

WORKSHOP

GESTÃO

PESSOAS
PROCESSOS



COMPARTILHE
#brasilempreendedor

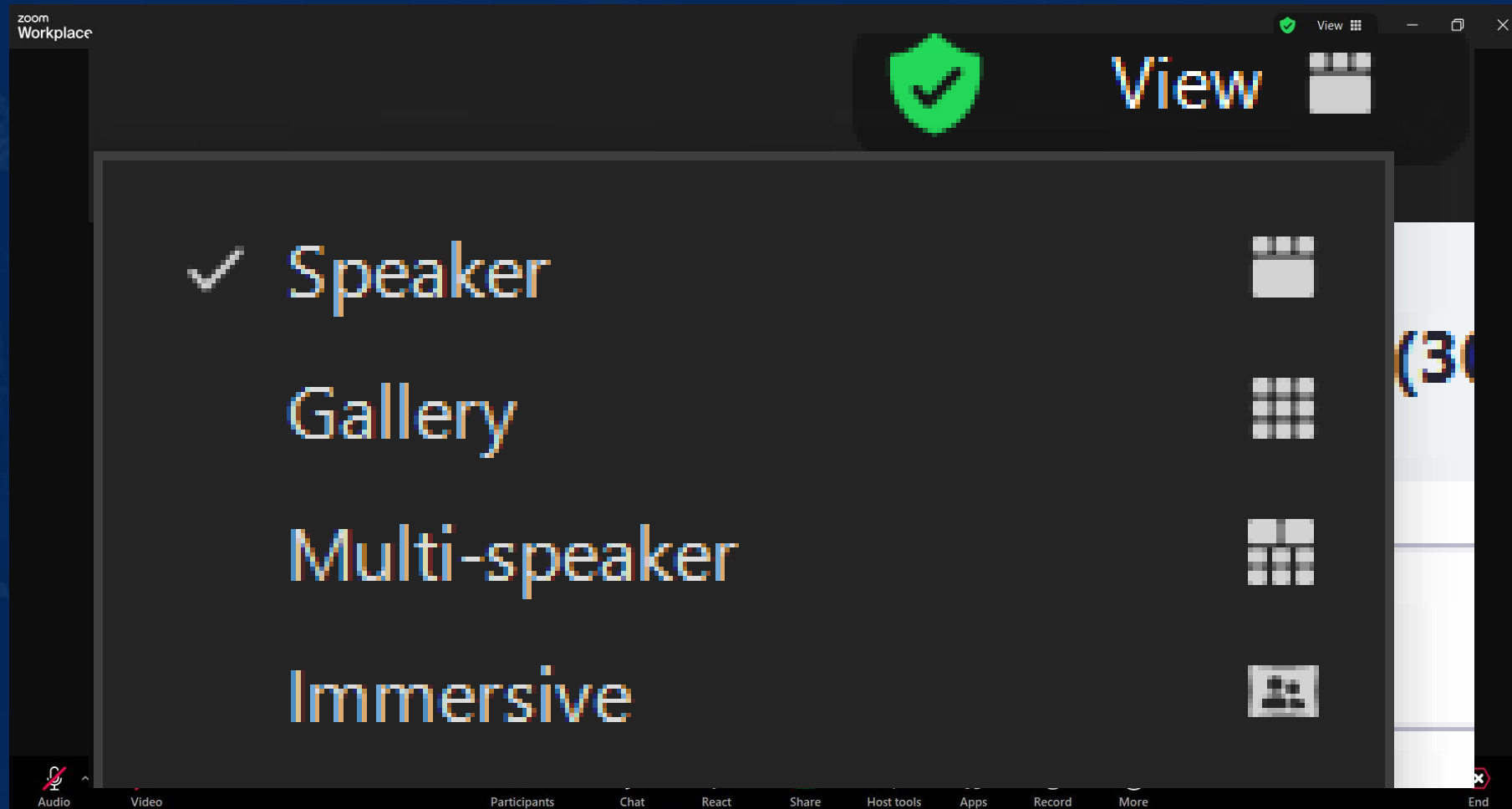
**Aqui você está em um
momento de foco único**

PARA A SUA EXPERIÊNCIA SER AINDA MELHOR

- ABRA A CÂMERA :)
- COLOQUE SEU NOME NO ZOOM
COMO “SEU NOME - RAMO DA
SUA EMPRESA - N°
FUNCIONÁRIOS”
- TEREMOS MOMENTO DE
INTERAÇÃO: INTERAJA!



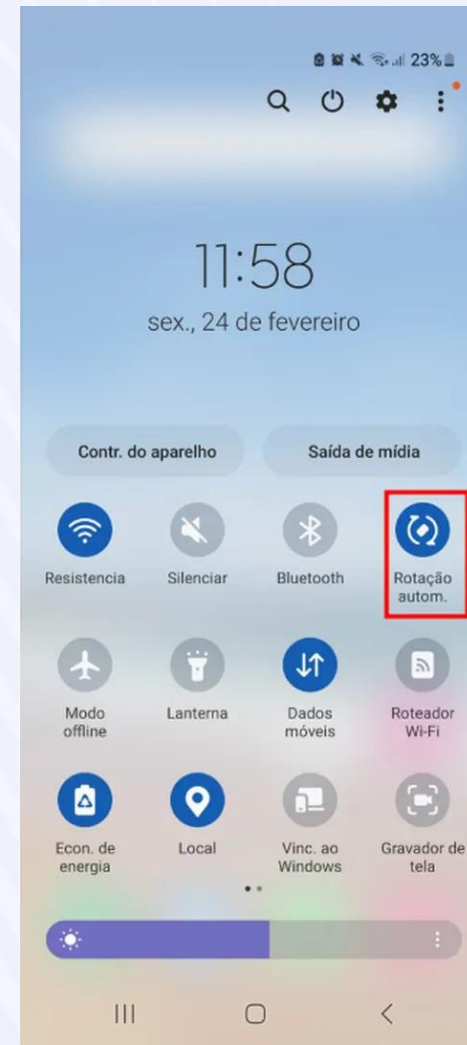
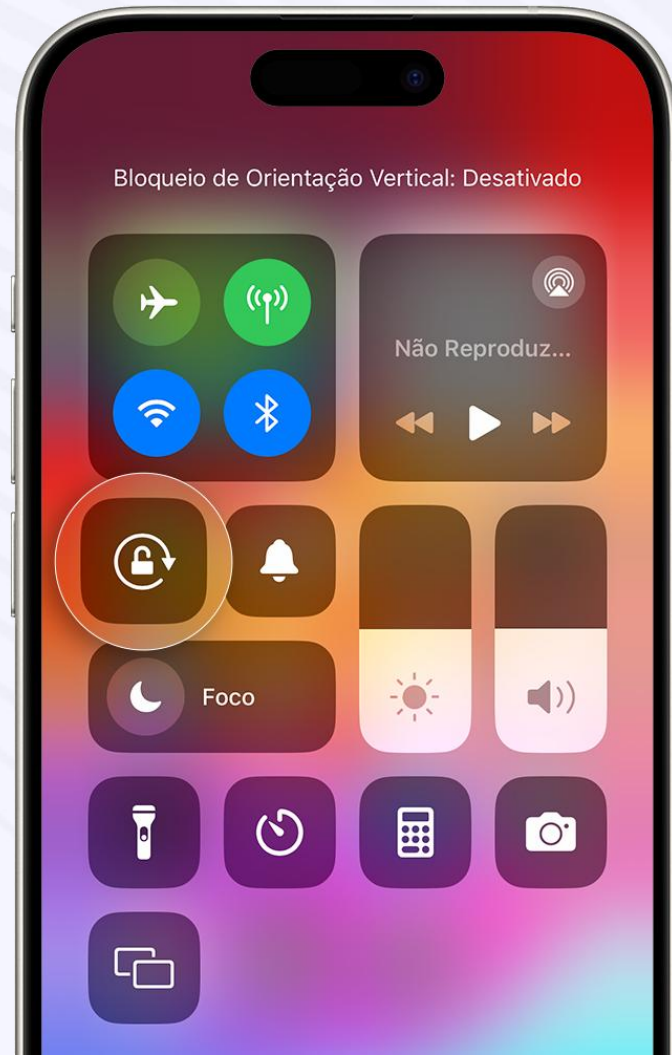
MELHORANDO SUA EXPERIÊNCIA NO ZOOM PELO COMPUTADOR

