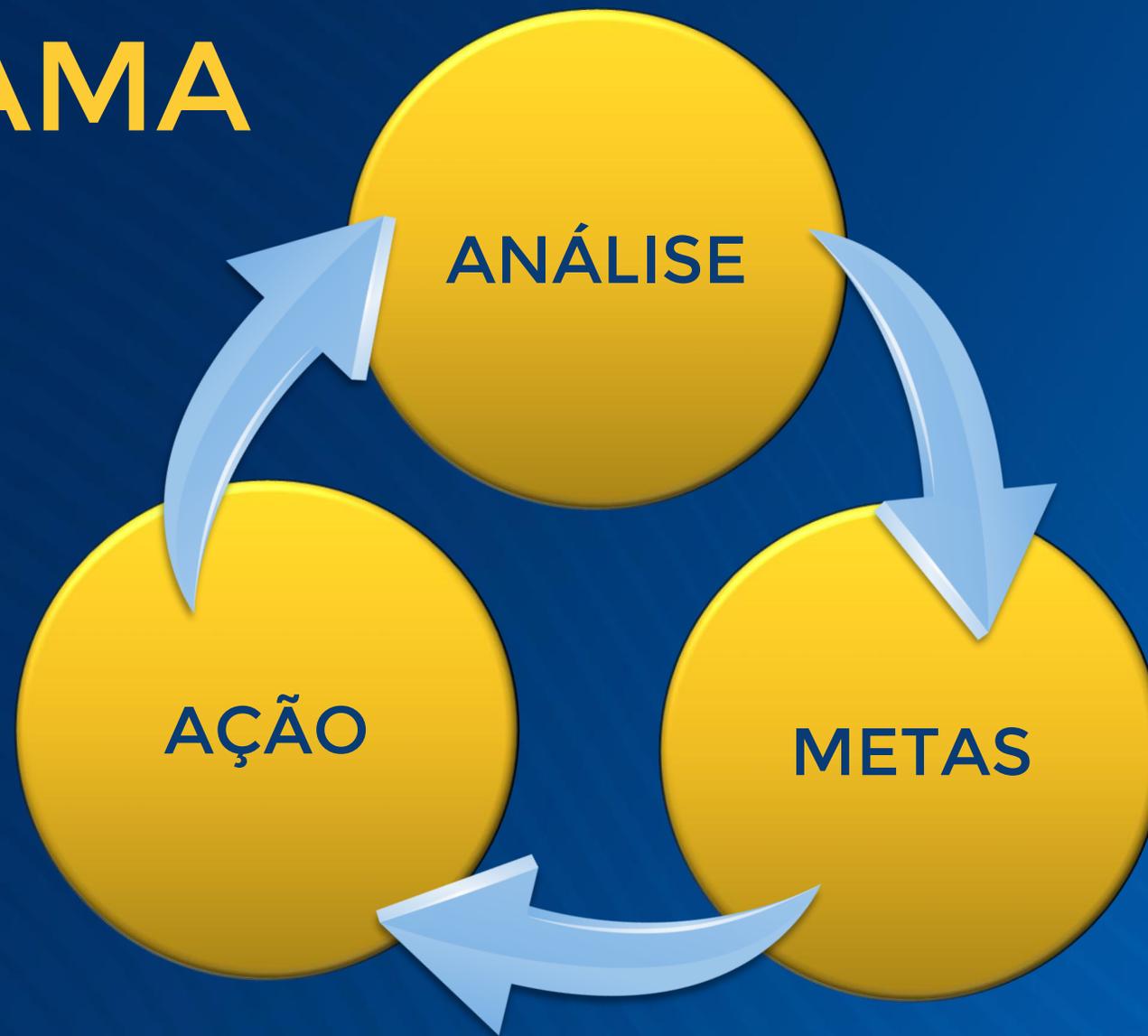


**Se você só está preocupado em “fazer”, pode ter certeza que está criando **uma prisão para si mesmo!****

**O método simples  
que vai revolucionar  
os seus resultados**



# CICLO AMA



# Passo a passo de um planejamento estratégico



# Querem?!





**Materiais Extras**  
Serão liberados ao final

+ **SORTEIO** para quem  
estiver até o fim

# Exercício: Como queremos estar em 2 anos? (dez 2027)

Defina uma meta OUSADA de Faturamento e de Lucro Mensal

...

O que está nos impedindo de alcançar essa meta? Qual(is) nossa maior deficiência hoje?

...

O meu DESAFIO para 2025/26 é:

....

**Toda empresa quer vender  
mais, lucrar mais e ter mais  
clientes**

**Mas isso é consequência de  
outras coisas muito bem feitas**

**+VENDAS +LUCRO**

Consequência

**+CLIENTES +RECOMPRA**

Causa

**MELHORAR  
GESTÃO  
INTERNA**

**MELHORAR A  
COMPETÊNCIA  
DO TIME**

# Quanto de tempo e dinheiro você está investindo aqui?!

Causa

**MELHORAR  
GESTÃO  
INTERNA**

**MELHORAR A  
COMPETÊNCIA  
DO TIME**

# Primeiro passo para uma equipe de alta performance é: **Melhorar sua liderança**





**Quem aqui é sócio do negócio?!**

**Qual a função do sócio?!**



## 4 expectativas base sobre o **SÓCIO**



1. Sócio é locomotiva, não é vagão
2. Sócio sobe a régua
3. Sócio forma futuros sócios
4. Sócio leva para o próximo nível

# “Não sei mais o que fazer”



#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

**O que você responderia  
para ele?**

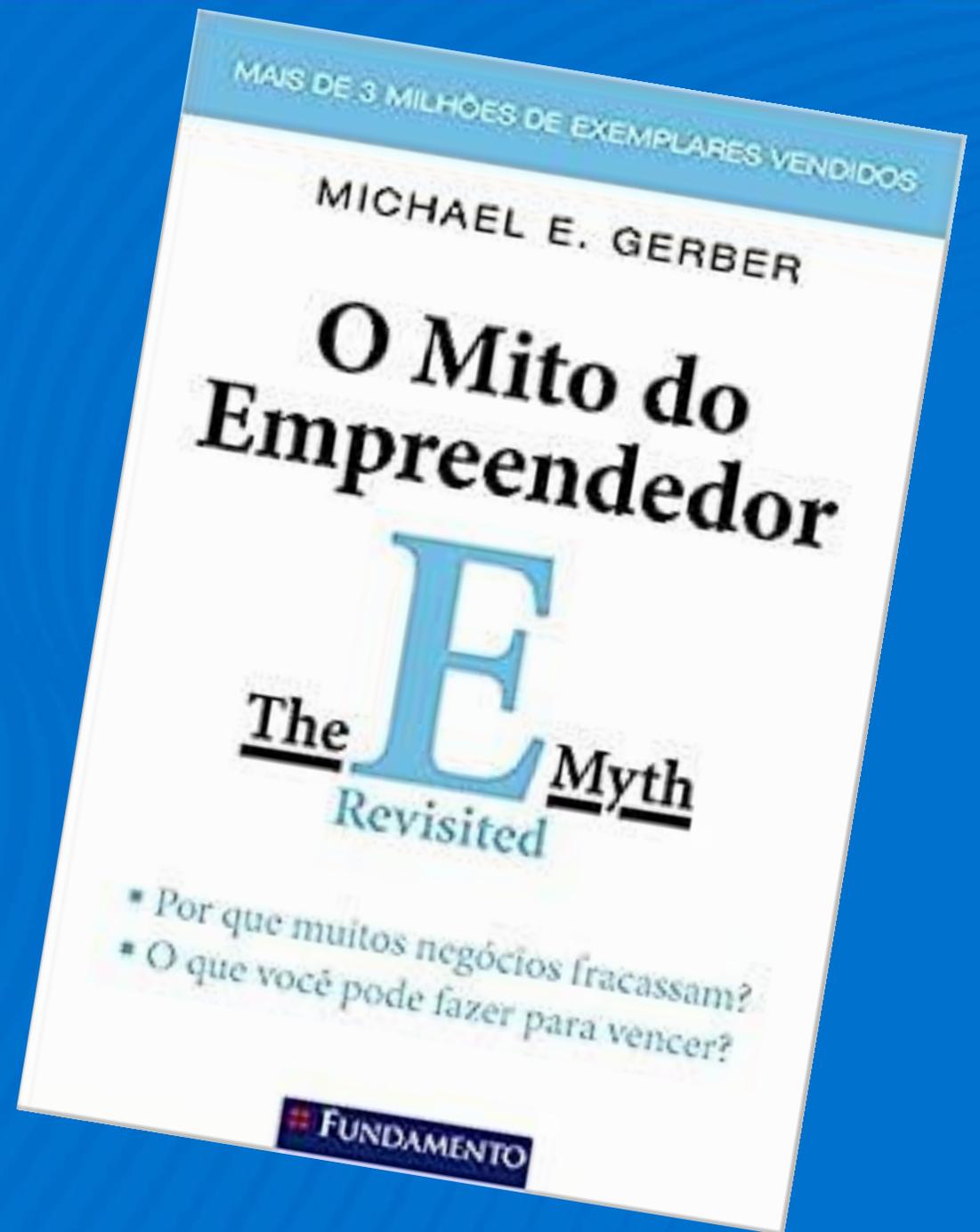
**O que o sócio deve fazer quando ele  
não tem mais nada para fazer?!**

**Mas hoje você vive apagando  
incêndios e não tem tempo  
para o que é importante!**

**E quem não faz o que é  
importante, vive fazendo o que  
é urgente!**

**Para conseguir construir isso, é  
preciso mudar a forma como  
você enxerga a sua empresa**

**“Trabalhe o seu  
negócio e não  
no seu negócio”**



**Um dia de  
treinamento com a  
4blue**

**Agora... Imagina 2!**



#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

Se você...

1) Tem um negócio

2) Que passou da casa de 1 milhão de faturamento/ano

Você está **CONVOCADO** pra participar do melhor treinamento presencial para donos de empresas que querem crescer com mais lucro e organização





**INSIDE**

**BUSINESS**

Gestão e Crescimento



# Vamos mergulhar dentro do seu negócio e sair com um plano pronto para crescer com lucro e organização

1

## Diagnóstico de Gestão

Identificar áreas críticas de melhoria na gestão.

2

## Planejamento Estratégico

Realizar análises profundas e definir metas de ação.

3

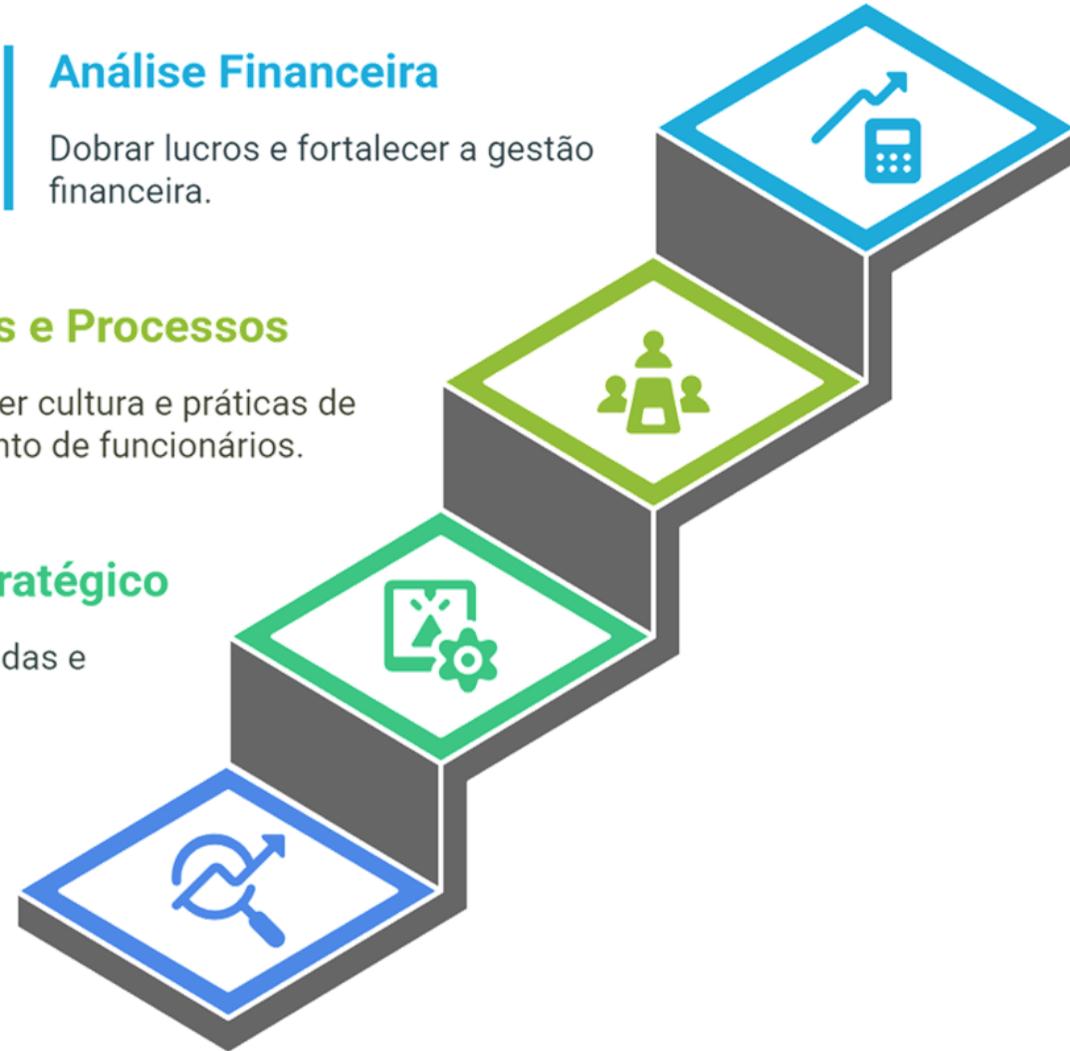
## Pessoas e Processos

Desenvolver cultura e práticas de engajamento de funcionários.

4

## Análise Financeira

Dobrar lucros e fortalecer a gestão financeira.



Quem está se sentindo  
com sorte?!  
Lista de Presença + Sorteio  
de 2 pares de ingresso



**Ao final do encontro de hoje  
e de amanhã sortearemos  
um par de ingressos para o  
Inside Business**

# Reserve a agenda

---

- ✓ Imersão para 100 empresas selecionadas
- ✓ 26 e 27/05
- ✓ São Paulo (SP)
- ✓ Pré-venda com preço especial na próxima semana



## Relembrando:

- Hoje, até as 20h – firme e forte
  - Não teremos nenhuma pausa
- Amanhã, Mentoria e Tira Dúvidas das 13h44h às 16h.

★ Sorteio de 2 pares de ingressos para nosso treinamento presencial ou online sobre Gestão de Pessoas

- Hoje cadastro na lista de presença
- Sorteio ao final da aula de hoje e ao final da mentoria de amanhã

# **O Técnico, o Empreendedor e o Administrador**

# Qual destes TRAVA o crescimento?

- **Técnico:** é você especialista. A parte operacional e técnica que tem dentro de você.
- **Empreendedor:** é você com a visão de crescimento. Buscando crescer o negócio.
- **Administrador:** é você empresário, estrategista e analítico.

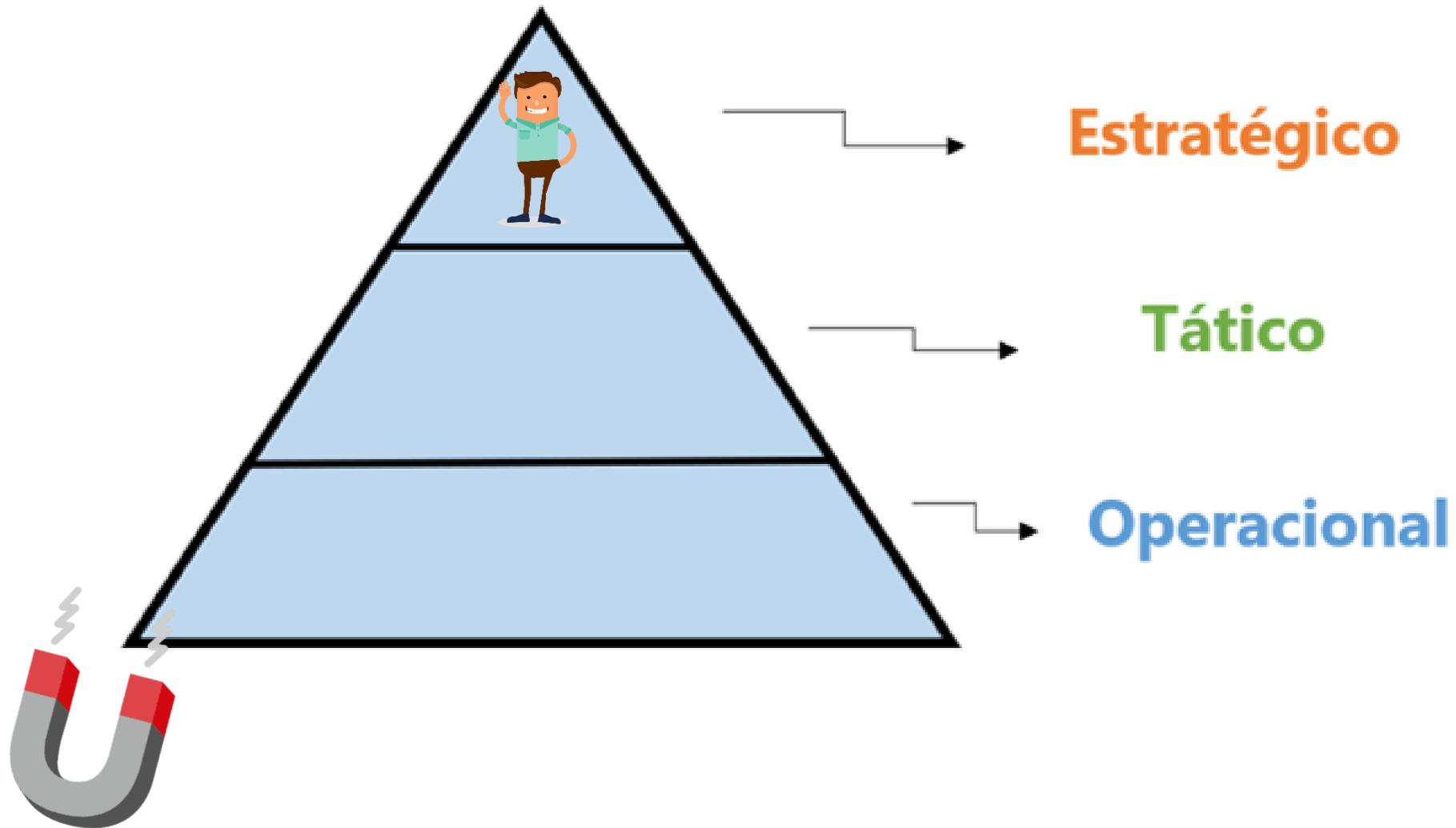
**O técnico se pergunta:  
Qual o trabalho a ser feito?**