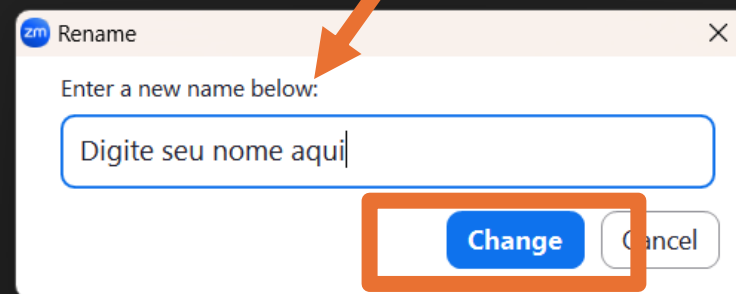


Se estiver pelo celular, vire a tela



Se não conseguir, verifique se a rotação de tela está desbloqueada





zm Rename ✕

Enter a new name below:

Digite seu nome aqui

Change Cancel

zm

Rename

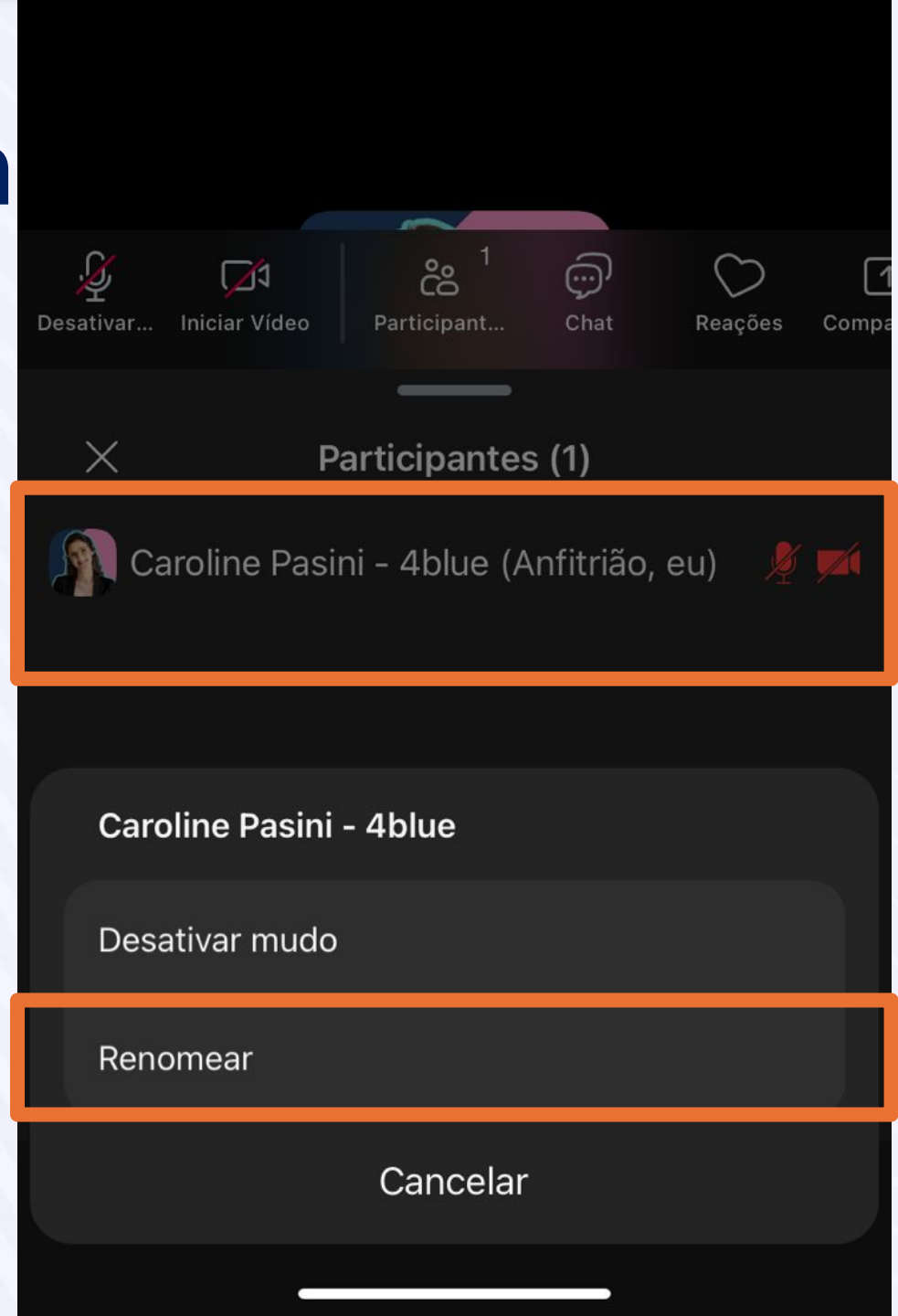
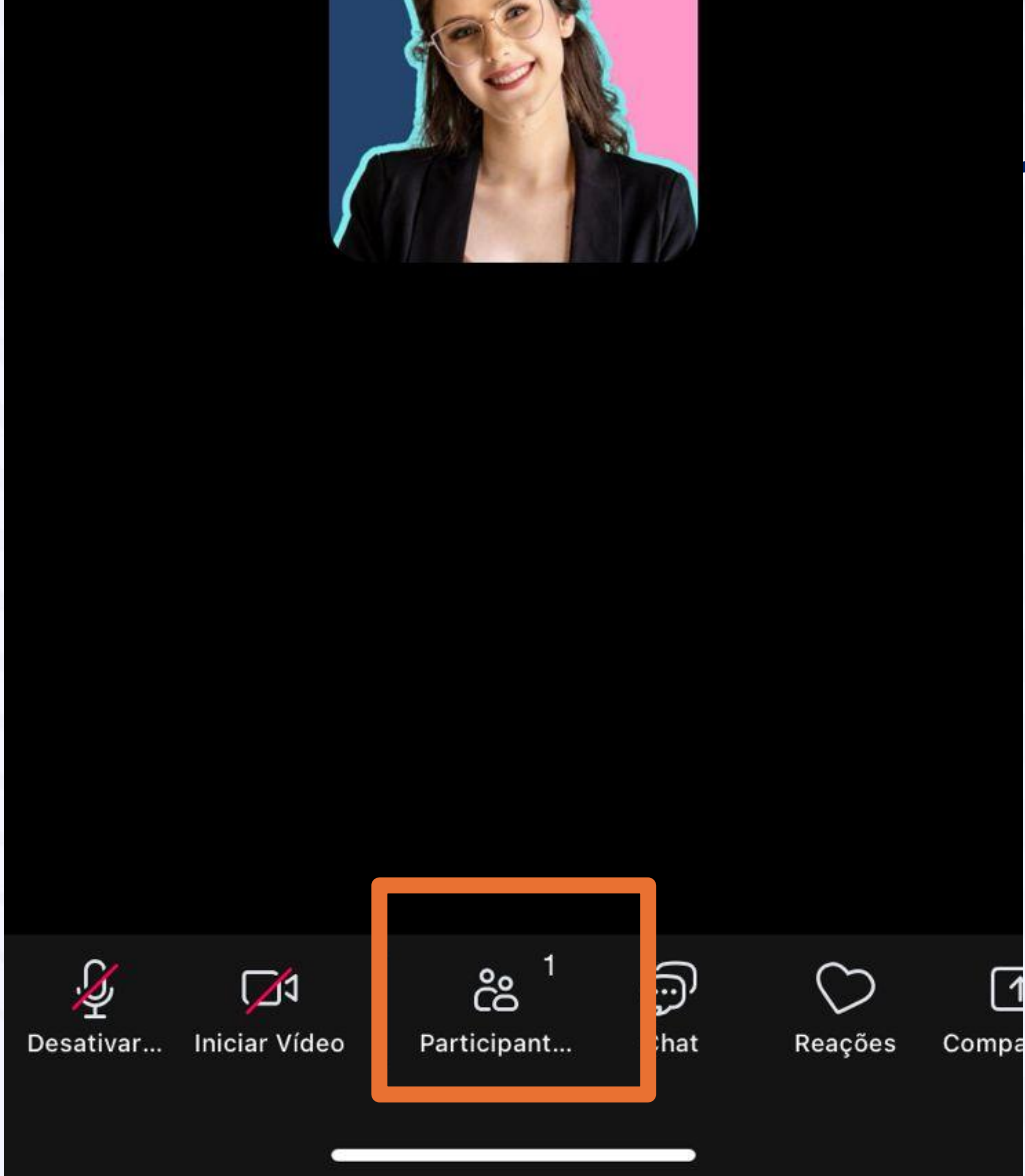
✕

Enter a new name below:

Digite seu nome aqui

Change

Cancel



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**

Imagine que você resolve fazer um churrasco...

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**

Pontos importantes

- Sua isca deve ser MUITO BOA!
- Idealmente você deve pegar o contato desse potencial cliente
- Deve criar uma linha de comunicação mantendo o relacionamento, mas sem parecer um vendedor chato

**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

(e para nossa isca funcionar e você querer nosso acompanhamento, o conteúdo deste workshop deve ser incrível – e será)



6 minutinhos de alinhamento sobre esse Treinamento



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



Atenção você...
DESCONFIADO.

...ri-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

Parabéns nela maratona

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

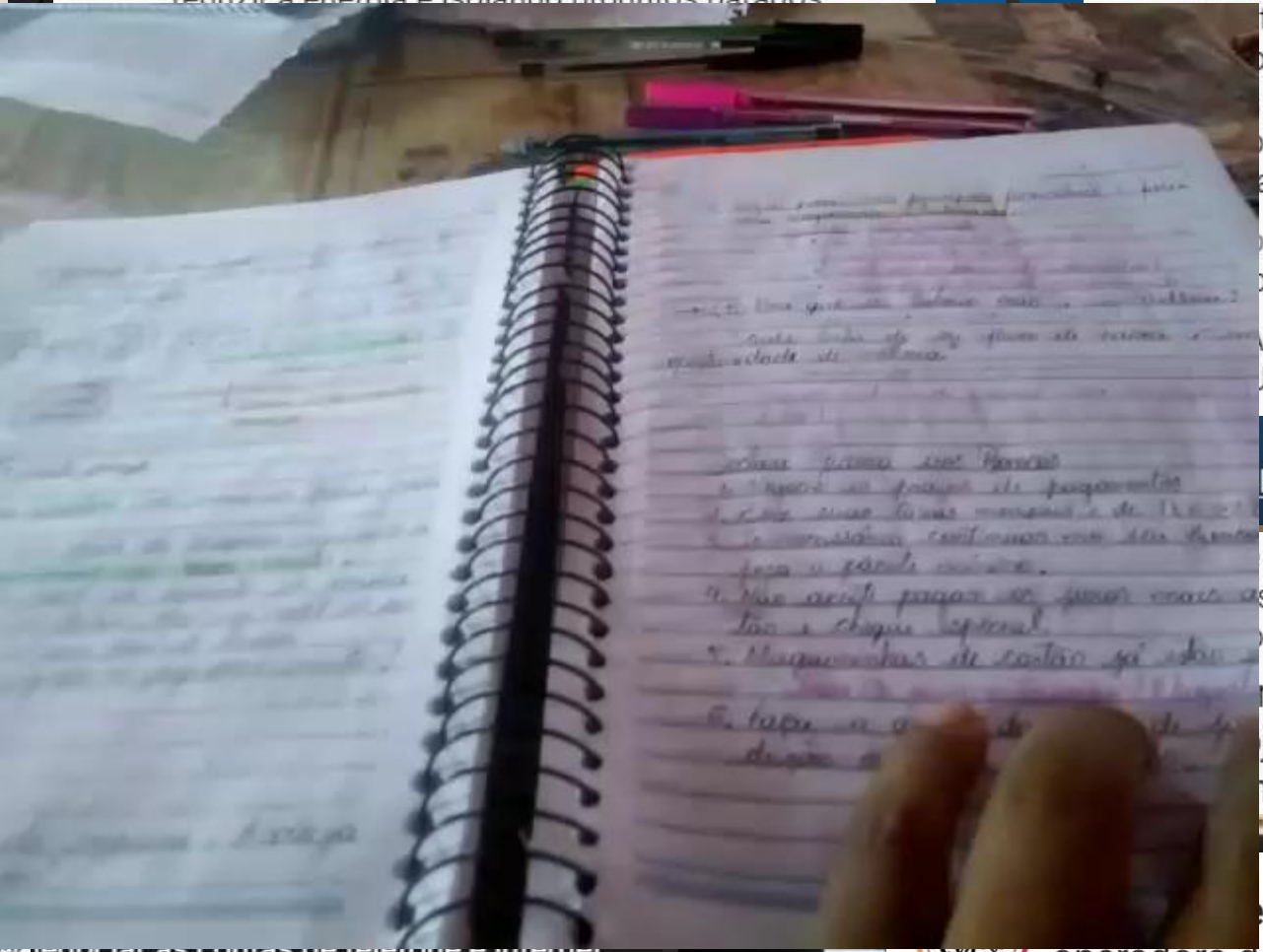
Leticia Coutinho Consegui negociar 3
meus principais produtos. Reduzi em 60
64% e 85% 😱 o valor da compra com
novo fornecedor!! Isso hoje de
usando as dicas de ontem!

ais Oliveira Negocieei 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!

#DeEmpreendedorPraEmpreendedor
#Épossívelsim#BrasilEmpreendedor
SENSACIONAIS

carvalho.priscila4 • Seguir
Sibele Gomes possuo 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



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

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

mila_menufinanceiro • Seguir 16 h

sousaerosario • Seguir 7 h

_giovaneoficial • 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
ou 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

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

#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**

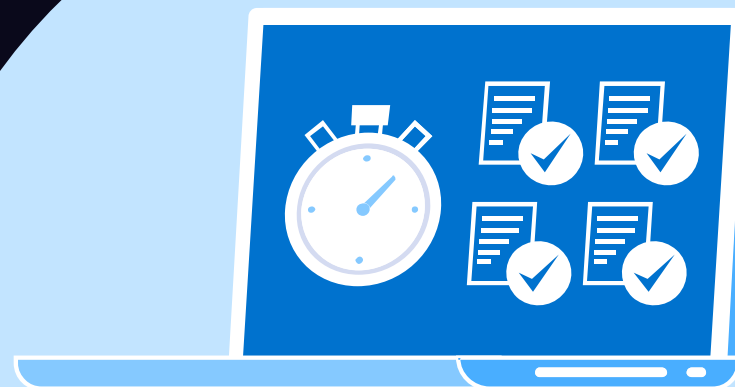
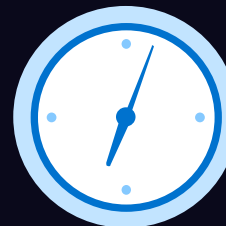
Vamos até as 20h

**NÃO é conteúdo
de faculdade**

É 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 e amanhã até das 13h44 às 20h – firme e forte
 - Não teremos nenhuma pausa
- Vai ficar gravado?
 - Vocês vão receber a gravação daqui 30 dias para REVER os tópicos mais importantes do conteúdo

★ Sorteio de 6 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros (R\$ 20.000,00)

- A cada dia, um cadastro na lista de presença
- Sorteio ao final da 2ª aula. Precisa estar ao vivo

Visão geral do conteúdo de hoje...



Entender onde você está errando na gestão e como isso está prejudicando seu lucro



O passo a passo financeiro para quadruplicar os lucros sem precisar vender mais



Como criar um Plano Estratégico que alinhe e motive toda a equipe para o crescimento



Técnicas simples e eficazes para gerar mais caixa nos próximos 7 dias



Bônus:
Cupom para sorteio do Máquina de Lucros



Hoje: foco em Planejamento e Finanças
Amanhã: foco em Pessoas e Processos

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 e amanhã até das 13h44 às 20h – firme e forte
 - Não teremos nenhuma pausa

★ Sorteio de 6 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros (R\$ 20.000,00)

- A cada dia, um cadastro na lista de presença
 - Sorteio ao final da 2ª aula. Precisa estar ao vivo
-
- **Adicional:** Quinta, 14h e 19h, apresentação do nosso Programa de Acompanhamento, o Máquina de Lucros



Materiais Extras
Serão liberados ao final da
2ª aula

+ SORTEIO para quem
estiver até o fim

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!



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

Bora 100%?

O conteúdo que passaremos será o mesmo.

Mas algumas pessoas vão tirar mais proveito e outras menos proveito...

Qual você vai ser?