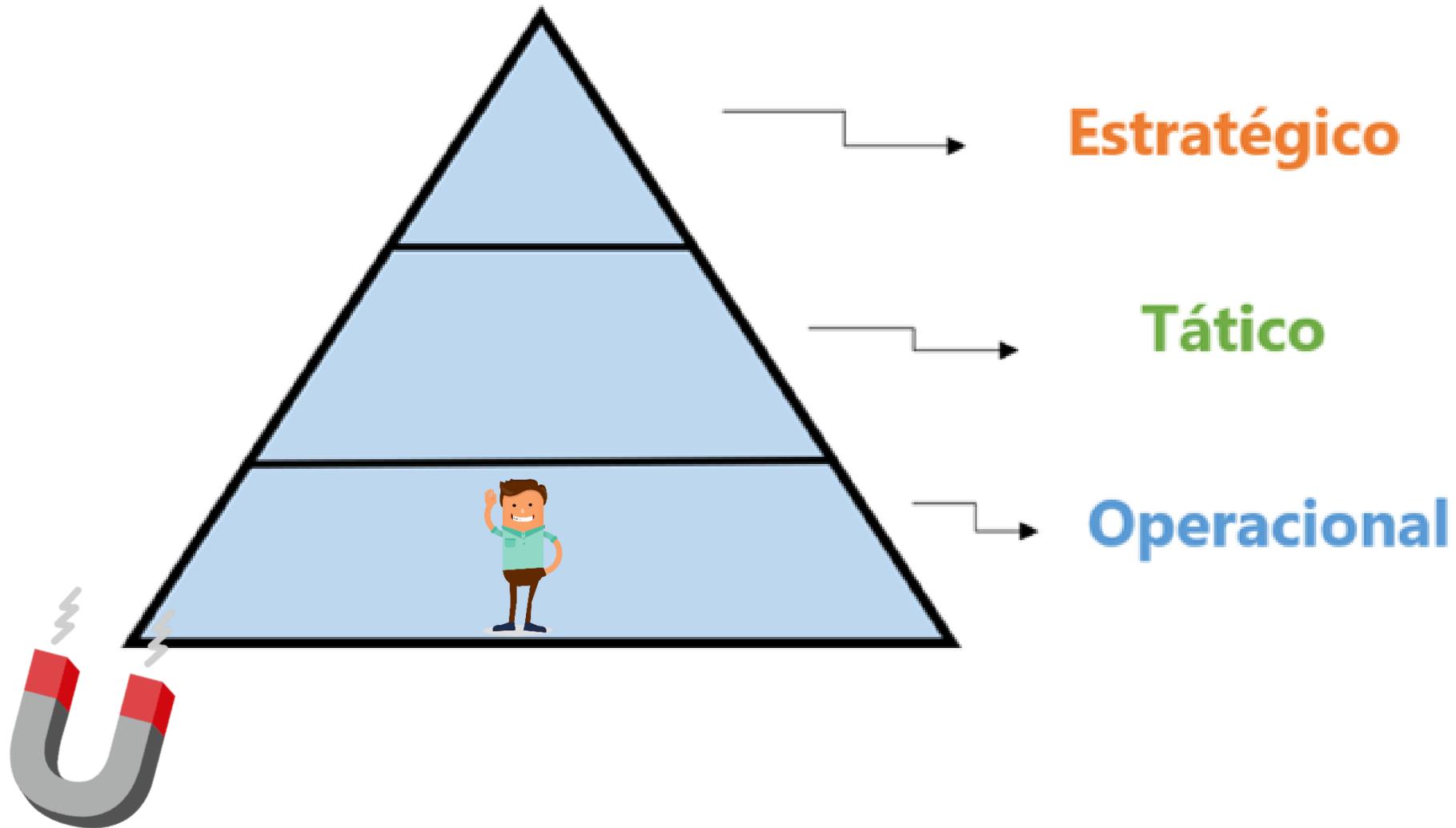
**O empreendedor se pergunta:**  
**Como a empresa deve**  
**funcionar?**

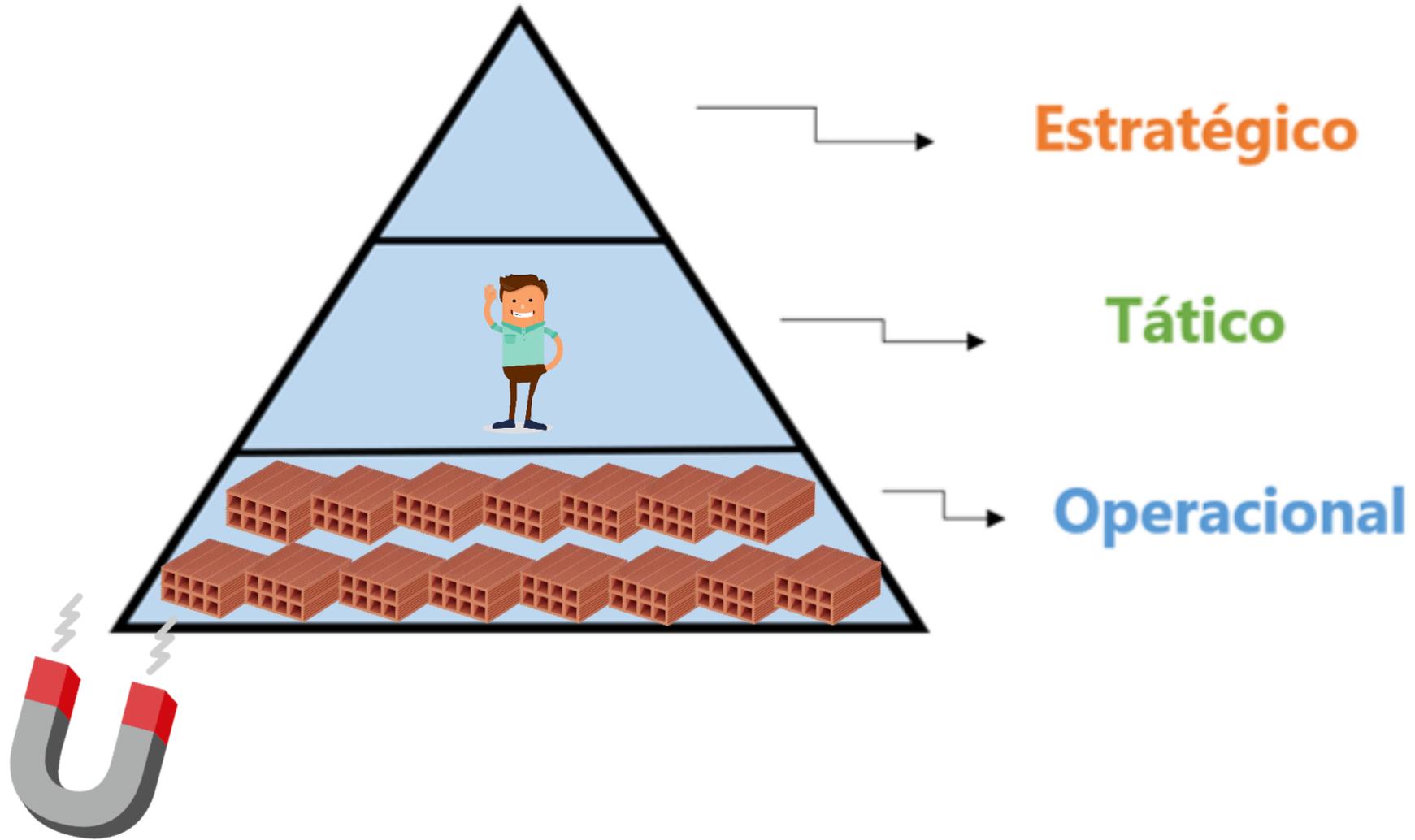
**Enxergue a sua empresa como  
um produto e não como um  
local para ir trabalhar!**

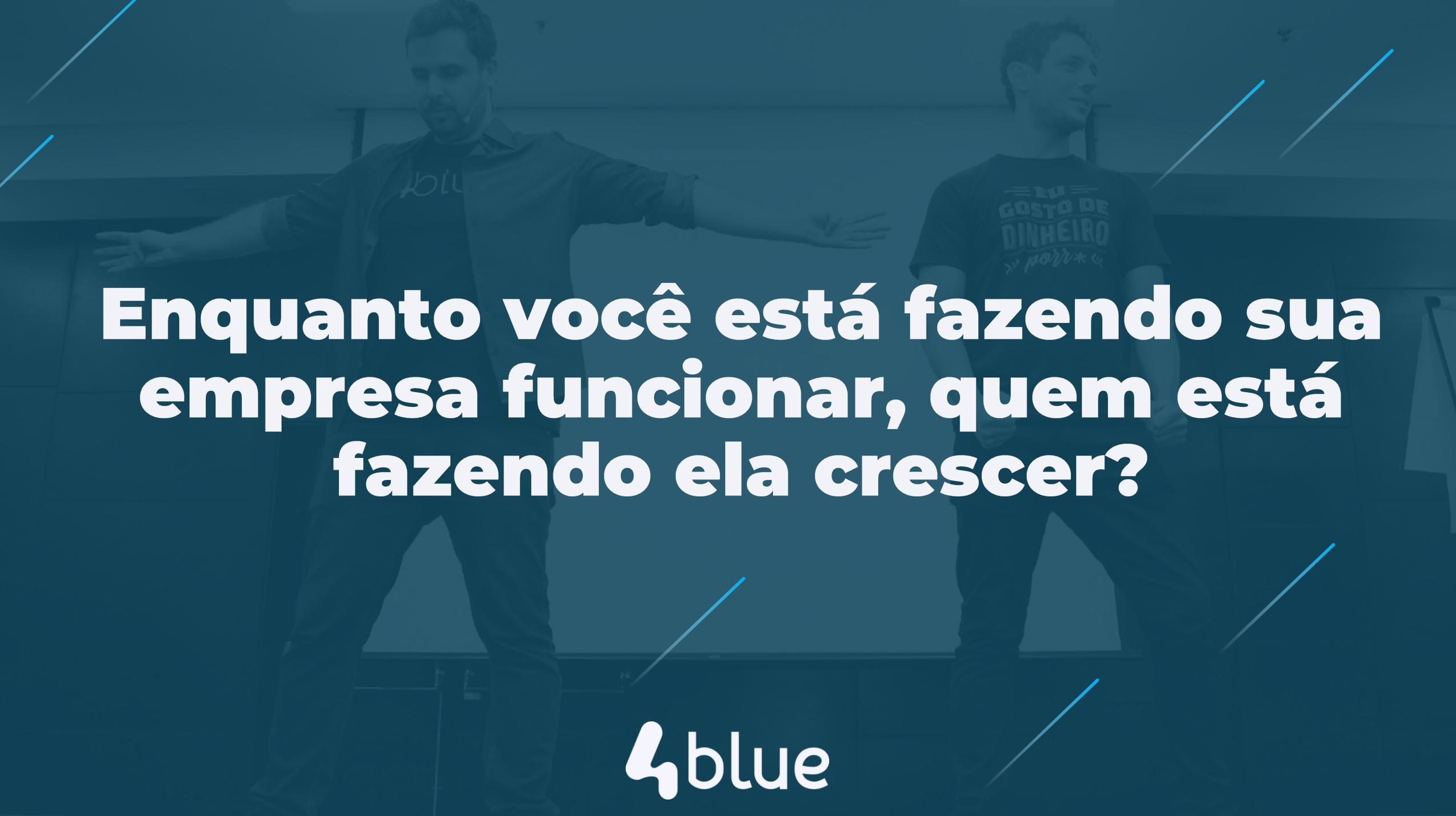
**Se você ama ser e quer continuar  
sendo o “Técnico”,  
só existem 2 opções:**

- 1) Tenha um sócio empreendedor**
- 2) Feche a empresa e vá buscar um  
emprego**



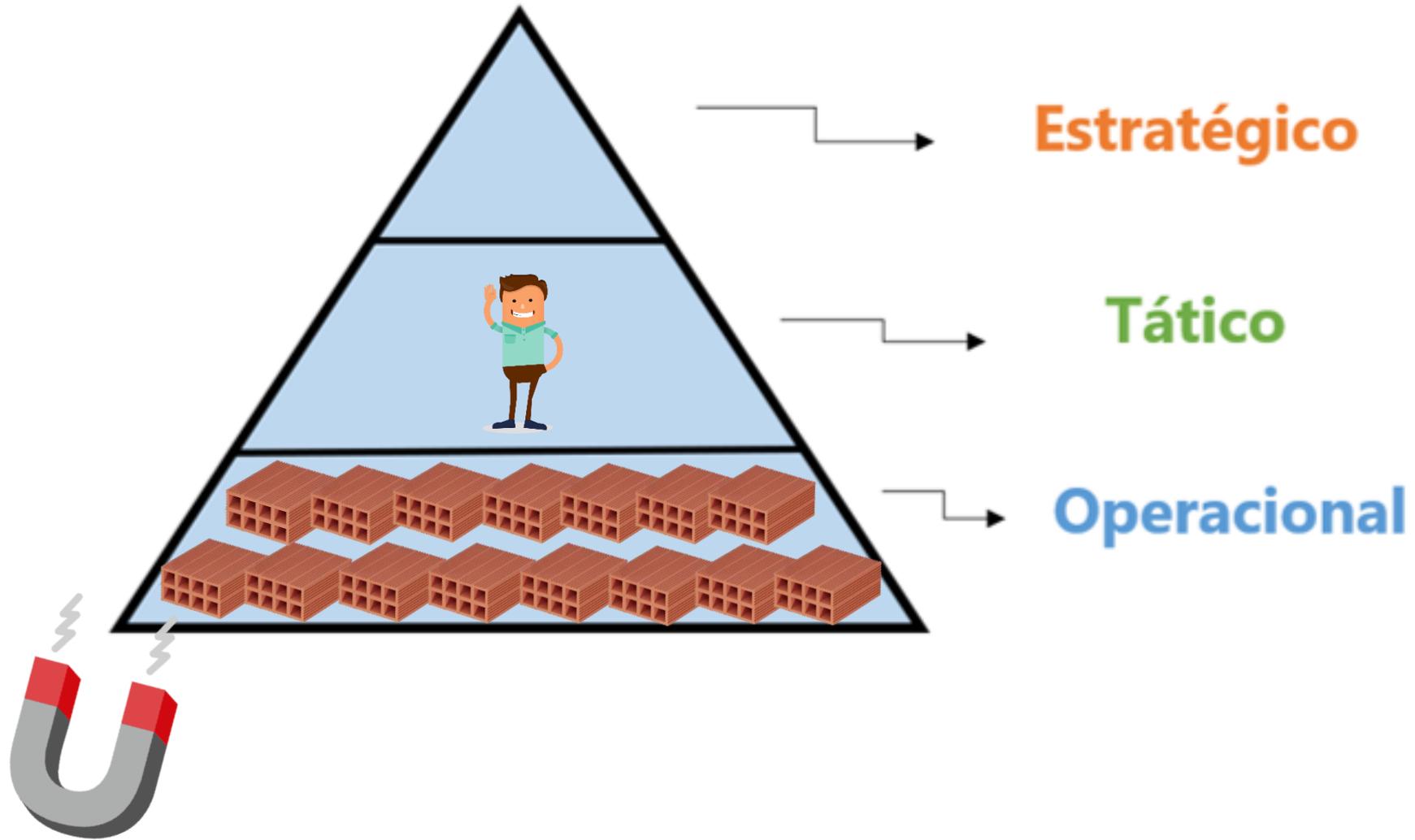


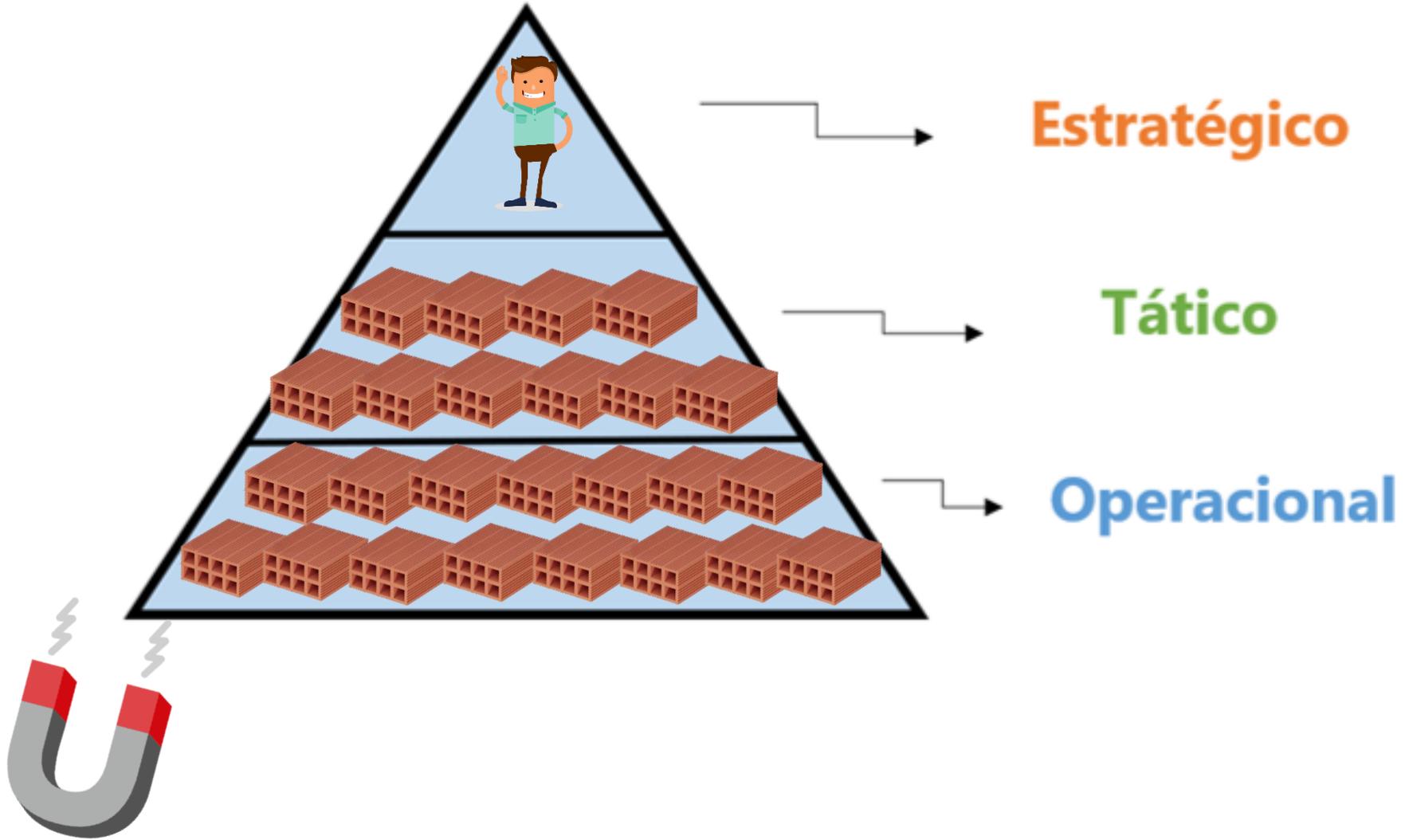


A background image showing two men in a presentation setting. The man on the left is wearing a dark jacket over a black t-shirt with the word 'blue' on it. He has his arms outstretched. The man on the right is wearing a black t-shirt with the text 'GOSTO DE DINHEIRO' and 'blue' on it. The background is a dark blue gradient with some light blue diagonal lines.

**Enquanto você está fazendo sua empresa funcionar, quem está fazendo ela crescer?**

 **blue**





# Evolução das atividades do empreendedor

Fazer de tudo e mais um pouco.

Consegue delegar algumas atividades, mas supervisiona de perto.

Tem processos e sistemas que dispensam a supervisão de perto.