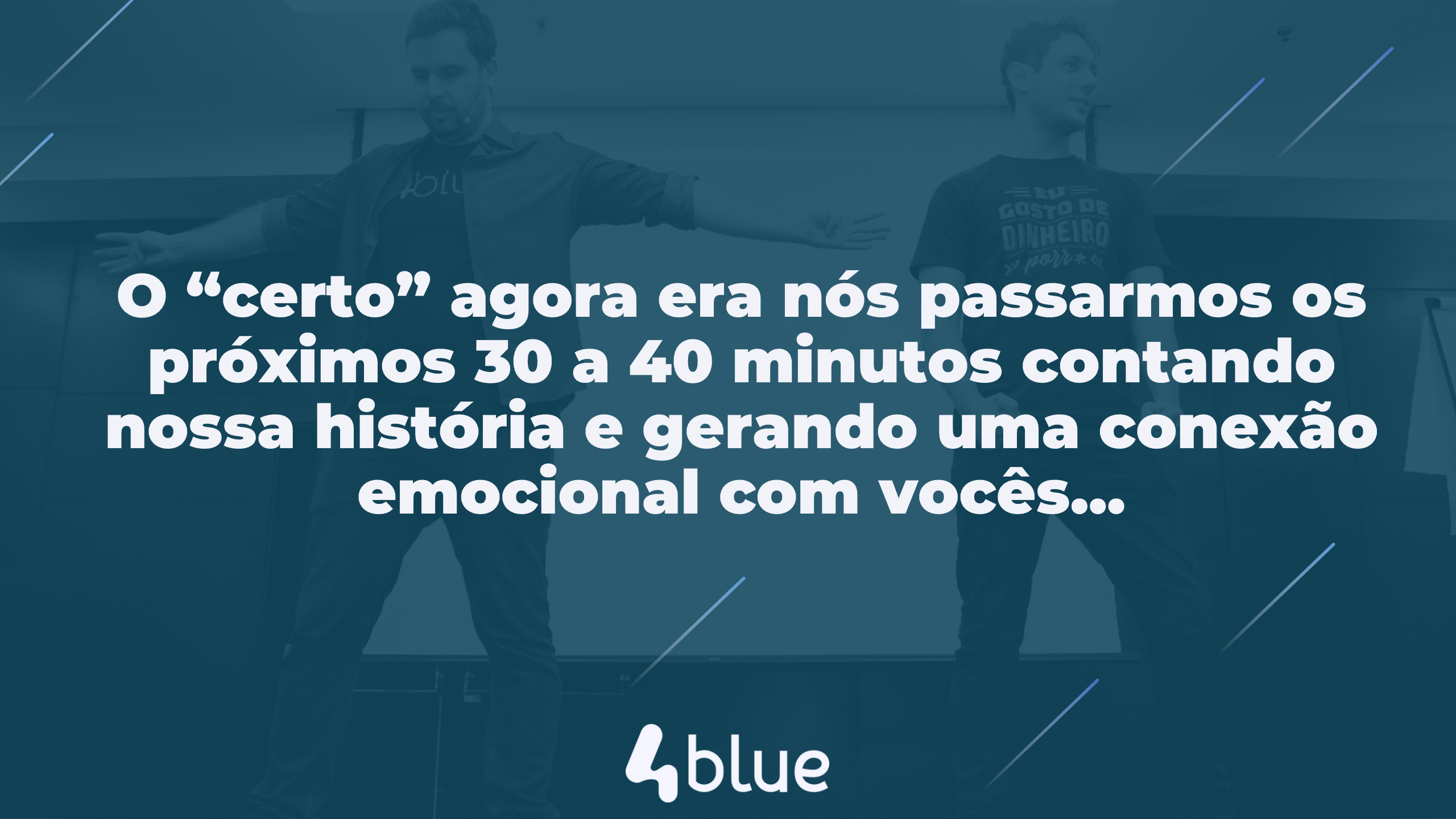
O bom aluno
aprende até com o
que não está sendo
dito...





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

Bora 100%?

A blue-tinted 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 also has his arms outstretched. The background is a simple stage setting with some equipment visible.

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



A blue-tinted photograph of two men on a stage. The man on the left is wearing a dark shirt and has his arms outstretched to the sides. The man on the right is wearing a t-shirt with the text 'GOSTO DE DINHEIRO' and also has his arms outstretched. The background is a simple stage setting with some equipment visible.

Podemos dar uma “carteirada”?



 4blue&co

 4blue

 4talents

yampa

- ✓ **Desde 2009**
- ✓ **Começamos sem dinheiro**
- ✓ **Hoje somos uma das principais referências em Gestão para PMEs**
- ✓ **+55 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

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



Empresa participante do
**SCALE
ENDEAVOR UP**



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



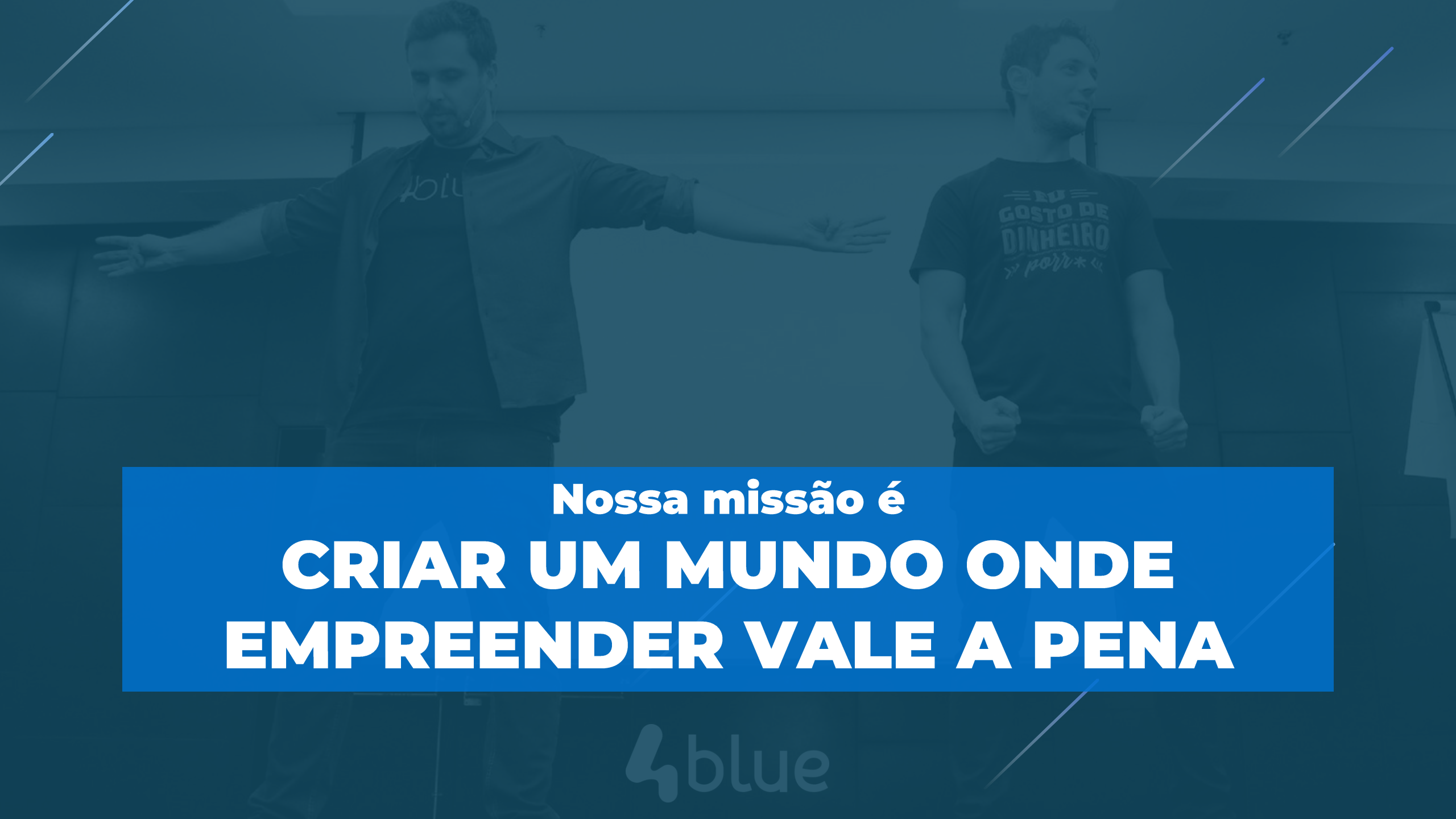
O NOVO MERCADO



De 1.000 a 180.000

Soluções para pequenas e médias empresas





Nossa missão é
CRIAR UM MUNDO ONDE
EMPREENDER VALE A PENHA



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 'blue' 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 por*' and has his fists clenched. A large black text box is overlaid in the center.

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

 **blue**

Qual o investimento financeiro mais arriscado que existe?

- Quanto maior o risco, maior deve ser o...
Retorno

Você está tendo esse retorno muito acima da média para compensar o risco muito acima da média?

FAZER VALER A PENA

- ✓ Mais dinheiro no bolso
- ✓ Mais tempo com a família
- ✓ Melhor qualidade de vida
- ✓ Mais alegria e mais segurança no dia a dia



**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”.

#épossívelsim





LEA VALDUGA

SÓCIA E DIRETORA DE OPERAÇÕES DA 4BLUE



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;
 - ✓ 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;

O tripé e as 6 engrenagens das empresas

Máquina de Lucros



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



- 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?

Como garantir lucro, mesmo em tempos de crise?

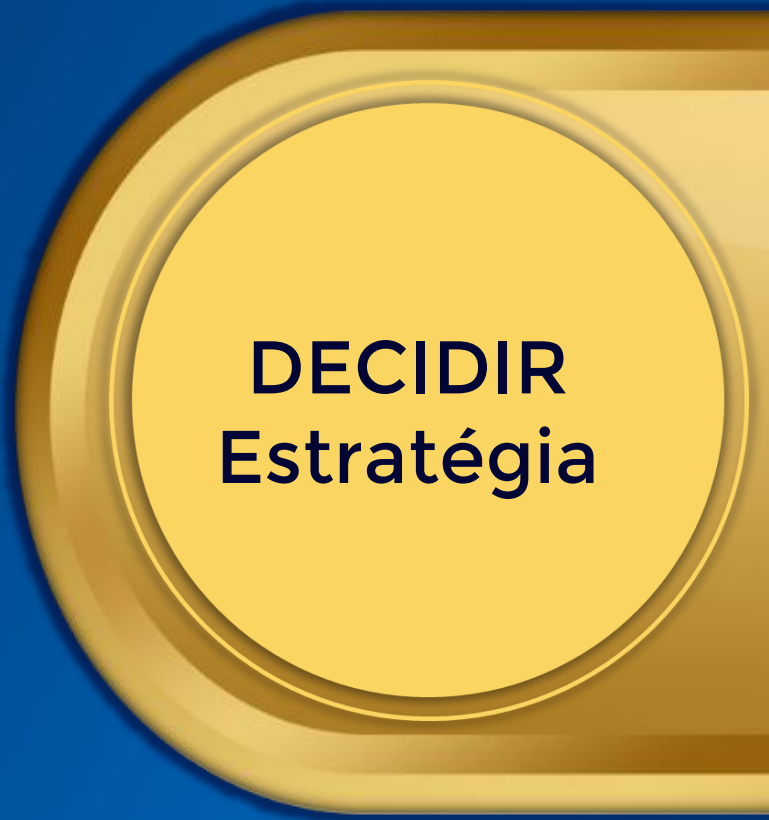
- ✓ Separar as finanças
- ✓ Ter um controle eficiente
- ✓ Ter bons demonstrativos financeiros
- ✓ Ter uma estratégia de precificação vencedora
- ✓ Olhar e analisar constantemente os números – tomar decisões baseadas nos números
- ✓ Saber estabelecer metas para a sua equipe



**DECIDIR
Finanças**

Como crescer e vencer num mercado tão concorrido?

- ✓ Adquirir novos conhecimentos e ferramentas
- ✓ Saber analisar indicadores
- ✓ Ter um PLANO REAL de crescimento do negócio
- ✓ Ter diferenciais competitivos
- ✓ Ter ajuda de mentores e consultores
- ✓ Clareza dos objetivos de curto, médio e longo prazo
- ✓ Fazer planejamento estratégico anual



DECIDIR
Estratégia

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

- ✓ Saber quem é o seu público alvo
- ✓ Entender o que seu público valoriza
- ✓ Desenhar estratégias de atração eficientes
- ✓ Ter clareza da proposta única de valor do seu produto
- ✓ Usar os gatilhos certos para atrair
- ✓ Saber anunciar da maneira correta e no lugar correto para poder atrair o seu público



VENDER
Marketing

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

- ✓ Entender de funil de vendas
- ✓ Entender de métricas do funil
- ✓ Dominar os gatilhos mentais e Psicologia do consumidor
- ✓ Mostrar o valor do seu produto / serviço
- ✓ Entender e melhorar a jornada do seu cliente
- ✓ Entender de estratégias de relacionamento
- ✓ Ter processos de vendas e atendimento muito bem estabelecidos



VENDER
Vendas

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

- ✓ Criar processos para que a empresa não dependa de você
- ✓ Buscas constantemente otimizações em todos os processos e operações
- ✓ Saber priorizar tarefas e projetos
- ✓ Saber delegar tarefas
- ✓ Criar treinamentos que padronizem as atividades da empresa
- ✓ Automações e tecnologia



FAZER
Produtividade

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

- ✓ Saber contratar as pessoas certas
- ✓ Saber desenvolver e promover as pessoas certas
- ✓ Saber dar feedbacks
- ✓ Ter uma missão inspiradora e um código de cultura
- ✓ Saber liderar a sua equipe
- ✓ Saber promover e demitir

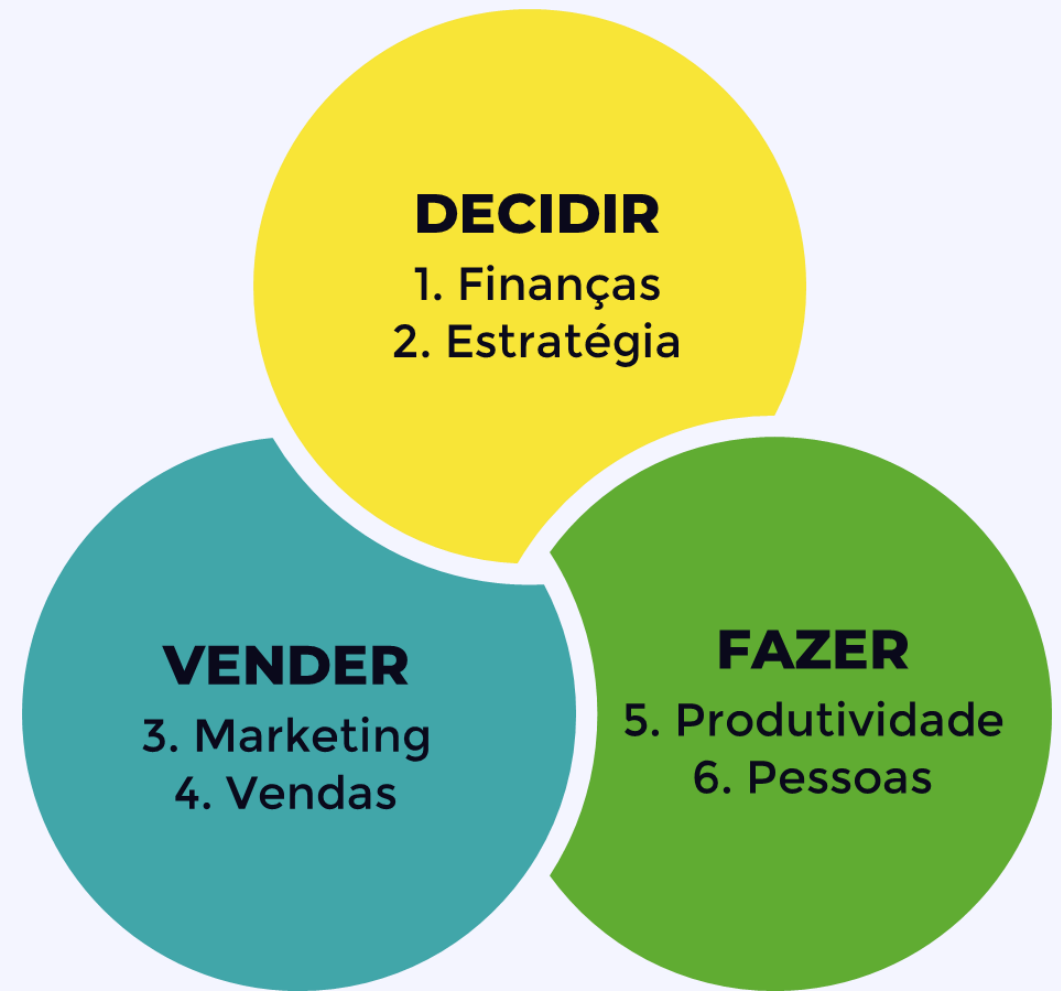


FAZER
Pessoas

**“Ahhh, mas é muita
coisaaaaa!!!”**

**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



0 a 8

PAGADORA DE BOLETOS

Não vê a cor do dinheiro



9 a 13

LABORATÓRIO DE DINHEIRO

Sabe fazer dinheiro



14 a 16

MÁQUINA DE LUCROS

Sabe ter lucro e crescimento



17 a 18

A large iceberg floats in a blue ocean under a sky with white clouds. The tip of the iceberg is above the water, while the much larger base is submerged. A small red boat is visible in the distance on the right. A dark blue banner with white text is positioned across the middle of the image, partially obscuring the water line.

ESTE DIAGNÓSTICO É SÓ A PONTA DO ICEBERG

DECIDIR

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

VENDER

- 3. Marketing
- 4. Vendas

FAZER

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas

**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?



Quem aí está com sorte?!

Amanhã sortearemos 6 meses de acompanhamento do Programa Máquina de Lucros.

*Primeira lista do sorteio será daqui a pouco

E se você não quiser depender da sorte...
Quinta-feira abriremos uma nova turma do Programa Máquina de Lucros para você ter nosso acompanhamento para implementar tudo o que estamos vendo no Workshop.