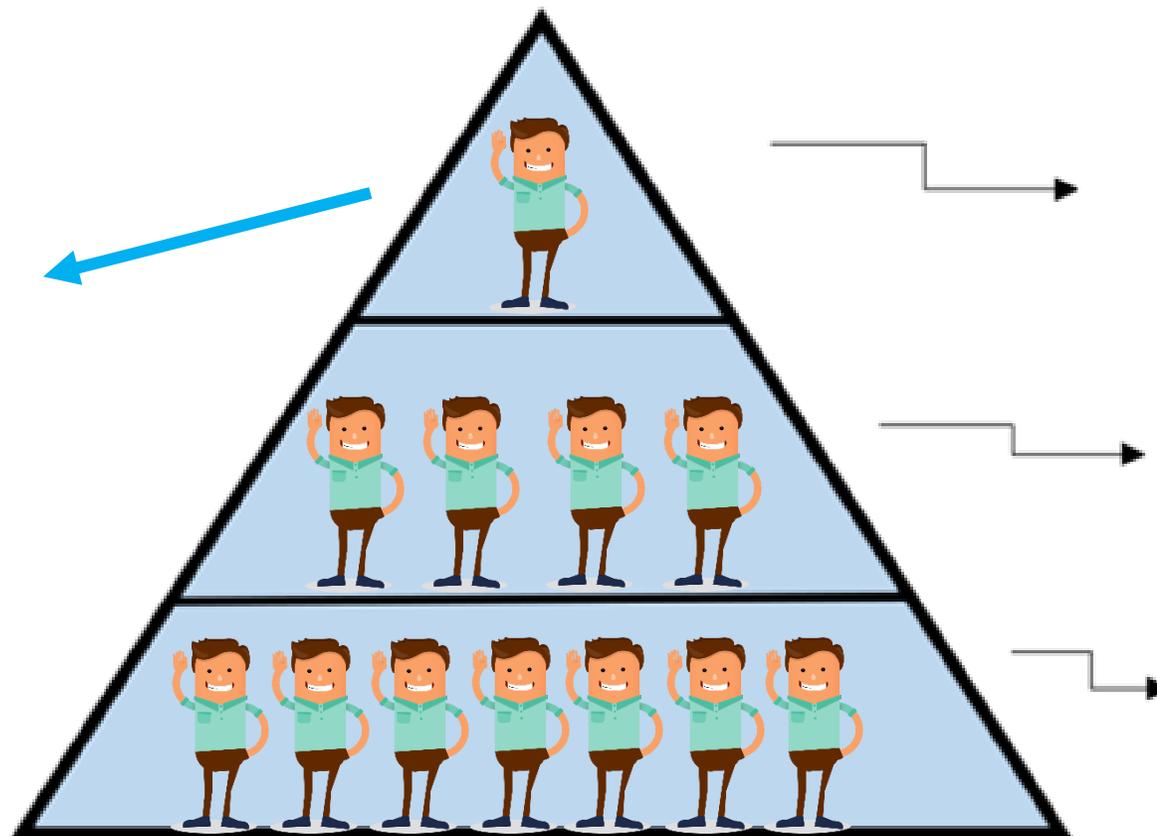
Fica focado nas estratégias e relacionamento com clientes.

A empresa gira sem a presença do dono.



O seu lugar é aqui:

Pensando no  
crescimento da  
empresa



Estratégico

Tático

Operacional



#épossívelsim

## PALESTRANTES GO MAMBERS

Valeska Bruzzi



Geronimo Theml



Marcelo Scandian



Julia Alcantara



Marcos Freitas



Thati Deândhela



Camila Tucunduva



Débora Alcantara



#MáquinaDeLucros





## Mais tempo para...

- Eventos
- Treinamentos
- Networking
- Olhar mais para o seu marketing
- Estratégias de vendas
- Melhorar o seu diferencial
- Estruturar mais indicadores
- Treinar a equipe
- E muito mais...

## 2 elementos para a construção..



- 1º elemento: **Pessoas**

As pessoas certas com as habilidades certas e ocupando os lugares certos.

As pessoas precisam ter clareza de seus papéis

- 2º elemento: **Processos/sistemas**

Uma série de passos que produzem resultados consistentes

Processos que sejam executados pelas pessoas certas

**A falta de crescimento da sua  
empresa está no tempo que  
você não tem!**

# Lei de Parkinson

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

# A melhor forma de criar tempo para focar no Estratégico do Negócio



**Bloqueie horários na sua agenda.**



**A empresa é  
reflexo do  
dono**

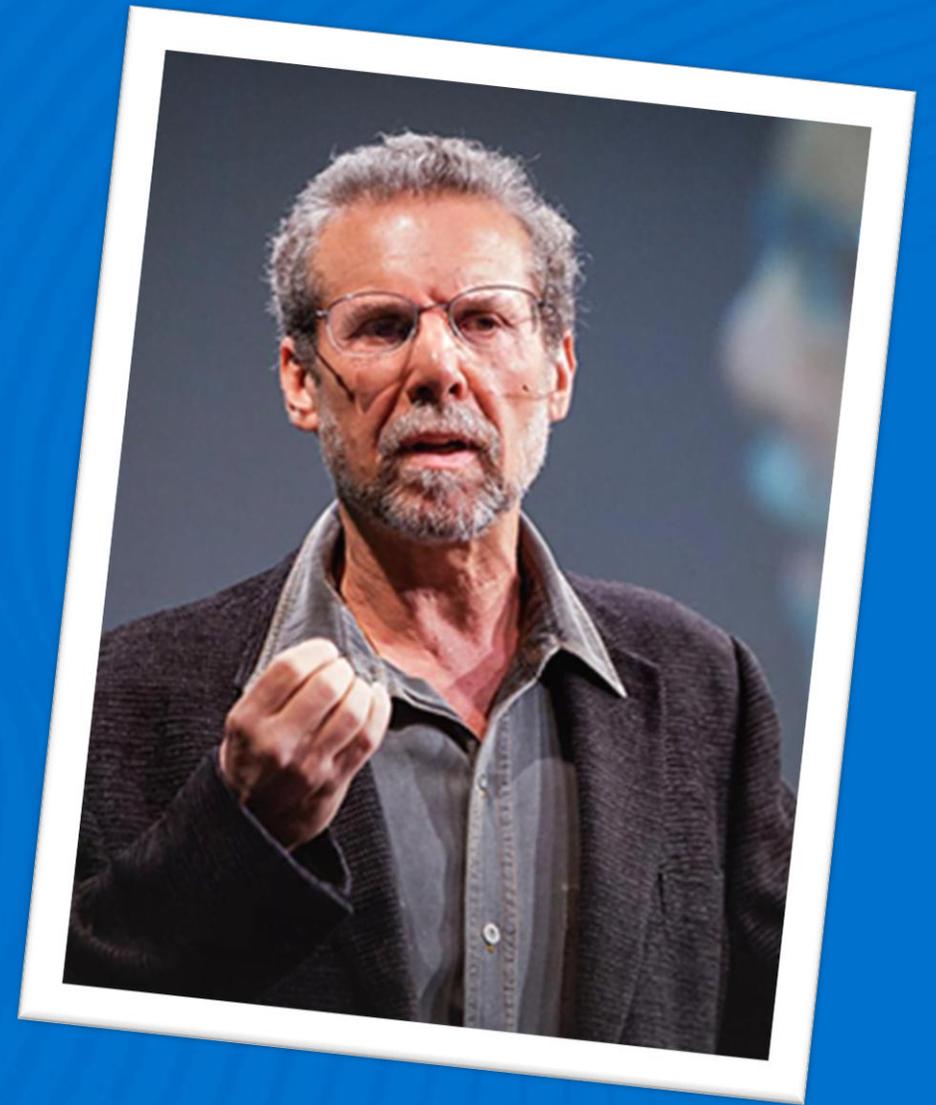
# Primeiro passo para uma equipe de alta performance é: **Melhorar sua liderança**



# Autodiagnóstico

## Os 6 estilos de liderança

Daniel Goleman



# Líder visionário



- São pessoas que tem uma visão de futuro. É o empreendedor
- Passa sua missão e seu propósito para os outros
- São verdadeiros vendedores de sonhos
- Dá feedbacks sempre olhando como o que a pessoa está fazendo se encaixa na visão de futuro

# Líder visionário



## Pontos falhos:

- Por conta de seus altos padrões e sua visão, é preciso tomar cuidado para traduzir o sonho para ações de curto prazo.
- Tomar cuidado para não se tornar um dominador e minar a equipe

## Momentos de usar:

- Sempre que for delegar uma tarefa
- Sempre que for vender um novo projeto para a equipe
- Manter as pessoas engajadas rumo aos objetivos da empresa

# Líder **afiliativo**

- São “mãezonas” e “paizões”
- **As pessoas vem em primeiro lugar**
- Esforça-se para manter todo mundo contente e em harmonia
- Forte tendência de dar só feedbacks positivos, o que causa forte sensação de pertencimento e recompensa nas pessoas

# Líder afiliativo



## Pontos falhos:

- O uso excessivo de elogios pode passar a mensagem que a mediocridade é tolerada.

## Momentos de usar:

- Se colocar no lugar do outro para entender a situação
- Ouvir as pessoas na hora de tomar uma decisão

# Líder democrático



- Valoriza muito a opinião das outras pessoas
- Por valorizar a opinião das outras pessoas, cria um grande senso de pertencimento
- Forte tendência de dar feedbacks construtivos, participativos e orientado para o desenvolvimento da equipe
- O valor dele é construir com as outras pessoas

# Líder democrático



## Pontos falhos:

- Ter reuniões com discussões incessantes sem chegarem a um caminho específico. Demora para tomar decisões.

## Momentos de usar:

- Momentos de brainstorming
- Criar senso de pertencimento na equipe mostrando que valoriza a opinião de todos
- Quando você precisa tomar uma decisão e não sabe o que decidir.

## Líder **marcador de ritmo**

- Ele tem padrões elevados, pois espera que as coisas sejam feitas no mesmo nível que ele faria
- Mede os outros com a própria régua e microgerencia
- Normalmente se abstém de feedback construtivo
- Obcecado por fazer as coisas melhor e mais rápido e quer que todos a sua volta façam também
- Mede os outros com a própria régua

# Líder **marcador de ritmo**

## Pontos falhos:

- Destrói o clima da empresa
- Ninguém sabe fazer as coisas sem eles
- Passa a mensagem de não confiar na equipe

## Momentos de usar:

- Quando é preciso resolver algo de forma rápida
- Quando está com um prazo apertado (exemplo: alguma situação que impacte o cliente e precisa ser resolvido para ontem).

# Líder **coercivo**



- É aquela pessoa que coage, sendo direta e reta
- É o tipo de líder que leva tudo a ferro e fogo
- No feedback, normalmente é mais crítico e focado nos erros e falhas dos membros da equipe.
- Abordagem punitiva e aponta problemas
- Tem que ser do jeito dele

# Líder **coercivo**

## Pontos falhos:

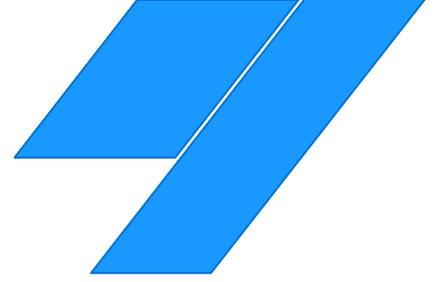
- Pode causar medo nas pessoas e sensação de desrespeito
- Não consegue motivar as pessoas

## Momentos de usar:

- Ele tem poder de romper hábitos antigos
- Você precisa ser mais incisivo em algumas situações
- Situações que requerem uma mudança rápida



## Líder coach



- Dá desafios na medida certa
- Ele questiona a todo tempo
- Não dá todas as respostas
- Implante a cultura do questionamento
- Traga sempre o foco para a solução
- Dedica tempo para desenvolver as pessoas





## **Líder coach**



**Ponto de atenção:**

**Para funcionar, é preciso ter uma equipe treinável que esteja aberta a se desenvolver.**

**Isso envolve: Contratar as pessoas certas e ter uma cultura de alta performance dentro da empresa**



**“Quanto mais você faz, menos  
as pessoas fazem.  
Quanto menos as pessoas  
fazem, mais você tem que  
fazer”**

**Aprenda a fazer as pessoas  
pensarem antes de dar a  
resposta!**

**Que tipo de líder você é?**



VOCÊ  
USARÁ  
TODOS OS  
ESTILOS

**Os dois estilos que farão a sua empresa ser mais autônoma e que você deve usar na maior parte do tempo é o **visionário** e o **coaching****

# 4 funções do líder ideal

Estratégico  
(visionário)

Projetizador

Treinador de  
pessoas  
(coaching)

Sistematizador

# Porque essas 4 funções são importantes?



- O **estratégico** vai olhar para o futuro
- O **projetizador** vai transformar a visão de futuro em um caminho de curto / médio prazo para chegar até lá.
- O **treinador** vai desenvolver as pessoas para ajudá-lo a chegar lá (não é possível fazer nada grande sozinho)
- O **sistematizador** vai construir uma empresa que não dependa dele e à medida que empresa cresce, mais fácil fica o trabalho.



**A função do líder não é fazer**



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



**MAS É MUITO  
DIFÍCIL!!!!!!**



**BEM VINDO(A) A  
PROFISSÃO MAIS  
DIFÍCIL DO MUNDO**

**:)**

**“NÃO EXISTEM  
EQUIPES RUINS, SÓ  
LÍDERES RUINS”**

Leif Babin

**Sem liderança certa, sem  
equipe certa**

**O segundo passo para uma equipe de alta performance é:**

**Estar rodeado das PESSOAS CERTAS**



# 4 tipos de pessoas

**Colaboradores**

**Sócios**

**Comunidade  
(mastermind)**

**Mentores**

# 4 tipos de pessoas

**Colaboradores**

**Já vamos falar**

**Sócios**

**Já falamos**

**Comunidade  
(mastermind)**

**Mentores**

**Empreender já é  
naturalmente difícil.  
Querer fazer isso sem  
ajuda, torna o difícil  
praticamente impossível**

**Você precisa de mentores.**

**E se possível, mentores que te conectem com uma comunidade**

**Toda pessoa extremamente  
rica que eu já conheci teve um  
mentor em algum momento  
da vida**

**R\$ 347.306,11**

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

# Nosso histórico de faturamento

- 2010 >> R\$1.959,00/mês
- 2012 >> R\$5.744,00/mês
- 2014 >> R\$18.599,00/mês
- 2016 >> R\$32.322,00/mês
- 2017 >> R\$84.345,00/mês
- 2018 >> R\$275.122,00/mês
- 2021 >> R\$901.544,00/mês
- 2023 >> R\$ 1.137.140,00/mês
- 2024 >> R\$ 1.224.857,00/mês

Mentoria



**TENHA MENTORES!**



TENHA **BONS** MENTORES!

# R\$ 8.500/mês para um Consultor Financeiro

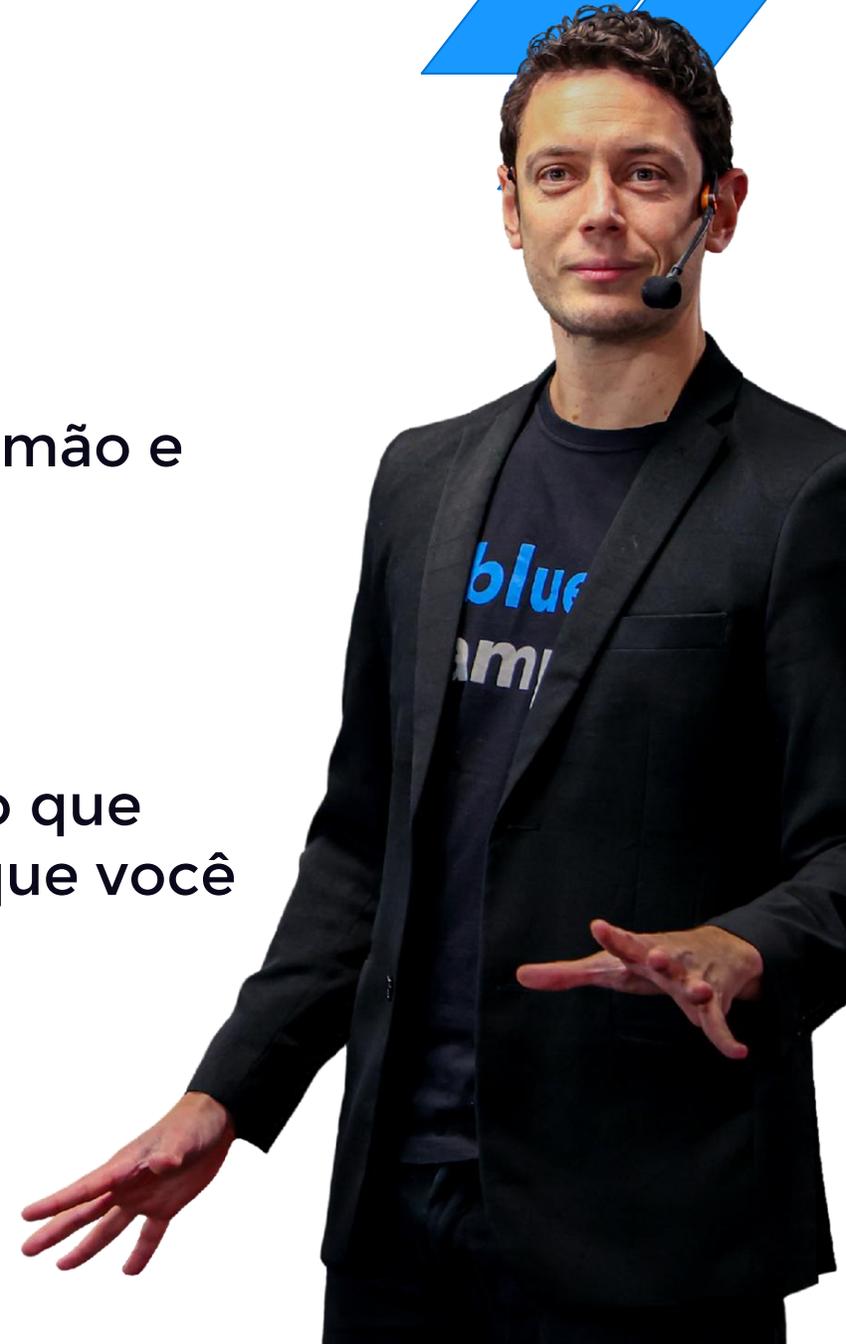
Era um treinamento presencial de 3 dias...

Na metade do segundo dia um empresário levanta a mão e pede pra falar...

- Acabei de reduzir 102 mil reais de custo no ano..

Uau!! Como assim? Compartilha com a gente!

- Rescindi o contrato com o meu consultor financeiro que está há 4 meses e não me mostrou nem metade do que você ensinou em um dia e meio de treinamento...



The image shows two men in the foreground, both with their arms raised and mouths open as if cheering or shouting. They are wearing dark clothing. The background is a blurred conference or event space with other people seated at tables. Several text overlays are present: 'OVER' at the top center, 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!' in the upper middle, and a graphic with 'CONHECIMENTO + Ação = RESULTADO' on the left. A large text overlay at the bottom reads 'TENHA BONS MENTORES! E que, de preferência, te conectem com uma comunidade'.

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



---

**#ÉPossívelSim**  
**#MáquinaDeLucros**

---

**Quanto você está perdendo por  
tentar fazer tudo sozinho?!**



**Máquina de Lucros:** o Programa de Desenvolvimento de negócios onde você encontra **TUDO** o que precisa pra ter uma empresa **Máquina de Lucros.**

# 4 tipos de pessoas

**Colaboradores**

**Sócios**

**Comunidade  
(mastermind)**

**Mentores**

**“Ain, é muito difícil achar bons profissionais pra trabalhar”**

**90% dos  
problemas  
serão  
resolvidos...**



# 1) Clareza da cultura: 5 Elementos Chave



1. Missão
2. Sonho Grande (Visão)
3. Valores
4. O que não toleramos
5. Políticas de Gestão

ESTRELA GUIA (PARA ONDE ESTAMOS INDO, QUAL O NOSSO PLANO E NOSSO PROPÓSITO)

COMO SERÁ NOSSA POSTURA PARA CONSEGUIR ALVANÇAR O PLANO DE LONGO PRAZO

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

**Peter Drucker**

**Sem cultura forte, sem  
equipe forte.**

**Sem equipe forte, sem  
empresa forte.**

# Código de Cultura da 4blue

PRIME  
CULTURA  
LIDERANÇA

## O CÓDIGO DE CULTURA DA 4BLUE

**ESSE CÓDIGO É DISPONIBILIZADO PARA TODOS OS NOSSOS COLABORADORES, ONDE TEM UM ACESSO FÁCIL DE SER ENCONTRADO. ALÉM DISSO, ELE É APRESENTADO NA INTEGRAÇÃO DA EMPRESA, QUANDO UM NOVO COLABORADOR ENTRA**

Temos uma cultura extraordinária. E nos orgulhamos dela. Nós nos importamos de verdade com as pessoas. E isso pode ser visto em cada palavra. Em cada gesto. Isso nos torna únicos.

Quem entra para nossa equipe sente essa cultura na atmosfera. Isso porque nós acreditamos e vivemos um propósito forte. Autêntico.

Queremos transformar e - mais do que isso - impulsionar a vida do empresário, especialmente daquele que tem uma pequena e média empresa.

E isso não é da boca para fora. É nosso verdadeiro norte.