Este vídeo meme explica a realidade do mundo dos negócios



**São os profissionais que
ganham o jogo.**

**E o nome do jogo é
GESTÃO.**

**Logo, sua gestão precisa
ser profissional.**

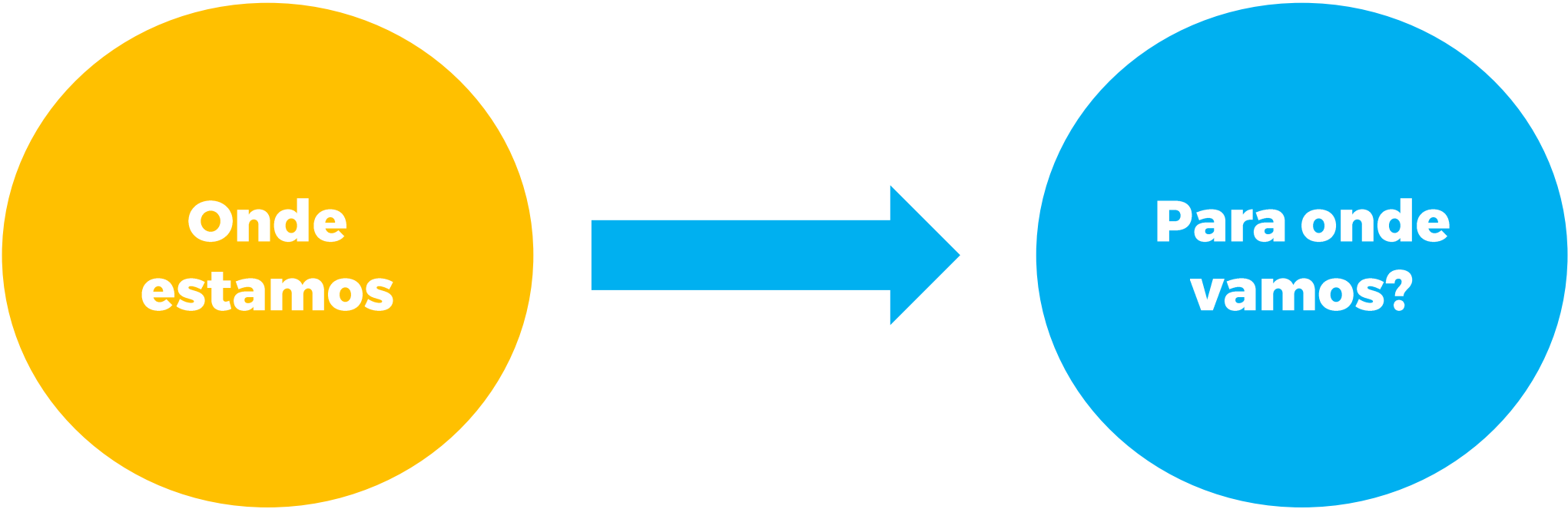
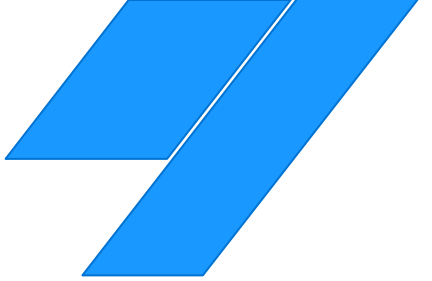
"Uma boa gestão é a chave que transforma desafios em oportunidades, caos em crescimento e desespero em sucesso duradouro."

ChatGPT (2023)

GESTÃO

Por onde começar, então?!





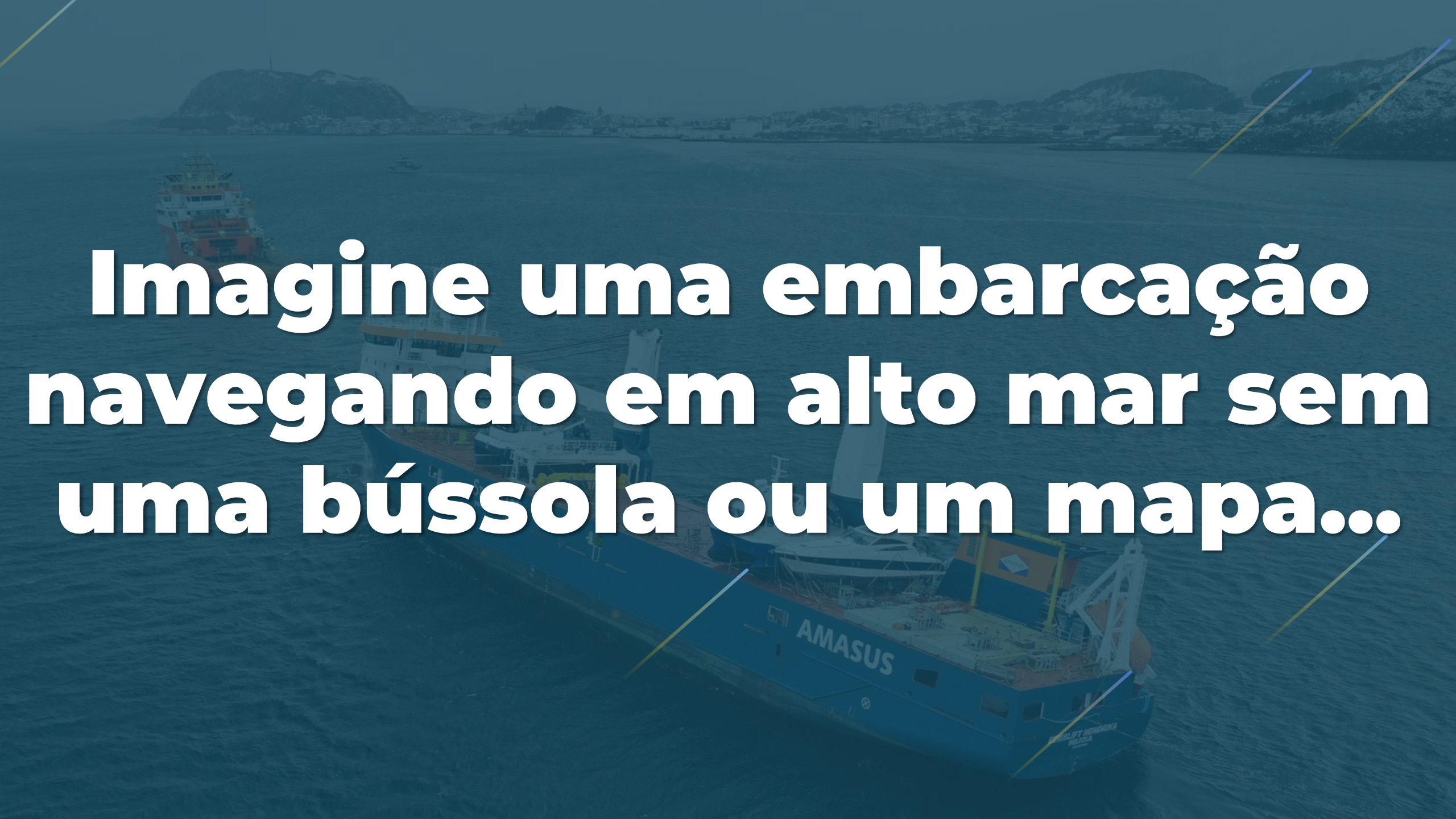
Onde
estamos

Para onde
vamos?