Temos um caminho para realmente viver esse propósito. Queremos criar um ecossistema de soluções que sejam capazes de enriquecer o mundo! **Ser a maior empresa brasileira de soluções em gestão para empresários - SONHO GRANDE**

Nossa **MISSÃO** é criar um mundo onde empreender vale a pena  
Nossa **VISÃO** é ser um divisor de águas na vida dos empresários, suas famílias e colaboradores

Mas não é só isso: queremos verdadeiramente despertar propósitos nos nossos clientes. Queremos que eles mesmos sejam capazes de transformar o mundo, começando pela sua própria comunidade, pela sua própria vida.

E, para que nosso cliente "chegue lá", nós (**POLÍTICA DE GESTÃO**):

- incentivamos cada colaborador/a a ser sua melhor versão pra atingir resultados
- nos esforçamos para tornar simples e impactar mais
- mantemos apenas pessoas altamente eficazes
- incentivamos todos a tomar decisões de forma autônoma
- somos realmente sinceros/as uns com os outros
- nos importamos de verdade com as pessoas

O ponto central que sustenta nossa cultura são as pessoas. Pessoas do bem, altruístas, colaborativas e com sede de superação contínua, que querem vencer.

Pessoas extraordinárias com uma mentalidade forte. É essa filosofia que nos torna uma empresa mais criativa, leve, divertida, colaborativa, apaixonada por ajudar.

**Última chamada:**  
Lista de Presença + Sorteio  
de 2 pares de ingresso



## **2) Clareza das expectativas: O que espero de cada um aqui dentro?**



- “A minha expectativa sobre o seu trabalho é”
- Quais são o conjunto de comportamentos esperados? (código de cultura)
- Ter um Job Description para cada cargo dentro da sua empresa. (Quais são os entregáveis essenciais da vaga?)
- Como espero que você se desenvolva?
- Comunicação clara, sem chance de gerar interpretação errada



**Sem um código de cultura e sem uma descrição de cargos, você vai dar feedback com base no que?**



**Todo santo mês vou avaliar o  
quanto as pessoas estão  
alinhadas com a cultura e  
estão entregando o que foram  
contratadas para entregar**

### 3) Cultura de feedback

- Deixe claro desde o início a Cultura de Feedback
- Feedback é todo santo dia
- Feedbacks de correção e de reforço positivo
- Tenha reuniões “formais” de feedbacks para avaliar a performance de cada um
  - Periodicidade máxima: trimestral
- Esteja aberto também a receber feedback

**Sem uma cultura de feedback,  
a sua equipe a sua empresa os  
mesmos erros continuarão  
acontecendo para sempre**

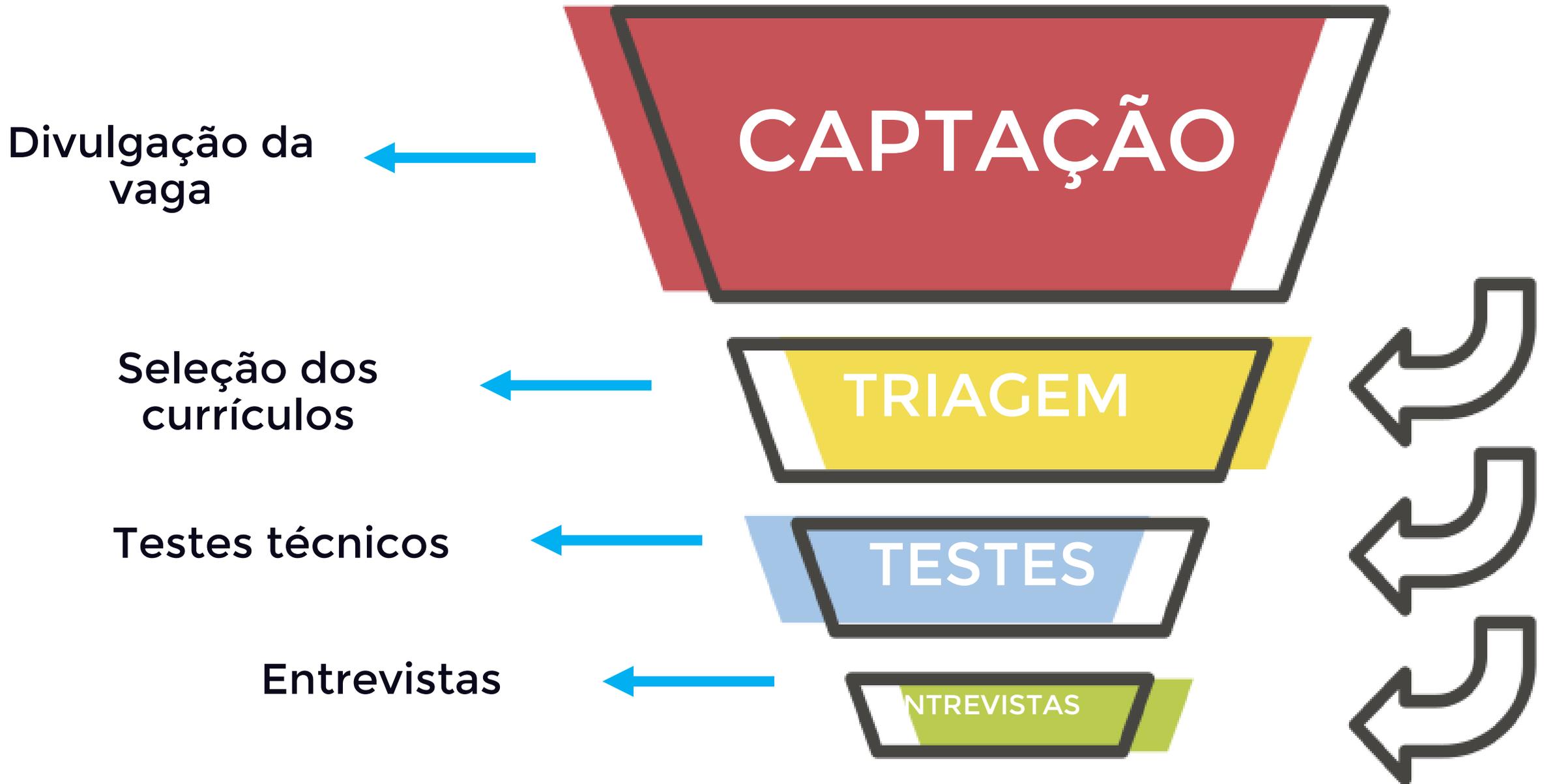
AS DECISÕES DIFÍCEIS  
GERALMENTE SÃO AS  
QUE MAIS COMPENSAM

**#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros**

**Primeiro, quero agradecer muito vocês dois.**

Mas de nada adianta eu ter  
uma **Cultura** forte, ter **Clareza**  
**das Expectativas** e uma  
**Cultura de Feedback** se eu só  
contratar **profissionais ruins**

**Para isso, é preciso ter um  
processo seletivo realmente  
seletivo**



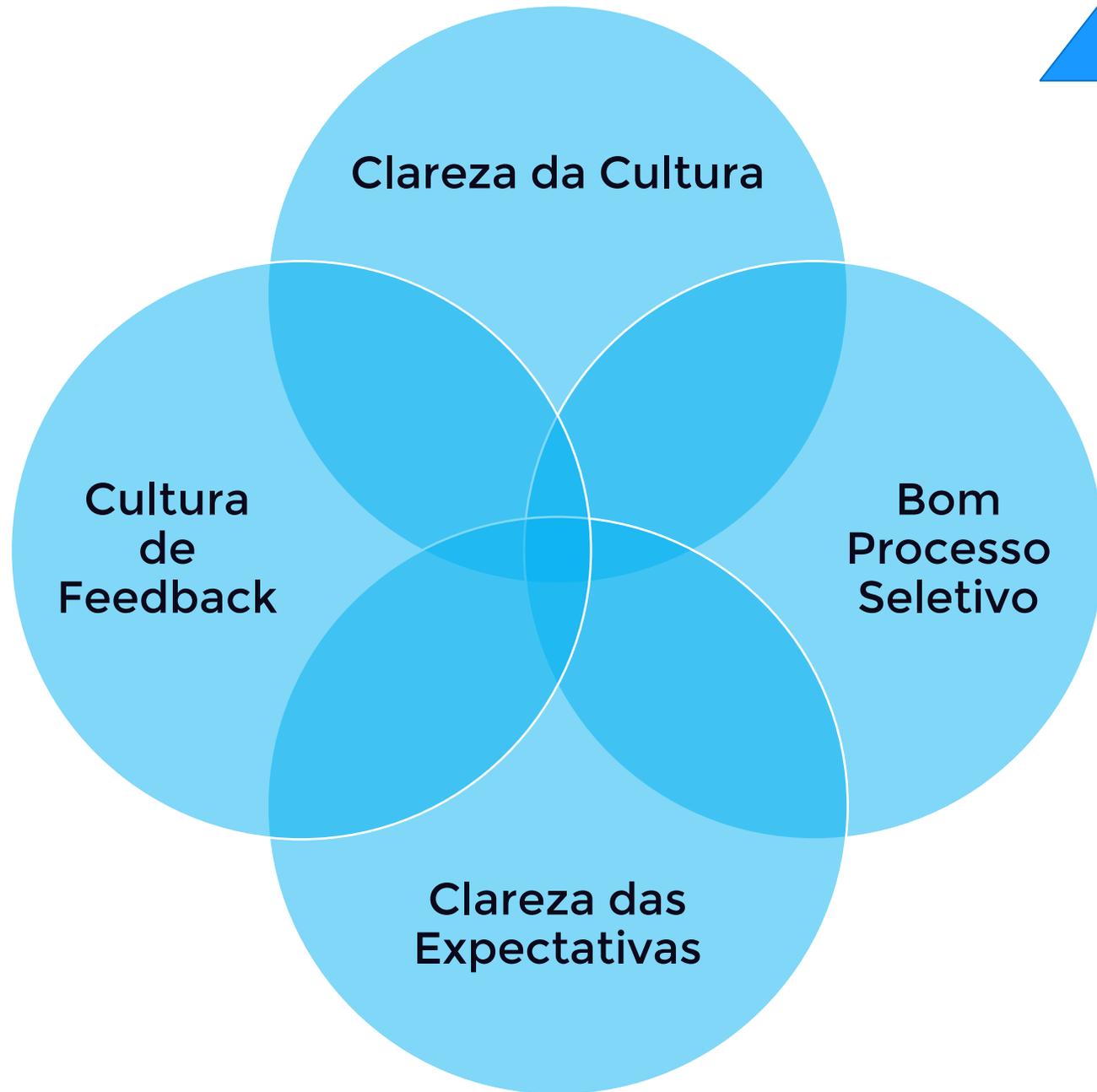
## 4) Processo seletivo

- É preciso ter muitas opções de escolha
- É preciso ter, **NO MÍNIMO**, 2 etapas de filtro
- É preciso aplicar testes técnicos para conhecer as habilidades do candidato
- É preciso aplicar testes de perfil para saber se o perfil do candidato é o ideal para a vaga
- É preciso fazer uma entrevista inteligente, com as perguntas certas, para ver se o candidato é realmente ideal e tem conexão com a cultura da empresa.
- É preciso testar se o candidato é treinável

**“Se for muito fácil para o candidato entrar na sua empresa, pode apostar que vai ser muito fácil de sair também”**

**Renan Kaminski**

**90% dos  
problemas serão  
resolvidos...  
Porém a maioria  
das empresas  
não tem nada  
disso.**



**Mas tudo isso só se sustenta com**  
**treinamento capacitação**  
**constante da equipe**

**Você quer uma Equipe de Alta Performance, mas você investe no treinamento da sua equipe?!**

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

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

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

**“Ahh, eu só vou  
fazer isso  
quando eu for  
promovido”**



## 5) Capacitação constante da equipe

- Mentorias para ajudar a destravar o futuro
- Treinamentos todo santo mês para colaboradores
- Pequenos treinamentos diários
- Feedbacks contantes

**“Eu não vou ficar investindo tempo e dinheiro num colaborador que amanhã pode ir embora por causa de 100 reais a mais”**

Seu maior problema é justamente você não fazer esse investimento na capacitação e ele ficar!



Rápido exercício para amarrar tudo:

# Vamos ver o quão próximo sua Empresa e Equipe estão próximos da **Alta Performance**



# Autoavaliação: sua empresa está no caminho da Alta Performance?

São 7 grandes tópicos.

Avalie-se com uma nota de 1 a 4

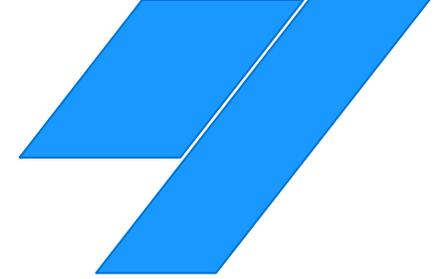
1 = péssimo

2 = ruim

3 = bom

4 = muito bom

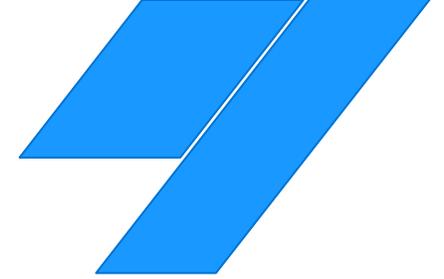
# O que você precisa para atingir as metas e fazer a sua empresa crescer?



## I - Tem que formar líderes

- Você tem desenvolvido as suas habilidades de liderança nos últimos meses?
- Você está preparando ativamente futuros líderes na sua empresa para que tudo não dependa de você?
- A liderança da sua empresa recebe treinamentos contantes sobre inteligência emocional, como gerenciar melhor as pessoas, projetos e criar processos?

# O que você precisa para atingir as metas e fazer a sua empresa crescer?

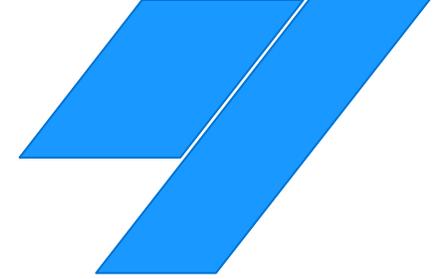


## 2 - Contratar certo

- Você tem clareza de quem precisa contratar? (perfil comportamental, habilidades técnicas, etc)
- Você tem um processo seletivo realmente seletivo ou apenas contrata qualquer um porque é o que tem para hoje?
- Quando a pessoa entra na sua empresa, ela passa por um processo rigoroso de treinamento e você deixa claro que o espera dela e como ela será avaliada?



# O que você precisa para atingir as metas e fazer a sua empresa crescer?

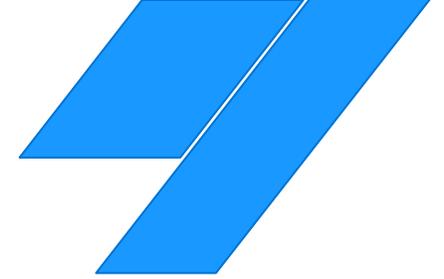


## 3 - Clareza

- Você tem total clareza de quais são os objetivos e metas da empresa, de onde vocês querem chegar, que tamanho querem chegar, etc?
- Existe a clareza do conjunto de comportamentos esperados dentro da empresa? (código de cultura)
- Existe clareza do que espero de cada colaborador em termos de entrega? Eu sei e todos sabem claramente quais suas funções e o que precisam entregar?



# O que você precisa para atingir as metas e fazer a sua empresa crescer?



## 4 – Cultura de alta performance

- Quando você se ausenta da empresa, as pessoas se comportam da mesma forma como se estivessem na sua frente?
- As pessoas sentem orgulho de trabalhar na sua empresa e você sente que a cultura mantém as pessoas engajadas
- Você demite rapidamente as pessoas que não tem aderência com a sua cultura, mesmo que elas sejam ótimos profissionais.
- Existe uma cultura disseminada de excelência e melhoria contínua?

**QUAL SUA NOTA?**



**Toda empresa tem uma cultura forte.**

**Se você disse “não” para as perguntas anteriores, é bem provável que dentro da sua empresa haja a cultura da reclamação, da fofoca e do mimimi**

# O que você precisa para atingir as metas e fazer a sua empresa crescer?

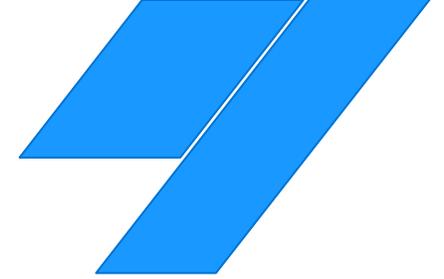


## 5 – Pague além do salário

- Você premia a sua equipe pelos bons resultados da empresa? (Em forma de participação nos lucros, bônus, comissionamento, partership,etc)
- Você tem incentivos e benefícios para tonar a vida do seu colaborador mais fácil para que assim ele torne a vida do cliente mais fácil?
- Você paga salário emocional para a sua equipe? (mimos, pequenos presentes, almoçar junto, folga no aniversário, etc)

**QUAL SUA NOTA?**

# O que você precisa para atingir as metas e fazer a sua empresa crescer?



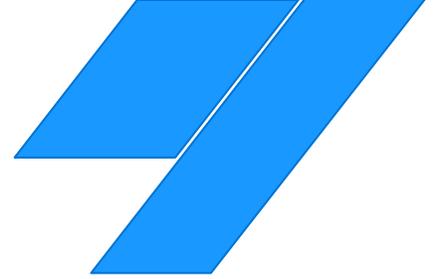
## 6 – Dê treinamento constante

- Você dá “pequenos treinamentos” todos os dias para os colaboradores em forma de feedback?
- Você dá treinamentos técnicos e comportamentais para os colaboradores todo santo mês? (talvez trazendo alguém de fora ou internamente mesmo)
- Você tem planos de desenvolvimento para cada colaborador e dá a ele os recursos necessários para se desenvolver? (acesso a cursos, livros, etc)

**QUAL SUA NOTA?**



# O que você precisa para atingir as metas e fazer a sua empresa crescer?



## 7 – Crie processos e sistemas (não dependa da genialidade das pessoas)

- Você tem checklists / passo a passo para todas as principais atividades da empresa?
- Você cria experiências previsíveis e constantemente para os seus clientes? (todo o seu sucesso de atendimento está em um checklist)
- Você tem treinamentos internos prontos para agilizar a performance de um colaborador recém contratado?

**QUAL SUA NOTA?**

# SOME SUA PONTUAÇÃO

Como atingir Alta Performance para bater as metas e fazer a sua empresa crescer?

- Tem que formar líderes
- Contratar certo
- Clareza
- Cultura de alta performance
- Pague além do salário
- Dê treinamento constante
- Crie processos e sistemas





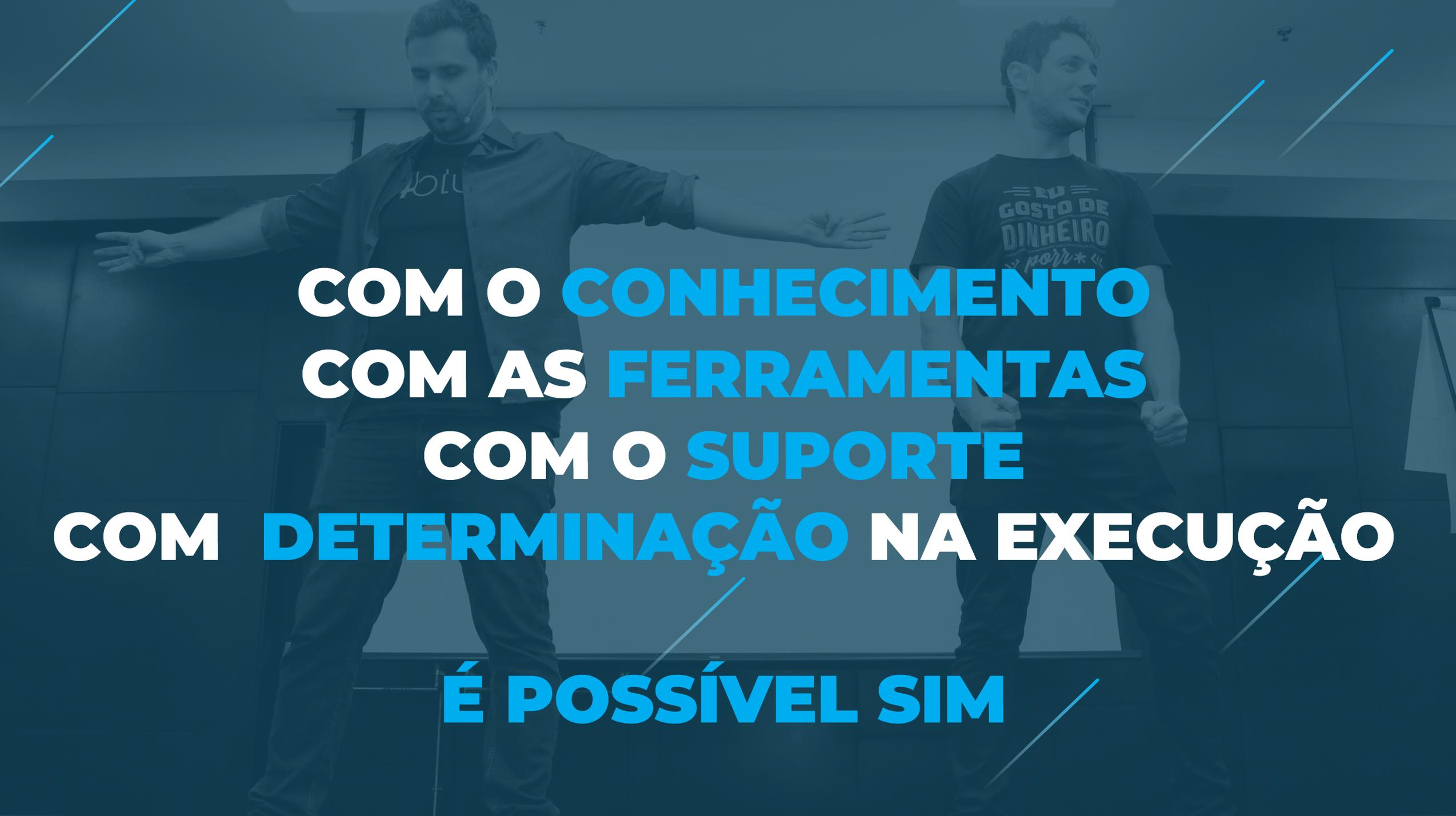
# RESULTADO

(mín 7 e máx 28)

- Entre 7 a 15 – **Nível Amador**
- Entre 16 e 20 – **Nível Mediano**
- Entre 21 e 25 – **Nível Avançado**
- Entre 26 e 28 – **Nível Alta Performance**

**QUAL SUA NOTA?!**

**Não é fácil.  
Mas...**

The image shows two men on a stage. The man on the left is wearing a dark jacket over a black t-shirt with the word 'Boiu' on it. He has his arms outstretched. The man on the right is wearing a black t-shirt with the text 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'por\*' on it. The background is a dark stage with some lighting fixtures. The text is overlaid in the center in white and blue colors.

**COM O CONHECIMENTO**  
**COM AS FERRAMENTAS**  
**COM O SUPORTE**  
**COM DETERMINAÇÃO NA EXECUÇÃO**

**É POSSÍVEL SIM**

**Vamos aprofundar sobre como  
melhorar a **Gestão Interna**, sem  
precisar depender da “genialidade”  
das pessoas**





Mas antes, vamos fazer uma provinha...



Imagine que você irá investir em uma empresa nossa e se tornar sócio. O que você perguntaria sobre esta empresa para nós?!

**Se você faz todas estas perguntas  
para investir em outra empresa...**

**Por que você investe na sua todos  
os dias sem ter estas informações?**



**O mundo empresarial é tão  
concorrido que não há espaço  
pro amadorismo!**

# O primeiro homem a correr 1 milha em menos de 4 minutos

Era considerado “o maior objetivo do esporte”, algo “indescritível e aparentemente inatingível”.

Fisiologistas diziam que era impossível o corpo humano fazer tal proeza.

Em 1954, Roger Bannister fez o impossível: 3:59:04



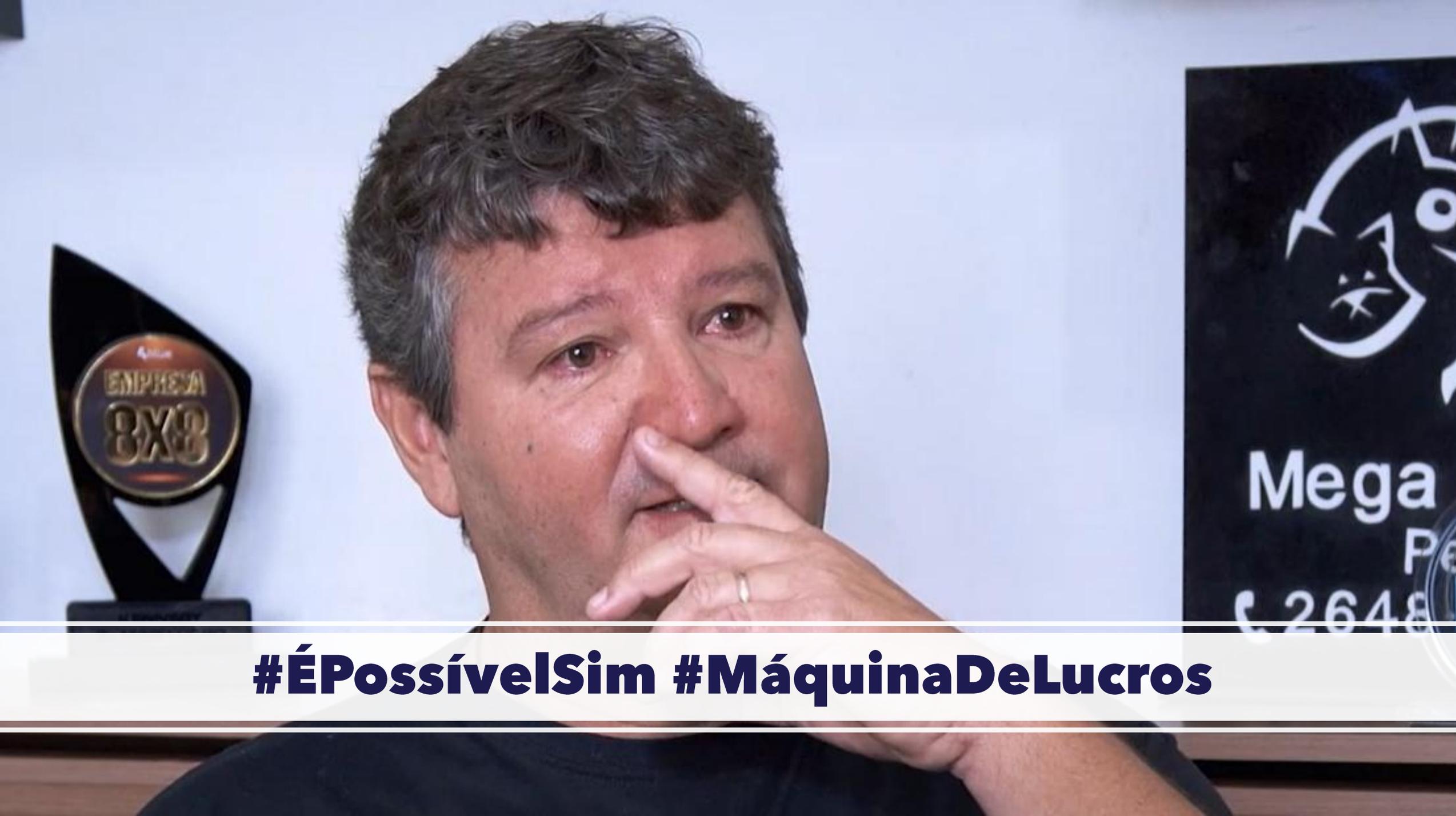
# O primeiro homem a correr 1 milha em menos de 4 minutos

Era considerado “o maior objetivo do esporte”, algo “indescritível e aparentemente inatingível”.

Um mês depois, seu principal rival quebrou o recorde.

E nos 3 anos seguintes, outros 15 atletas fizeram a 1 milha em menos de 4 minutos.





**#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros**

*[ insira aqui a excelente  
desculpa que seu cérebro está  
te dizendo do porquê “não é  
bem assim” ]*



# Exercício Exterminador de Minhoquinha do Capiroto





## RESULTADOS OBTIDOS NA CONSULTORIA

Lucro operacional de **R\$ -6.257,97**  
para R\$32.889,61 por mês



Fluxo de Caixa		Início FC										
Selecione o ano:		POR PERÍODO 1			6 Meses		POR PERÍODO 2				6 Meses	
2019		Total	AV	Média	01/01/2018 Início		Total	AV	Média	AH	01/07/2018 Início	
RECEITA / FATURAMENTO		R\$ 240.955,02		R\$ 40.159,17	30/06/2018 Fim		R\$ 433.286,15		R\$ 72.214,36	80%	31/12/2018 Fim	
		-		-			-		-			
DESPA OPERACIONAL TOTAL		R\$ 278.502,87	116%	R\$ 46.417,15			R\$ 235.948,49	54%	R\$ 39.324,75	-15%		
LUCRO OPERACIONAL		-R\$ 37.547,85	-16%	-R\$ 6.257,97			R\$ 197.337,66	46%	R\$ 32.889,61	-626%		

**Fácil não é...**

Mas se você quer ter uma empresa que cresce. Não é uma escolha. É necessário!

**Fazer o que é fácil, todo mundo faz!**

**Quem aqui gostaria de fazer a sua empresa ser a ferramenta que vai dar o melhor da vida para você, para sua família e para todos que estão à sua volta?!**

# Quem aqui gostaria de, em alguns meses, chegar no nível máximo destes diagnósticos?!

## RESULTADO (mín 7 e máx 28)

- Entre 7 a 15 – **Nível Amador**
- Entre 16 e 20 – **Nível Mediano**
- Entre 21 e 25 – **Nível Avançado**
- Entre 26 e 28 – **Nível Alta Perfo**



**Quem aqui gostaria faturar mais,  
lucrar mais, ter mais tempo, ter  
mais organização e paz para  
trabalhar?!**

A black and white photograph of two men on a stage. The man on the left is wearing a dark shirt over a t-shirt with '4blue' on it and has his arms outstretched horizontally. The man on the right is wearing a t-shirt with the text 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'por\*' and has his hands in his pockets. A large yellow banner with blue text is overlaid across the middle of the image.

**ABSOLUTAMENTE TUDO ISSO  
É POSSÍVEL SIM!**

**4blue**

**E se você tivesse a  
possibilidade de ter toda  
santa semana **mentoria  
direta com os sócios da  
4blue**, você gostaria??**

**E se você tivesse uma **formação em liderança**, que pudesse disponibilizar pra todos os seus líderes e para todos os potenciais líderes, garantindo uma camada de liderança realmente de alta performance e que te ajuda no crescimento. Você gostaria?**

**E se seus líderes tivessem a possibilidade de ter toda santa semana mentoria direta com os sócios da 4bue, pra destravar ações, ideias e ter uma troca grandiosa com outros líderes de empresas?**

**E se você tivesse a  
possibilidade de **treinar e  
capacitar TODOS os seus  
colaboradores**, sem você  
precisar realizar esses  
treinamentos, você  
gostaria?**

**E se você tivesse a  
possibilidade de um  
especialista financeiro  
analisando seus números,  
dando total clareza de quais  
caminhos seguir para  
aumentar os lucros, você  
gostaria?**

**E se você tivesse a possibilidade de participar de Programas de Aceleração para fazer em 1 mês o que não foi feito no último 1 ano em uma área estratégica do seu negócio?**

**E se você tivesse a possibilidade de ter todos os meses um **plano de ação focado**, com ações para você e seus colaboradores e **acompanhamento dos nossos especialistas** garantindo que todos estão indo pro caminho certo, você gostaria?**

**Absolutamente  
tudo isso tem no  
Programa Máquina  
de Lucros!**

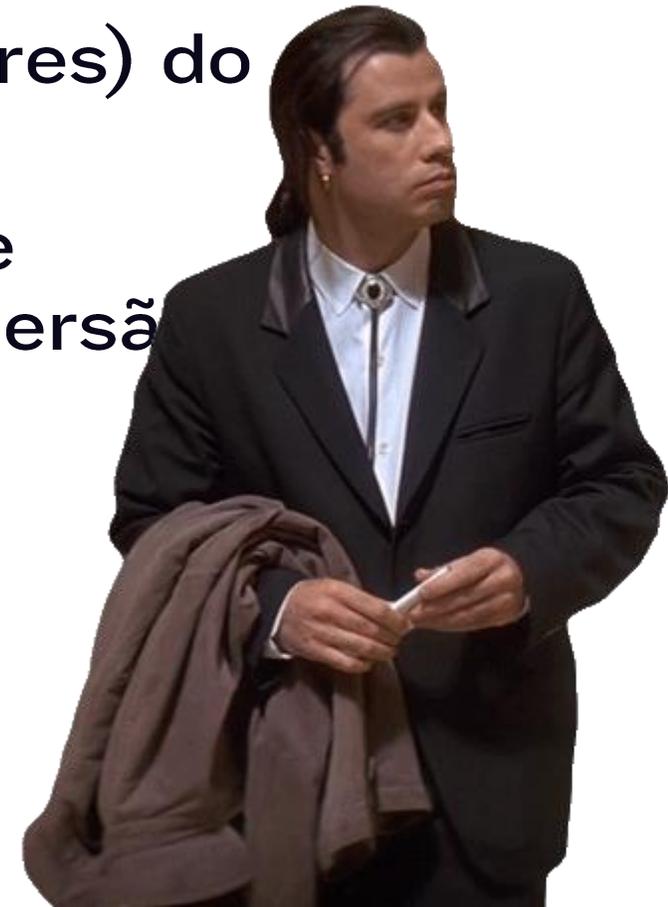
**Quem gostaria de saber  
mais sobre**

**o Programa Máquina de  
Lucros (MDL)?**

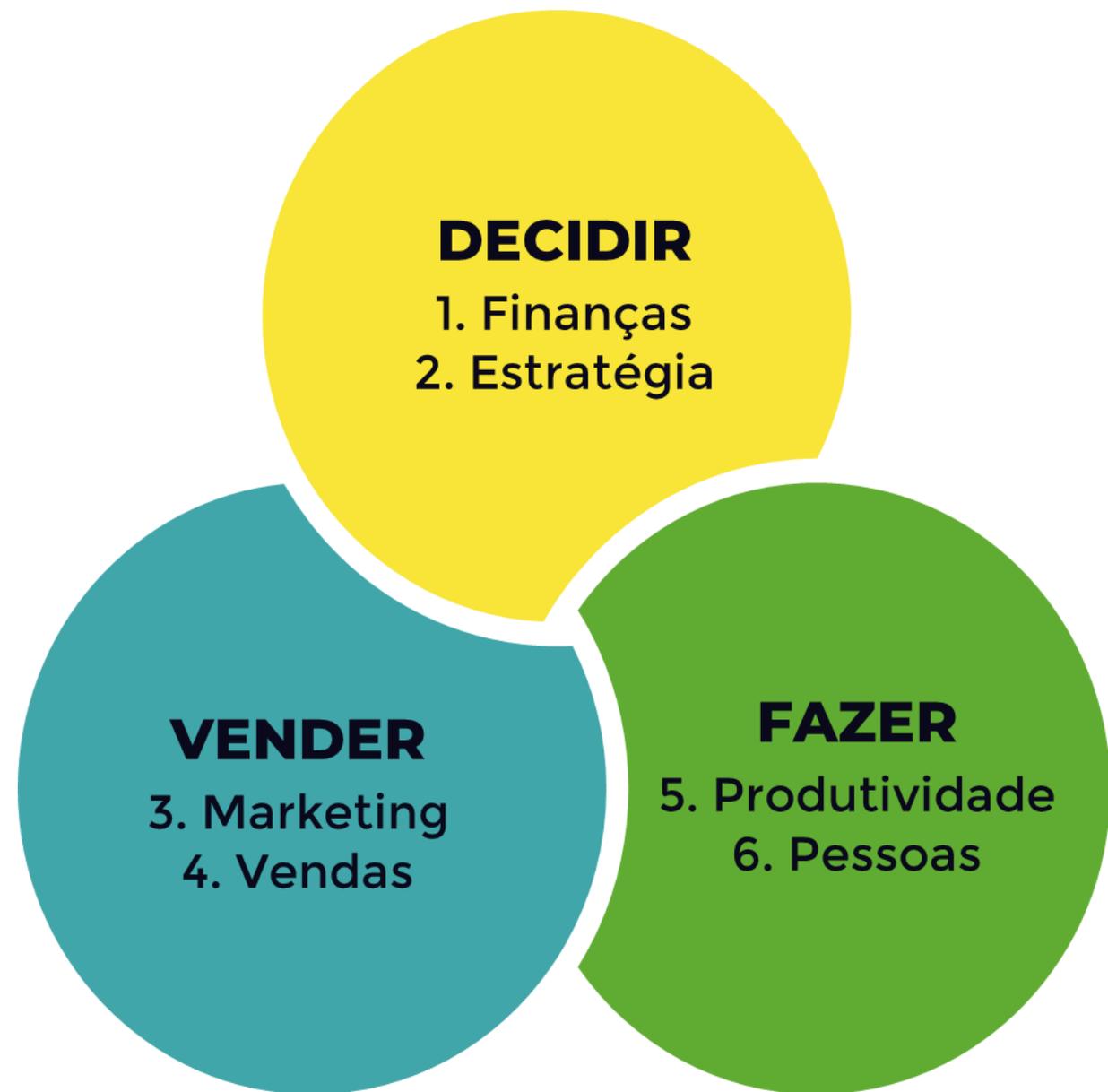
**Digita: eu quero**

# Não vamos explicar sobre o MDL aqui

- Vamos só dar uma rapidíssima visão geral
- E iremos fazer uma apresentação separada explicando todos os detalhes (inclusive valores) do Máquina de Lucros
- Na sequência retornarmos com conteúdo de Processos + Materiais extras + Sorteio da Imersã



# O CAMINHO PARA O SEU NEGÓCIO 10X



# Os **6 DESAFIOS UNIVERSAIS** de todo empresário(a)

## **DECIDIR**

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

## **VENDER**

- 3. Marketing
- 4. Vendas

## **FAZER**

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas

- Como garantir lucro, mesmo em tempos de crise?
  - Como crescer e vencer num mercado tão concorrido?
- Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?
- Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?
- Como garantir eficiência e qualidade, mesmo quando você não está por perto?
  - Como atrair boas pessoas e criar um time altamente engajado com o crescimento?

## Todas estas respostas construiremos juntos dentro do MDL

### **DECIDIR**

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

### **VENDER**

- 3. Marketing
- 4. Vendas

### **FAZER**

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas

- Como garantir lucro, mesmo em tempos de crise?
- Como crescer e vencer num mercado tão concorrido?
- Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?
- Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?
- Como garantir eficiência e qualidade, mesmo quando você não está por perto?
- Como atrair boas pessoas e criar um time altamente engajado com o crescimento?