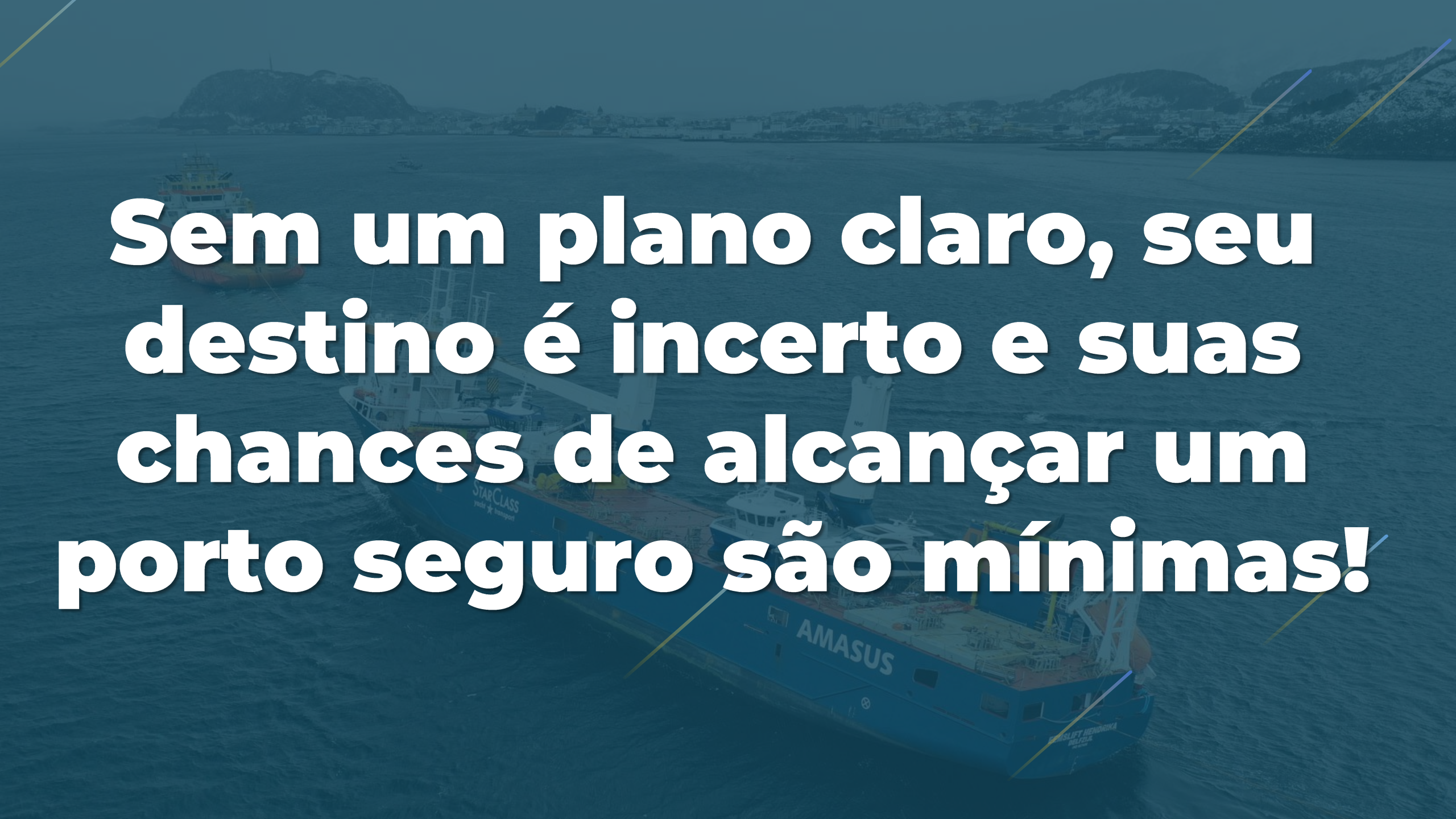
Precisamos de um PLANO

**Chega de só
sobreviver! Você
precisa de um
plano para vencer!**





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

The background image shows a harbor scene with several ships. In the foreground, a large blue ship named 'AMASUS' is visible, with 'STARCLASS' and 'port de transport' written on its side. Other ships are in the background, and a city with hills is visible on the far shore. The text is overlaid on this image in a large, bold, white font with a dark outline.

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

**Quem tem meta de Faturamento
e Lucro bem definida e que
acompanha de perto?**

Experimento do salto com vara

- Um grupo de cientistas desafiou um atleta a realizar os saltos sem o sarrafo.
- Com o sarrafo, ele acertava 8 saltos em uma série de 10.
- Sem o sarrafo, ele acertou 4 saltos em uma mesma série de 10.



**Sem metas, você e a sua
equipe estão ficando muito
aquém do que realmente
podem alcançar!**

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 melhorar 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
- Quais os projetos e ações que vão nos levar para nossa meta?