É fato: Nenhuma empresa se torna uma Máquina de Lucros sem estruturar todas estas 6 Engrenagens



Não adianta vender bem,  
com um financeiro furado;

Não adianta um financeiro  
forte; com uma equipe  
desengajada e perdida

Não adianta uma equipe  
boa; com venda baixa





É por isso que vamos  
juntos estruturar e  
melhorar cada uma destas  
áreas no seu negócio

**DECIDIR**

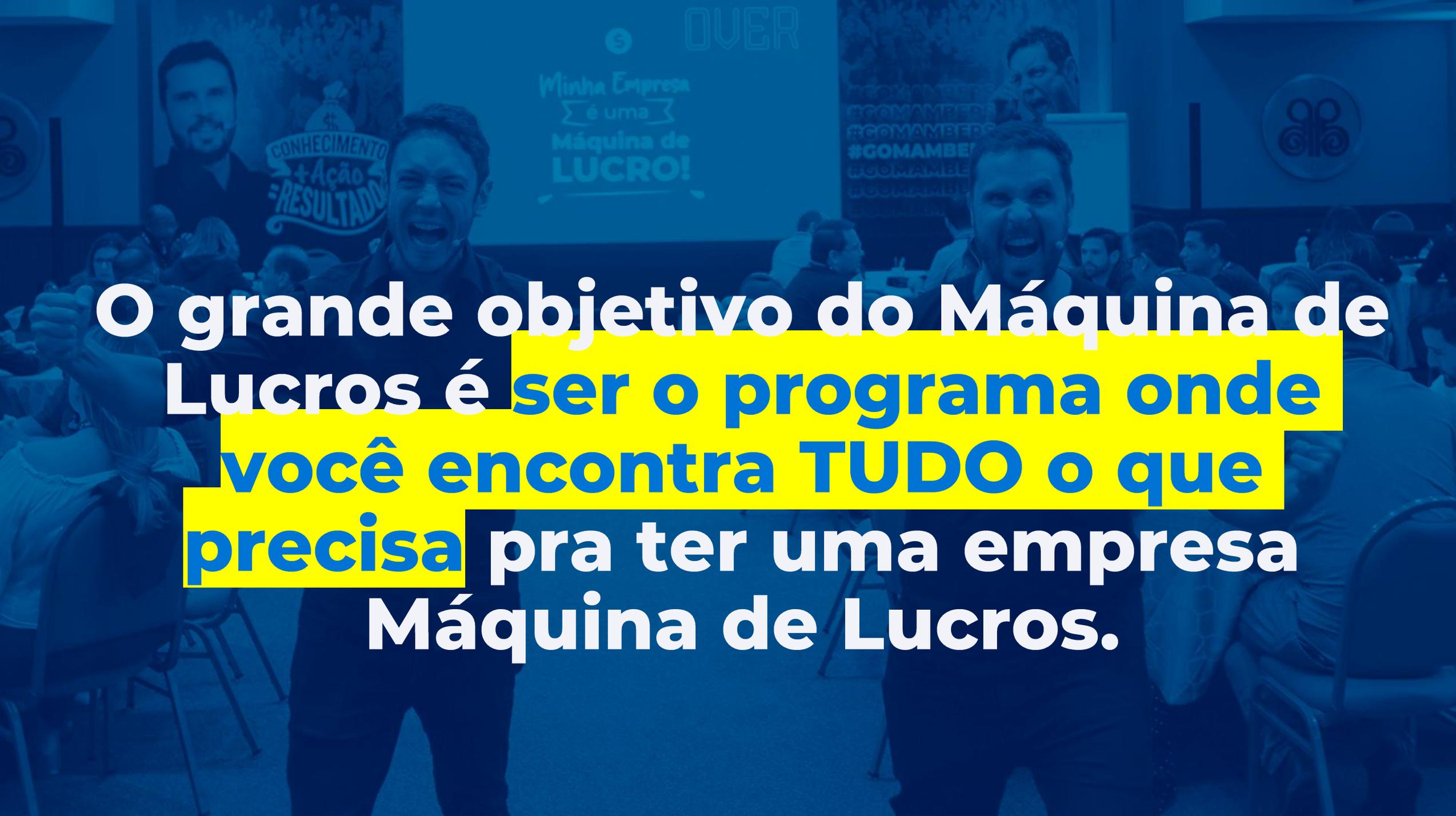
1. Finanças
2. Estratégia

**VENDER**

3. Marketing
4. Vendas

**FAZER**

5. Produtividade
6. Pessoas



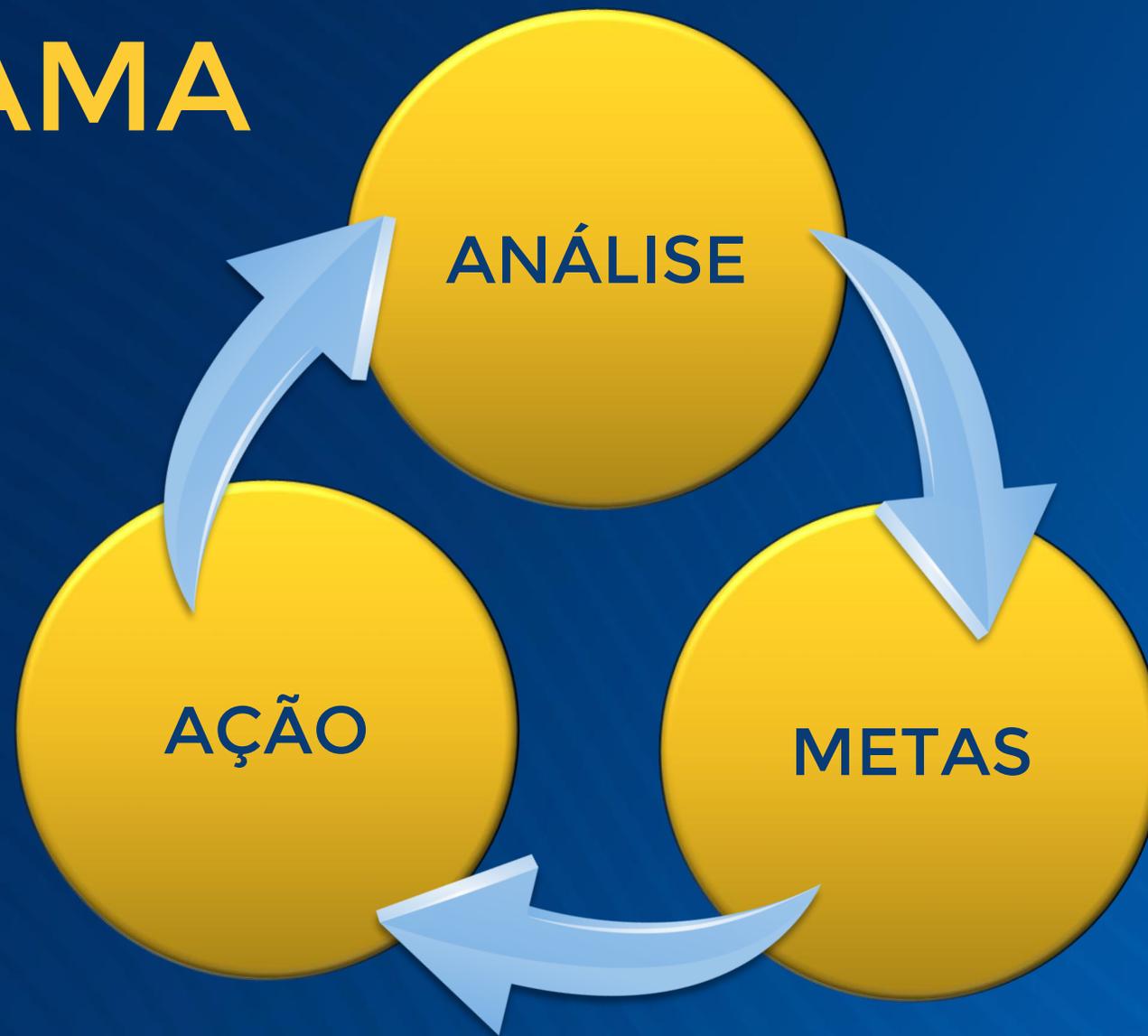
O grande objetivo do Máquina de Lucros é **ser o programa onde você encontra TUDO o que precisa** pra ter uma empresa Máquina de Lucros.

# **Ou seja, uma empresa que**

---

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

# CICLO AMA



**Acompanhamento Individual**

**Mentoria para Sócios e Mentoria para Líderes**

**DECIDIR**

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

**VENDER**

- 3. Marketing
- 4. Vendas

**FAZER**

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas

**SOMENTE A MENTORIA JÁ FAZ O MDL SE  
PAGAR INÚMERAS VEZES**

**UMA CONVERSA SALVOU ELA **DA FALÊNCIA****



**Acompanhamento Individual**

**Mentoria para Sócios e Mentoria para Líderes**

**Formação e capacitação de líderes**

**Programas de Aceleração**

**Capacitação de colaboradores e líderes**

**Comunidade**

**DECIDIR**

1. Finanças
2. Estratégia

**VENDER**

3. Marketing
4. Vendas

**FAZER**

5. Produtividade
6. Pessoas

# TUDO o que precisa pra ter uma empresa Máquina de Lucros

## Sócios

Focados nas estratégias de crescimento e aumento de lucro



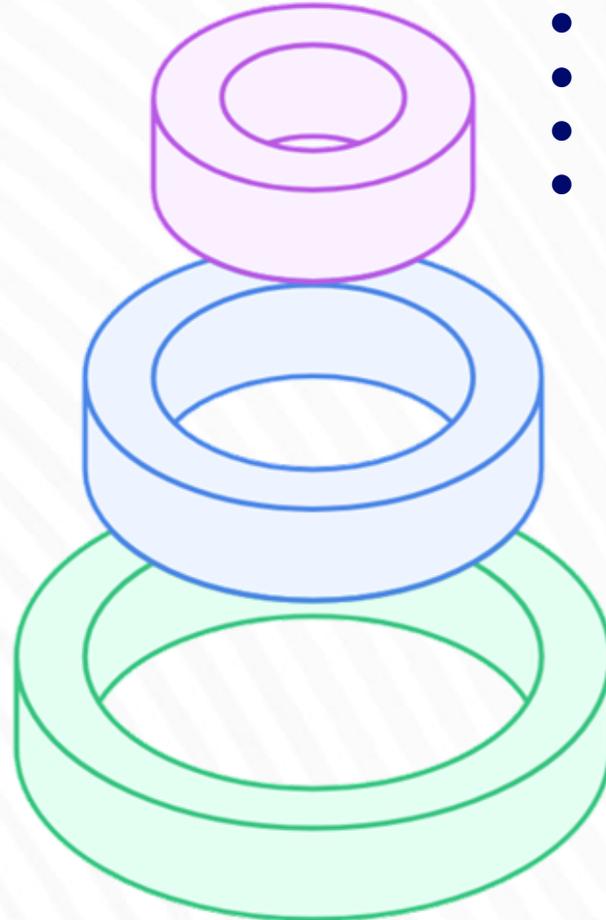
## Líderes

Inspirando e direcionando para que as coisas sejam bem feitas



## Colaboradores

Fazendo a coisa certa, do jeito certo, no tempo certo, mesmo quando você não está por perto



- Reunião Mensal
- Mentoria Estratégica Semanal
- Comunidade
- Programas de Aceleração
- Go Mambers (2x ano)

- Mentoria de Líderes Semanal
- Formação de Líderes
- Programas de Aceleração
- Treinamentos ao vivo

- Treinamentos ao vivo
- 4talents

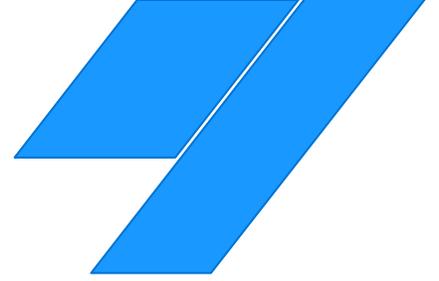


**#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros**

SIMCAIE

que não fazem parte do grupo lá do MDL, que é a consultoria que eu  
faço!

# **“Como funciona? Quanto custa? Será que é pra mim? Tem garantia?”**



1. Cadastre-se na Lista VIP do MDL
2. Coloque na sua agenda: quinta, às 14h e às 19h faremos uma reunião para apresentar todos estes detalhes do Máquina de Lucros
3. Compareça a esta reunião com a verdadeira vontade de mudar e de crescer
4. Se o MDL for para você, entre no Programa e faça acontecer!



# Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros



# ATENÇÃO:

Será a **última vez** que o preço de 2024 será apresentado.

# GARANTIA LUCRO OU LUCRO

**50% mais lucro, ou seu dinheiro de volta**

Se você seguir o que seu analista indicar, finalizar as etapas e realizar 80% dos planos de ação e estratégias desenhados em conjunto e, mesmo assim, não tiver pelo menos **50% a mais de lucro** do que tem hoje, você pode pedir a devolução de todo o seu investimento.



# #ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

Nós temos controle e previsibilidade financeira

Ainda não alcançamos o 4/4 mas estamos caminhando e trabalhando pra isso..  
hoje sabemos o que precisamos fazer pra chegar lá

Diminuirmos turnOver  
Aumentamos em 34% a receita da empresa

Negociamos diversos contratos e pagamos o mdl só com as negociações de  
sucesso que fizemos

12:12

Temos um código de cultura bem forte, que expulsa quem não se adequa rs

12:13

Estamos caminhando rsrs

12:13





Se você tem uma empresa que fatura acima de ~50 mil por mês, você **P-R-E-C-I-S-A**, estar na apresentação do MDL na quinta.

# “Como funciona? Quanto custa? Será que é pra mim? Tem garantia?”



1. Cadastre-se na Lista VIP do MDL
2. Coloque na sua agenda: **quinta, às 14h e às 19h** faremos uma reunião para apresentar todos estes detalhes do Máquina de Lucros
3. Compareça a esta reunião com a verdadeira vontade de mudar e de crescer
4. Se o MDL for para você, entre no Programa e faça acontecer!



# Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros



# Como melhorar a **Gestão Interna** para não depender da “genialidade” das pessoas



# História do Sam Carpenter

- 80 a 100 horas por semana por 15 anos
- Pai solteiro de dois filhos
- Antidepressivos

“Imagine que eu alguém a beira de um colapso nervoso, físico e emocional e multiplique por dez”



**TODO MUNDO ESTAVA FAZENDO  
SEU TRABALHO COMO ACHAVA  
QUE ERA MELHOR**

# Ele começou a escrever todo o passo a passo para tudo

- Como fazer um atendimento telefônico?
- Como fazer uma apresentação de vendas?
- Como Depositar um cheque
- Como Contratar pessoas
- Como Promover pessoas
- Como Processar a folha de pagamentos
- Etc, etc, etc...



# 4 funções do líder ideal

Estratégico  
(visionário)

Projetizador

Treinador de  
pessoas  
(coaching)

Sistematizador

# O que aconteceu?

- De 100 horas por semana, para menos de 10 horas por semana
- 30 anos de funcionamento
- Hoje ele trabalha menos de 2 horas por semana



**É preciso criar uma empresa que não dependa da genialidade das pessoas!**

**Você precisa criar sistemas que sejam executáveis por qualquer um!**



Eu sei king-fu

# **SISTEMA**

**Um passo a passo que produz um resultado previsível e consistente**

**A pergunta é:**

**Como criar sistemas de forma fácil  
e aplicável?**

# 4 DICAS DE 1 MILHÃO DE REAIS SOBRE PROCESSOS

# **A dica de 1 milhão de reais**

**Ajuste na sua mentalidade...**

**Quando você for executar uma atividade, você vai se perguntar...**

**COMO EU POSSO FAZER ISSO AQUI PELA ÚLTIMA VEZ?!**

# A 2ª dica de 1 milhão de reais

DOCUMENTE O PROCESSO ENQUANTO  
O PROCESSO ESTÁ ACONTECENDO!

# A 3ª dica de 1 milhão de reais

OS PRÓPRIOS COLABORADORES É  
QUEM DOCUMENTAM O PROCESSO

## **A 4ª dica de 1 milhão de reais**

**QUANDO ACONTECER UM ERRO OU UM PROBLEMA, PERGUNTE PARA A EQUIPE:**

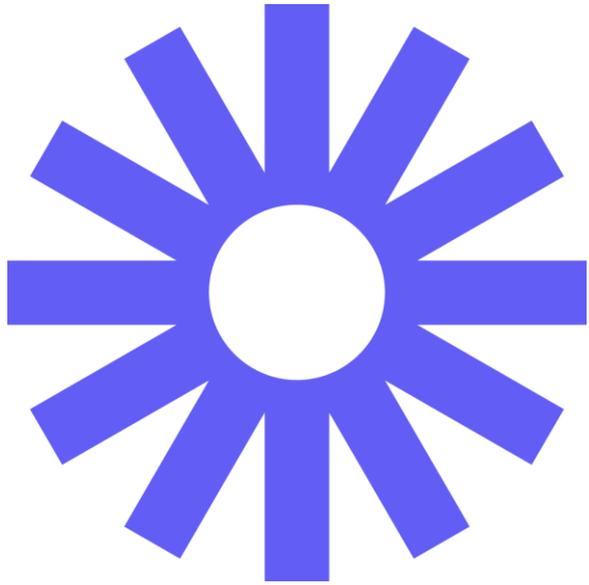
**“O QUE PRECISAMOS FAZER PARA QUE ISSO NUNCA MAIS SE REPITA?”**

# As 4 dicas de 1 milhão de reais

1. “Como eu posso fazer isso pela última vez?”
2. Documente o processo enquanto o processo está acontecendo
3. Os próprios colaboradores é quem documentam seus processos
4. “O que precisamos fazer para que isso nunca mais se repita?”

# 3 FERRAMENTAS MÁGICAS PARA AUTOMATIZAR E CRIAR SISTEMAS





**i LOOM**  
Grava a tela do seu computador.

**\*Para atividades físicas, utilize o celular**



# ASANA

Gerenciador de tarefas.  
TUDO tem que passar  
pelo gerenciador de  
tarefas.



- Página inicial
- Minhas tarefas
- Caixa de entrada ●
- Relatórios
- Portfólios
- Metas

- DEPTO FINANCEIRO ...
- [T] MKT - DIÁRIO MÍDIA

Convidar colegas de equipe

Ajuda e guia de introdução



DEP... ▾



Definir status



Compartilhar

Visão geral

Lista

Quadro

Mais...

+ Adicionar uma tarefa ▾

☑ Tarefas por conc

Nome da tarefa

▾ **DIÁRIAS**

- ☑ Fechar caixa / conciliação bancárias (MODELO)
- ☑ Verificar se os boletos recebidos ontem foram lançados a pagar/r
- ☑ Verificar se Documentos Digitalizados ontem foram arquivados

Adicionar tarefa...

▾ **SEMANAIS**

- ☑ Auditar o lançamento



+ Adicionar uma tarefa

Nome da tarefa Data de con... Tags +

Adicionar tarefa...

DIÁRIAS

- ✓ Fechar caixa / conciliação bancárias (MODELO)
- ✓ Fechar caixa / conciliação bancárias (MODELO)
- ✓ Verificar se os boletos recebidos ontem foram lanç
- ✓ Verificar se Documentos Digitalizados ontem foran

Adicionar tarefa...

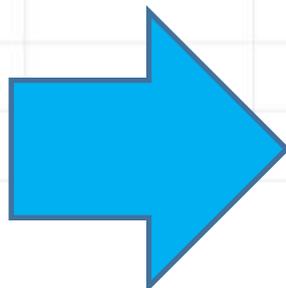
SEMANAIS

- ✓ Cobranças - verificar clientes atrasados >> SEG
- ✓ Enviar evolução do saldo da semana para Diretor >
- ✓ Auditar por lançamentos do SisFin >> SEX

Adicionar tarefa...

MENSAIS

- ✓ Emissão de todos os Boletos do próximo mês >> C
- ✓ Estimar Imposto + lançar no "a pagar" >> 01



Fechar caixa / conciliação bancárias (MODELO)



Descrição

PASSO A PASSO

CAIXA-DINHEIRO

1. Conferir caixa (contar dinheiro x o que realmente tem)
2. Lançar todos os movimentos no Sistema Financeiro e classificar
3. Conferir no Painel de Controle se SALDO BATE com caixa-dinheiro

BANCOS

1. Baixar extrato bancário
2. Copiar e colar no Extratão
3. Anotar Saldo Atual
4. Usar fórmula de conferência (Saldo Atual = Saldo Anterior + Entradas - Saídas)
5. Copiar e COLAR VALORES no Sistema Financeiro
6. Classificar lançamentos nas CATEGORIAS (plano de contas) correto
7. Conferir no Painel de Controle se SALDO BATE com banco

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Fechar caixa-dinheiro diariamente
- Fechar banco no máximo a cada 3 dias



Escreva uma pergunta ou atualização...

# Exemplo de processo de onboarding / integração

The screenshot shows a task management interface for a project titled "[CONSULT] ONB - Consultor Estratégic...". The interface includes a search bar, a filter menu, and a task list. The tasks are organized into two main categories: "PREPARATIVOS RH" (10 tasks) and "PREPARATIVOS >> (D+1)" (12 tasks). The second category is expanded, showing a list of 12 tasks with their respective due dates, assignees, and priorities.

Category	Task Description	Due Date	Assignee	Priority
PREPARATIVOS RH	[T] LEIA PRIMEIRO - Começar aqui >> D+0	D+0	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Enviar seus dados >> D+0	D+0	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Trocar a capa do LinkedIn (opcional) >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Assistir vídeo sobre valores da 4blue >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Conhecer os principais termos usados na 4blue (ler descrição)>> Quarta de Liberta >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Ler o Manual de Sobrevivência Home Office >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Ler o manifesto sobre as mulheres >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Colocar autenticação de 2 fatores em todas suas mídias >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Incluir papel de parede da Mentalidade Mamba no seu computador (opcional) >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS RH	[T] Preencher QUEM SOMOS no ClickUp seguindo o modelo padrão>> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] LEIA PRIMEIRO - Começar aqui >> D+0	D+0	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Enviar seus dados >> D+0	D+0	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Trocar a capa do LinkedIn (opcional) >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Assistir vídeo sobre valores da 4blue >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Conhecer os principais termos usados na 4blue (ler descrição)>> Quarta de Liberta >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Ler o Manual de Sobrevivência Home Office >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Ler o manifesto sobre as mulheres >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Colocar autenticação de 2 fatores em todas suas mídias >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Incluir papel de parede da Mentalidade Mamba no seu computador (opcional) >> D+1	D+1	[User Icon]	High
PREPARATIVOS >> (D+1)	[T] Preencher QUEM SOMOS no ClickUp seguindo o modelo padrão>> D+1	D+1	[User Icon]	High



Notion

## NOTION

Tem 1001 funções, mas nós usamos como um diretório para salvar as principais informações e processos.

[Click here to update to the latest version](#)



## 2. Processos & Tutoriais

▶ PADRÃO

### Social Media (Insta/face/tiktok) 🦁

🦁 [Tudo sobre conteúdo](#)

🦁 [Tudo sobre os stories](#)

🦁 [Métricas das mídias](#)

🦁 [Direct](#)

[Instagram](#)

You are currently a guest. To see all the workspace pages, ask an admin to

# O efeito disso tudo vai muito mais além do que as vezes podemos imaginar..

~C

+55 21

Oi Gente, boa tarde!

Trago um relato pessoal para compartilhar com vocês.

Assim que entrei aqui no MDL, semana passada, um senhor que não me recordo o nome compartilhou aqui sua mudança de vida pessoal e emagrecimento e eu me identifiquei pois fiz o mesmo cominho que ele.

Primeiro cuidei da minha saúde, corpo e mente, e agora foquei total na minha empresa, essa uma semana tem sido revolucionária aqui com vocês, as mentorias, café com consultor, prime..... virou uma chave com força total em mim, em apenas uma semana as pessoas estão me elogiando devido a minha mudança de comportamento. Os resultados dessa uma semana de MDL já estão aparecendo, isso me traz uma felicidade tão grande, uma satisfação tão grande.

Hoje iniciei o desafio da aula do prime processos de ontem, com foco que é possível! E juntando tudo isso consegui criar, hoje, um cronograma em que poderei treinar durante 40 dias para realizar minha primeira corrida de 5km que será dia 11 de novembro.

Pode parecer normal para alguns, mas para mim isso é uma vitória pessoal que conquistei com organização e planejamento aplicado junto a minha empresa.

Vou pra minha primeira corrida, graças aos processos!

16:54

# Para começar a implantar os sistemas

1. Pegue os processos principais (os que envolvem o cliente)
2. Da próxima vez que for executar (seja você ou colaborador) documente o passo a passo
  - Aproveite para avaliar se este passo a passo é realmente o melhor
3. Salve em um local acessível a todos os colaboradores

Para os processos que estão com você: eu faço, nós fazemos, você faz.

**Não precisa criar processos para tudo. Comece pelo mais importante:**

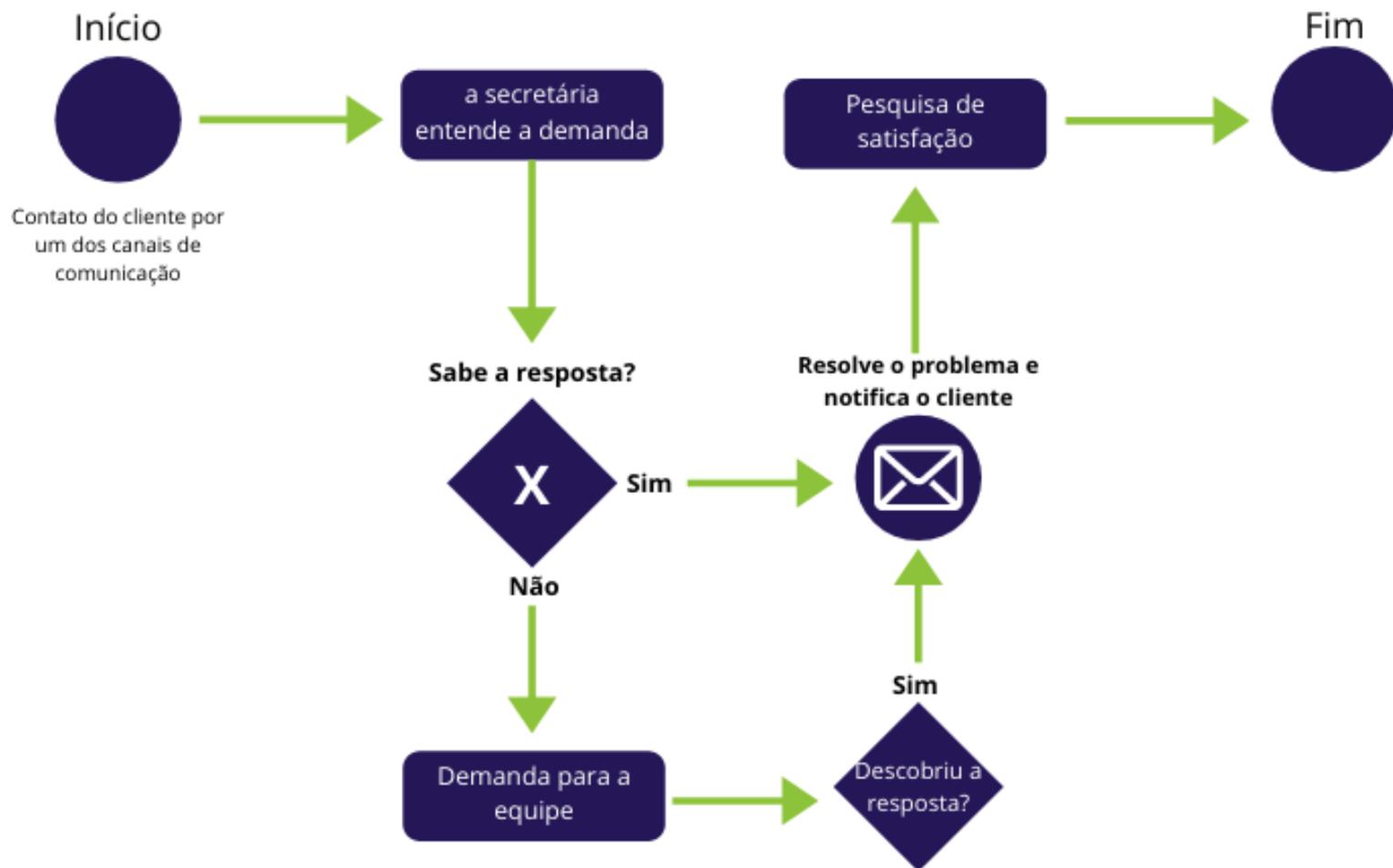
**Aqueles que impactam diretamente a sua venda e a experiência do cliente**

**Você precisa criar experiências  
previsíveis e contantes!**

**“Ninguém entende nada, parece  
que tenho que desenhar”**



# Fluxogramas





Um cliente liga para a empresa reclamando que tem um furo no colchão de ar que ele comprou.



Um agente de atendimento ao cliente atende a chamada e ouve o cliente descrever o problema.



O agente coleta dados sobre o pedido do cliente e faz a validação deles.



O agente cria um rótulo de devolução e o envia para o cliente, para que ele devolva o item com defeito.



O agente pergunta se o cliente prefere o reembolso ou a troca do produto.



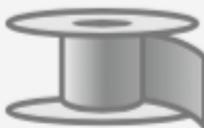
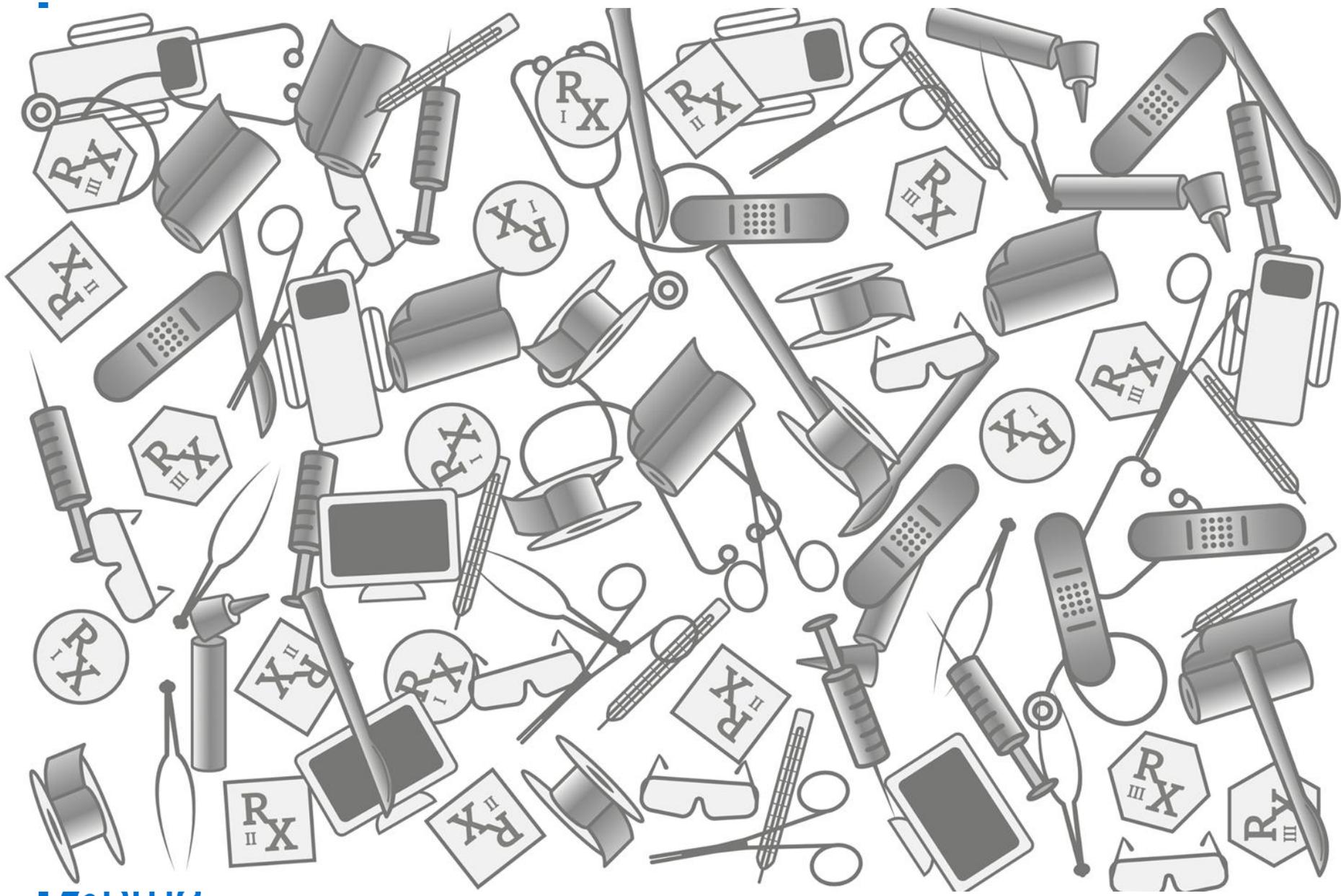
O agente envia um pedido de desculpas pelo inconveniente.



Quando a devolução é recebida, o agente envia o reembolso solicitado.

**Um ambiente bagunçado é  
igual a uma cabeça bagunçada**

**PADROZINE TUDO E FACILITE  
O TRABALHO**



**Clique para editar o título me**



# STOP NÍVEL 1

ANOTE NO CHAT "NÍVEL 1 >> X"

## O QUE MUDOU DE UM SLIDE PARA O OUTRO?

Um monte de objetos aparecerá aqui na tela...

Você vai precisar encontrar **SOMENTE** estes que estou mostrando aí do lado

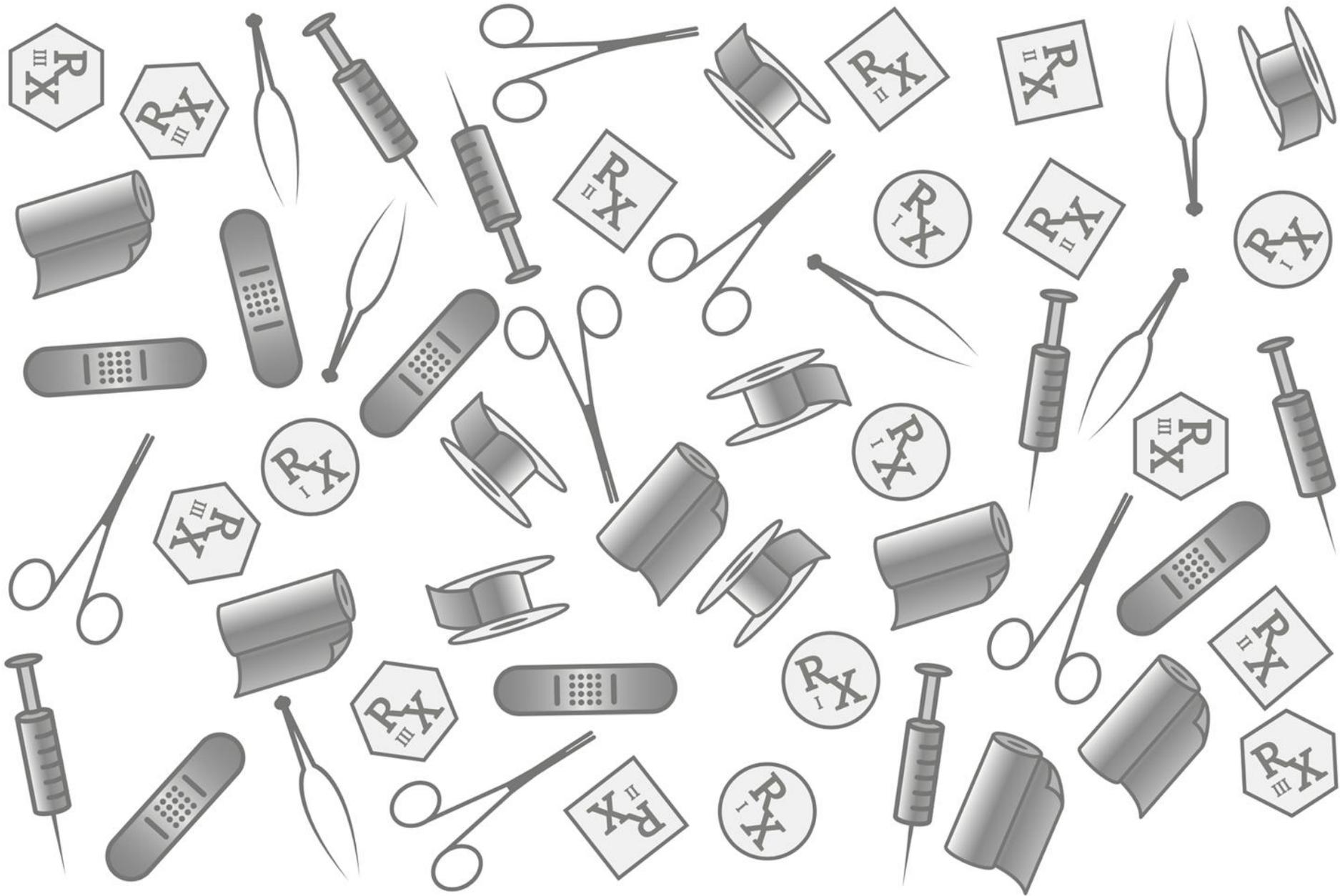
Aponte com o dedo e conte em voz “alta”, cada vez que encontrar um objeto: 1, 2, 3

Você terá **20 seg**

No final ANOTE no chat o total que você encontrou!

Preparados?





**Clique para editar o título me**



# STOP NÍVEL 2

ANOTE NO CHAT "NÍVEL 2 >> X"

## O QUE MUDOU DE UM SLIDE PARA O OUTRO?

Um monte de objetos aparecerá aqui na tela...

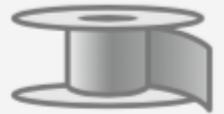
Você vai precisar encontrar **SOMENTE** estes que estou mostrando aí do lado

Aponte com o dedo e conte em voz “alta”, cada vez que encontrar um objeto: 1, 2, 3

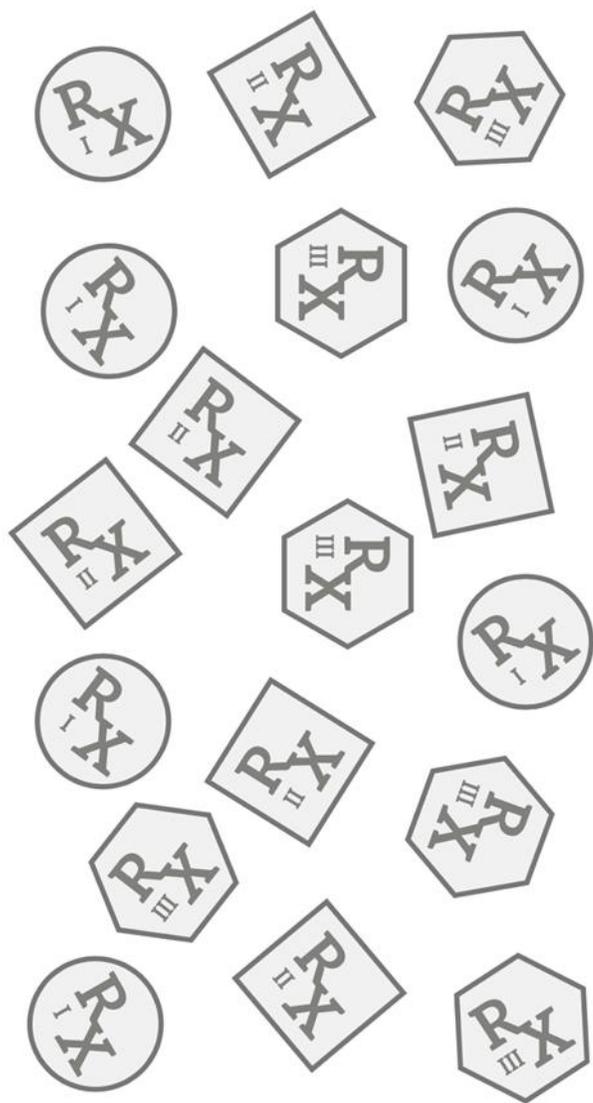
Você terá **20 seg**

No final ANOTE no chat o total que você encontrou!

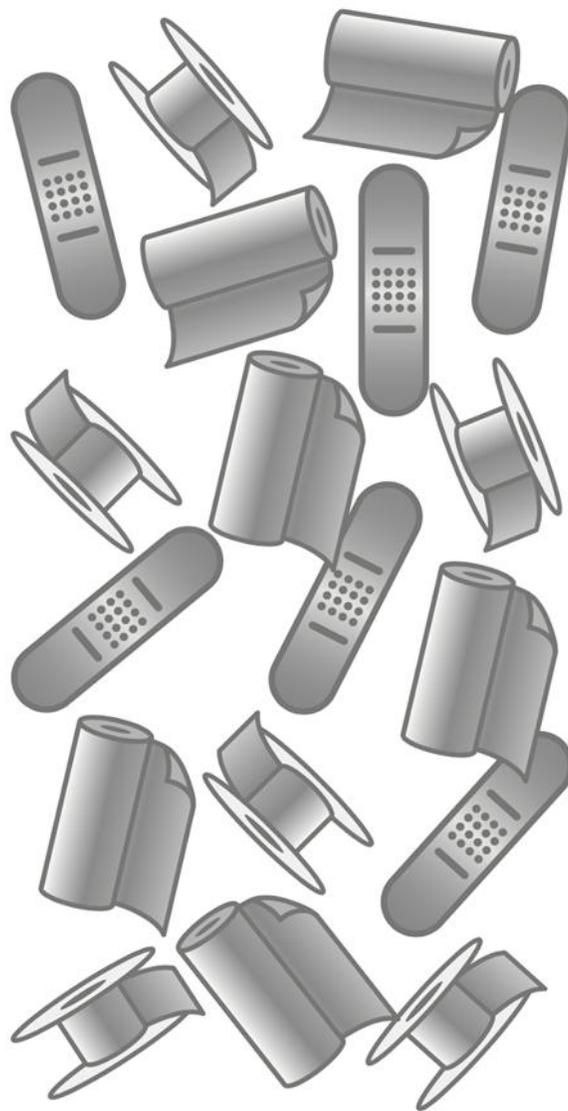
Preparados?



# Medicamentos



# Curativos



# Instrumentos



**Clique para editar o título me**

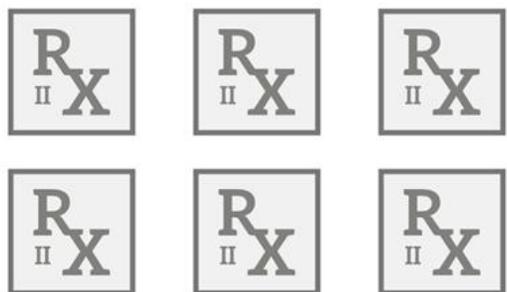


# STOP NÍVEL 3

ANOTE NO CHAT "NÍVEL 3 >> X"

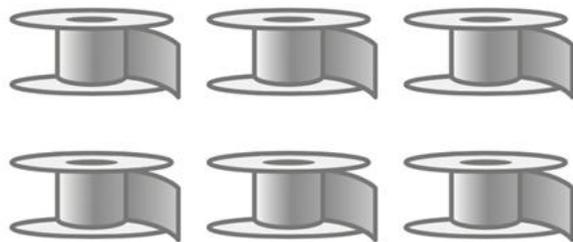
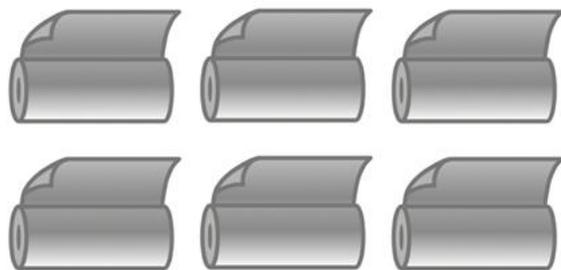
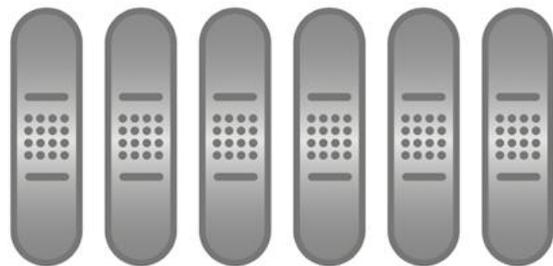
# Medicamentos

Kanban da Farmácia



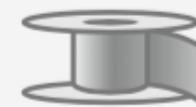
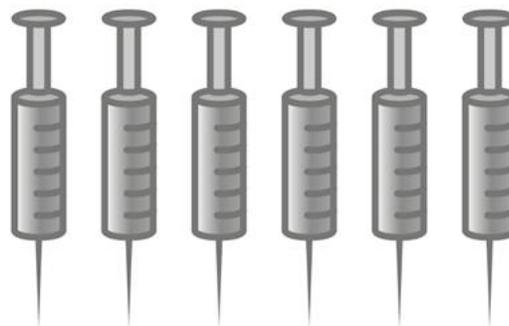
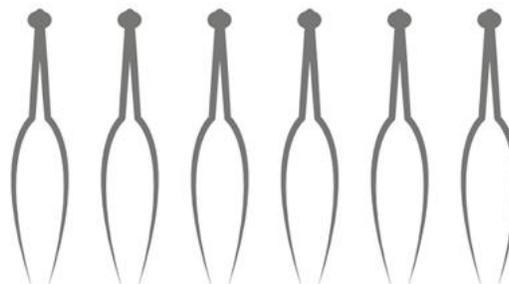
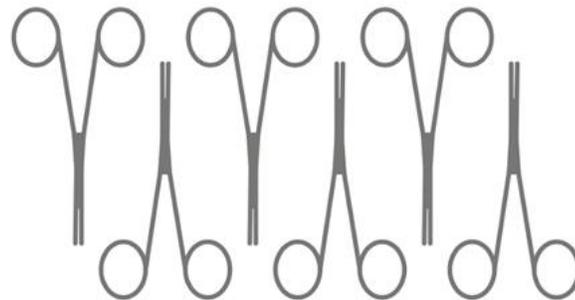
# Curativos

Kanban de Curativos



# Instrumentos

Kanban de Instrumentos



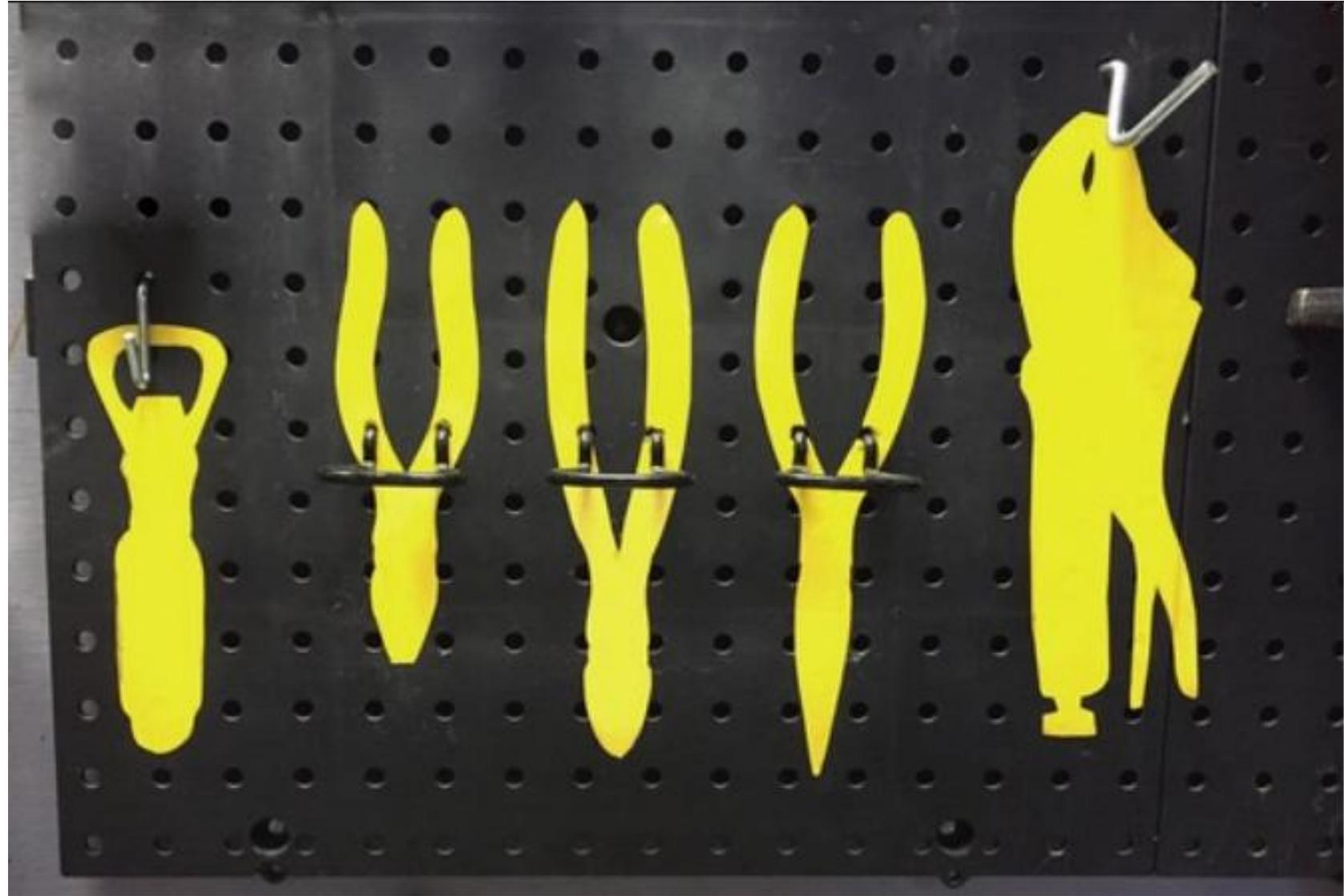
**Clique para editar o título me**

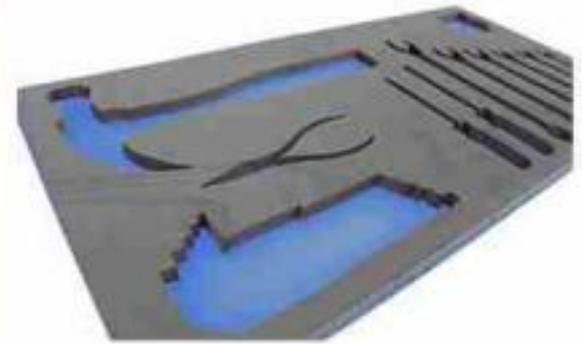


# STOP NÍVEL 4

ANOTE NO CHAT "NÍVEL 4 >> X"







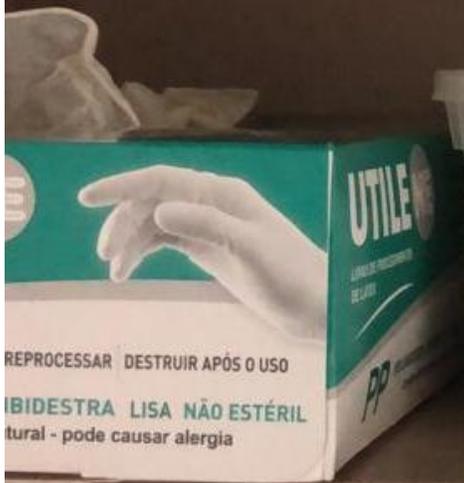


## A REGRA DO “RAIO DO BRAÇO”



EXEMPLO REAL

limpa e  
depressa de pele



TOUCA DESCARTÁVEL

ALGODÃO



# Controle de Estoque Lifecare



Arquivo Editar Ver Inserir Formatar Dados Ferramentas Extensões Ajuda A última edição foi feita há 3 horas por Supervisão Lifecare



Compartilhar



100% R\$ % .0 .00 123 Padrão (Ari... 12 B I A

	A	B	C	D	E	F	G	H
93		Protetor Solar ADCOS	1	0	1	OK	LA ROCHE	
94		Gel de Limpeza	5	0	5	OK	ADCOS	
95		Loção Adstringente	2	2	0	COMPRAR	ADCOS	
96		Trieta	1	0	1	OK	ADCOS	
97		Creme emoliente	2	0	2	OK	ADCOS	
98		Creme de massagem (neuro)	0	0	0	COMPRAR		
99		Creme de massagem (lipotérmico)	7	1	6	OK		
100		Creme Relaxante de Arroz	3	0	3	OK		
101		Máscara diamante	0	0	0	COMPRAR		
102		Fluido térmico	0	0	0	COMPRAR		
103		Máscara secativa	0	0	0	COMPRAR		
104		Ácido para estrias	0	0	0	COMPRAR		
105		Sabonete glicólico	0	0	0	COMPRAR	ADCOS	
106		Peeling de hortelã	2	0	2	OK	ADCOS	
107		Máscara para poros visíveis	0	0	0	COMPRAR		
108		Sabonete para poros visíveis	0	0	0	COMPRAR		
109		Esfoliante Corporal	0	0	0	COMPRAR		
110		Peeling Triativo	5	0	5	OK		
111		Manta de criolipólise	12	9	3	COMPRAR		
112		Vela Sorav	40	17	28	OK		



MENU



ENTRADA DE ESTOQUE

SAÍDA DE ESTOQUE



CONTROLE DE ESTOQUE



LISTA DE C

Se "LIVRO" = Asana (Data + Nome + Prev. Pg)  
Colocar obs de "cobrar livro" no agendam. Do AZ  
Colocar Caixa de "MONTAR PRONTUÁRIO"  
Obs- (Ficha Aval. + 2 vias de contrato + check-list + check list av.inicial)  
Preencher canhoto do Comercial

**PONTO CHECAGEM - TÉCNICA**

Fazer Contrato  
Montagem de Prontuário (na seguinte ordem):  
2 vias do Contrato + 1 via Termo de Consent. NÃO ASSINADO na frente com clips  
Ficha de Acompanhamento  
Colocar no Envelope + Colocar NOME / DATA  
Guardar "Ficha de Avaliação" na pasta "Av. Fechadas Hoje"



**CANHOTO DO COMERCIAL**

Nome:  
( ) Novo cliente ( ) Já é cliente ( ) Indicação Alex



**Não seja um ladrão de recompensas. Elas precisam acontecer para formar novos hábitos!**

**Sistemas eliminam  
desperdício e retrabalho  
+ lucro**

**PADRONIZE**  
**REGISTRE**  
**TREINE**  
**COBRE**

A close-up photograph of several reddish-brown ants walking along a dark, textured log. The background is a soft, out-of-focus green. A dark blue rectangular box is overlaid on the lower half of the image, containing white text.

É um trabalho de  
formiguinha



**Materiais Extras**  
Serão liberados ao final

+ **SORTEIO** para quem  
estiver até o fim



**INSIDE**

**BUSINESS**

Gestão e Crescimento



# Vamos mergulhar dentro do seu negócio e sair com um plano pronto para crescer com lucro e organização

1

## Diagnóstico de Gestão

Identificar áreas críticas de melhoria na gestão.

2

## Planejamento Estratégico

Realizar análises profundas e definir metas de ação.

3

## Pessoas e Processos

Desenvolver cultura e práticas de engajamento de funcionários.

4

## Análise Financeira

Dobrar lucros e fortalecer a gestão financeira.

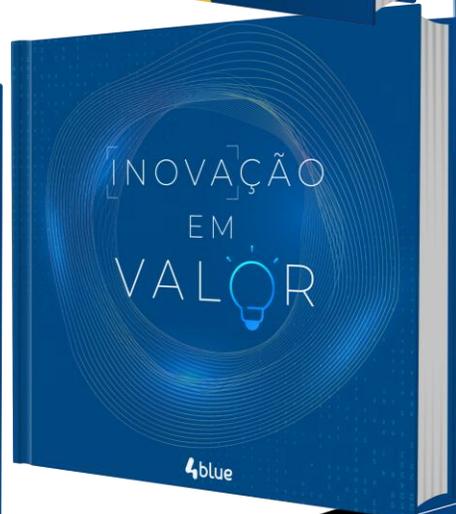
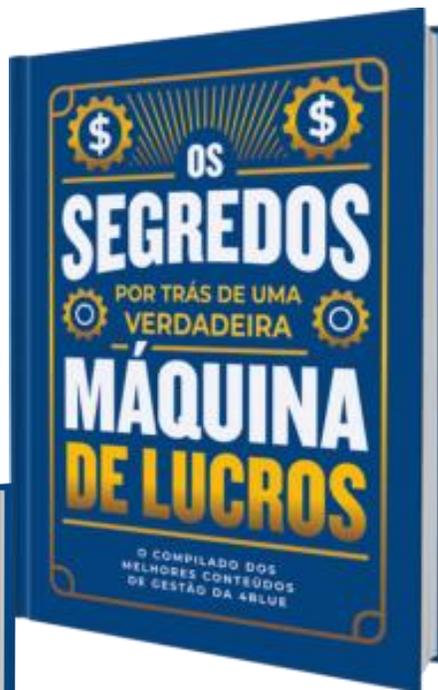
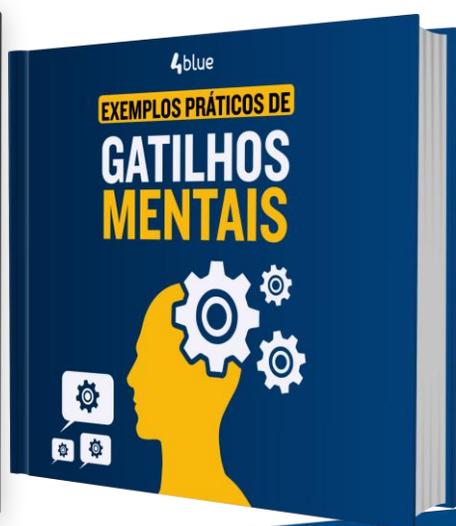
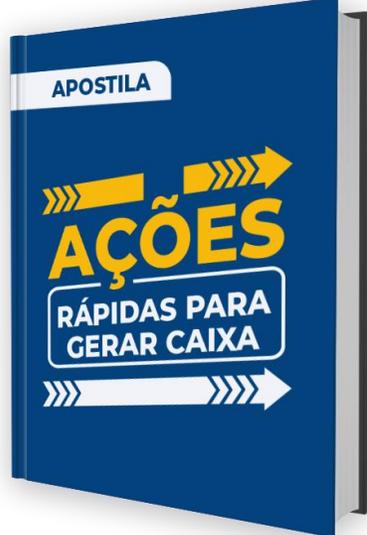


# Reserve a agenda

---

- ✓ Imersão para 100 empresas selecionadas
- ✓ 26 e 27/05
- ✓ São Paulo (SP)
- ✓ Pré-venda com preço especial na próxima semana





**MELHORES E  
MAIS SIMPLES  
PRÁTICAS DE  
GESTÃO**

# Melhores e mais simples práticas de gestão

1. Elimine o pensamento “se quero bem feito, faço eu”
  - A centralização é a inimiga #1 da expansão
2. Delegar é diferente de “delargar”
  - Delargar as coisas é a inimiga #2 da expansão
3. Uma contratação que começa errado, provavelmente vai continuar errado
  - Faça um processo SELETIVO de verdade
  - Use os 3 meses como extensão do processo seletivo
    - Deixe isso muito claro no “cartas na mesa” com o colaborador

# Melhores e mais simples práticas de gestão

4. Capriche no Onboarding (integração) do Colaborador
  - Venda a sua empresa melhor do que você estaria vendendo para um cliente
  - Deixe 100% claro os acordos de feedback e suas expectativas
5. Implante uma cultura de feedback
  - Alinhe com seu colaborador a forma que você dá feedback
    - \*Isso não te dá a liberdade de ser desrespeitoso
6. Tenha uma reunião semanal sagrada com os sócios e líderes para análise de indicadores e de projetos
  - Se a empresa é só você, reúna-se consigo mesmo!

**Em especial, se  
você tem +10  
colaboradores...**

# Melhores e mais simples práticas de gestão



## 7. Não aceite laranjas podres no pacote

- Implante a cultura do cartão azul + amarelo + vermelho
- Uma não demissão óbvia passa uma imagem terrível para os demais colaboradores



# Todas estas respostas construiremos juntos dentro do MDL

---

- Como garantir lucro, mesmo em tempos de crise?
  - Como crescer e vencer num mercado tão concorrido?
  - Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?
  - Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?
  - Como garantir eficiência e qualidade, mesmo quando você não está por perto?
  - Como atrair boas pessoas e criar um time altamente engajado com o crescimento?
-



O grande objetivo do Máquina de Lucros é ser o programa onde você encontra TUDO o que precisa pra ter uma empresa Máquina de Lucros.

WORKSHOP  
**GESTÃO**  
PESSOAS  
PROCESSOS



**COMPARTILHE**  
**#brasilempreendedor**