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

#ÉPossívelSim

#MáquinaDeLucros

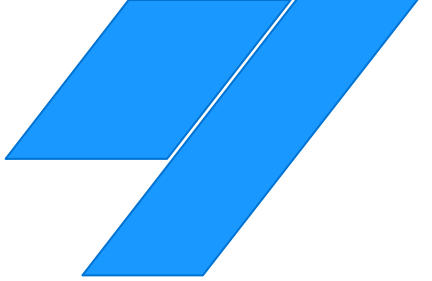
A MELHOR FORMA DE SE BATER UMA META



Cláudia Casa das Luvas EPI

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



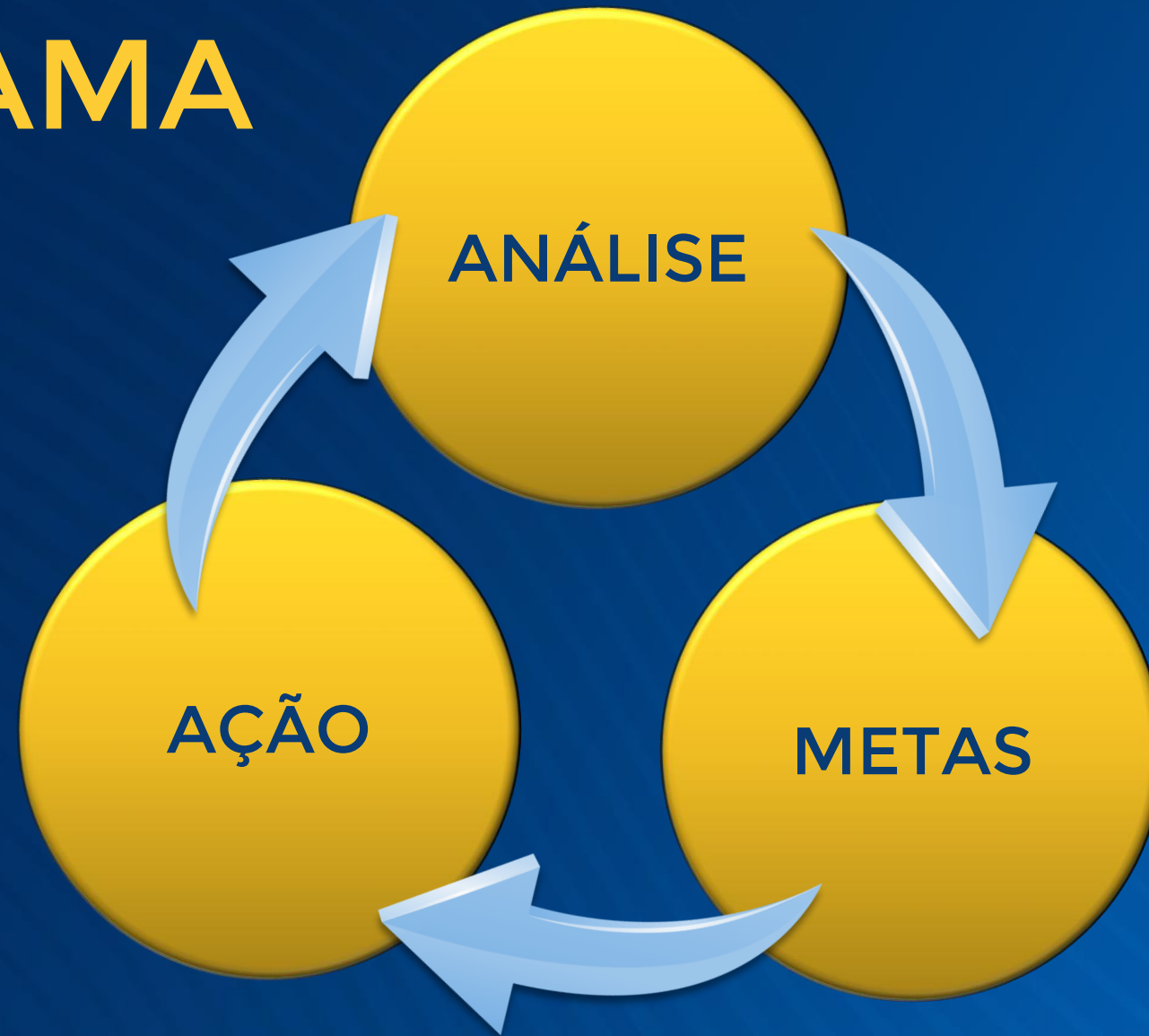


**Se você só está preocupado
em “fazer”, pode ter certeza
que está criando **uma prisão
para si mesmo!****

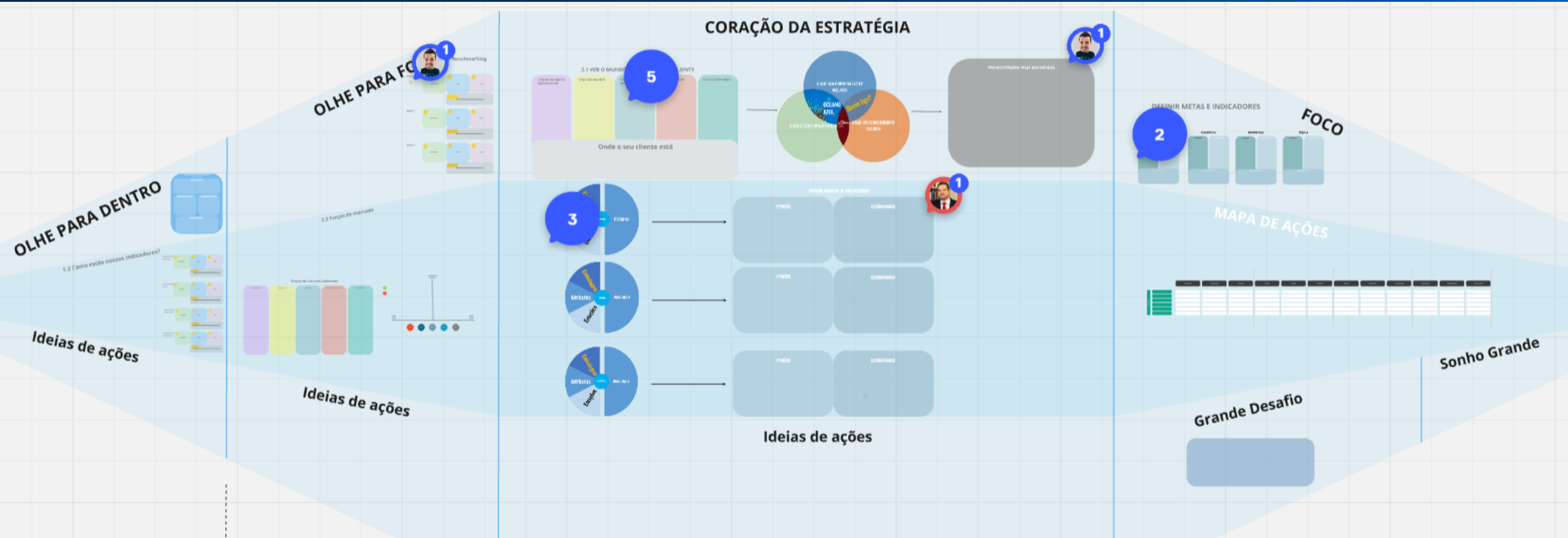
**O método simples
que vai revolucionar
os seus resultados**



CICLO AMA



Template da aplicação do Método de Planejamento Estratégico dentro do MDL



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:

....



QUAL É O SEU PLANO?

O PLANO ESTRATÉGICO DE 1 PÁGINA

MISSÃO	SONHO GRANDE	POSICIONAMENTO	
META DE FATURAMENTO	DESAFIO DO ANO	PRINCÍPIOS-CHAVE	NOSSOS PROJETOS
META DE LUCRO	FOCO DO TRIMESTRE		
NOSSA GESTÃO	VALORES	NÃO TOLERAMOS	

1 Reunião - 3 Pautas

Para manter toda a empresa alinhada com os Planos do negócio

MISSÃO	SONHO GRANDE	POSICIONAMENTO	
META DE FATURAMENTO	DESAFIO DO ANO	PRINCÍPIOS-CHAVE	NOSSOS PROJETOS
META DE LUCRO	FOCO DO TRIMESTRE		
NOSSA GESTÃO	VALORES	NÃO TOLERAMOS	



**QUAL É O
SEU
PLANO?**

**“JAMAIS VAMOS
CHEGAR NISSO”**



#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros



**Provavelmente há
espaço para muito
crescimento, mesmo
sem grandes
mudanças no negócio**

CENÁRIO 1

FATURAM. 100.000

TICKET M. 200,00

Nº VENDA 500

TX CONV. 50%

LEADS 1.000

CENÁRIO 2

#1 E SE VOCÊ AUMENTAR SEU TICKET MÉDIO?

TICKET MÉDIO ATUAL: 200
AUMENTAR PARA: 250

MANTENDO O NÚMERO
DE VENDAS

R\$ 250
x 500 clientes mensais

FATURAMENTO:
R\$ 125.000
(+25%)

#2 E SE VOCÊ AUMENTAR A QUANTIDADE DE LEADS?

TICKET MÉDIO ATUAL: 200
LEADS ATUAL: 1000 mensal

QUERO AUMENTAR PARA
1300

1300 (lead)
x 50% (taxa de conversão)
X 200 (ticket médio)

FATURAMENTO:
R\$ 130.000
(+30%)

#3 E SE VOCÊ AUMENTAR A TAXA DE CONVERSÃO?

TICKET MÉDIO ATUAL: 200
LEADS ATUAL: 1000 mensal
TAXA DE CONV ATUAL: 50%

QUERO AUMENTAR A
TAXA PARA 60%

1000 (lead)
x 60% (taxa de conversão)
X 200 (ticket médio)

FATURAMENTO:
R\$ 120.000
(+20%)

#4 E SE MUDARMOS TUDO JUNTO?

CENÁRIO 1

FATURAM.

100.000

TICKET M.

200,00

+25%

Nº VENDA

500

TX CONV.

50%

+10p.p

LEADS

1.000

+30%

CENÁRIO 2

195.000

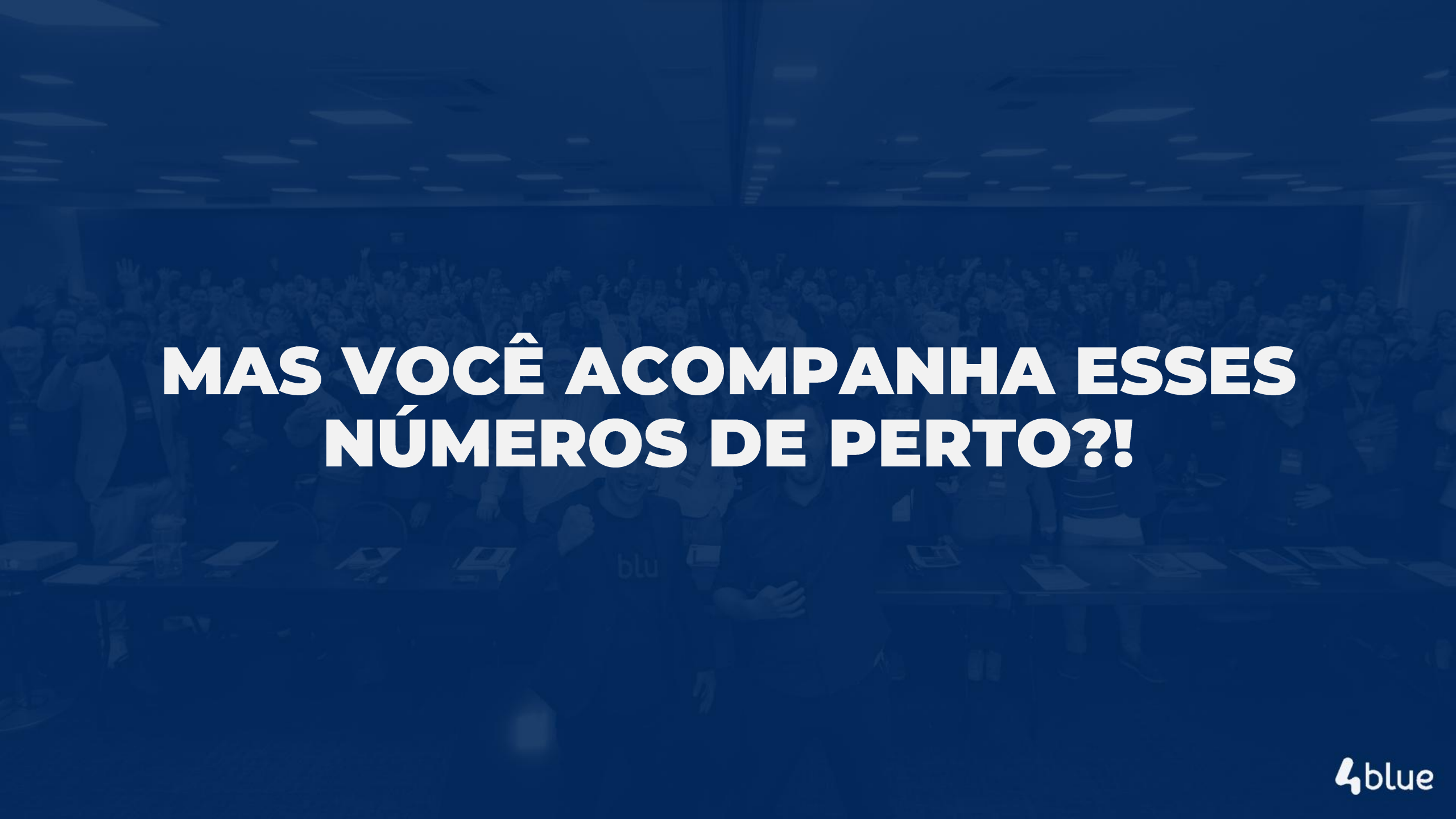
+95%

250,00

780

60%

1.300



**MAS VOCÊ ACOMPANHA ESSES
NÚMEROS DE PERTO?!**

**Provavelmente há
espaço para muito
crescimento, mesmo
sem grandes
mudanças no negócio**

**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**

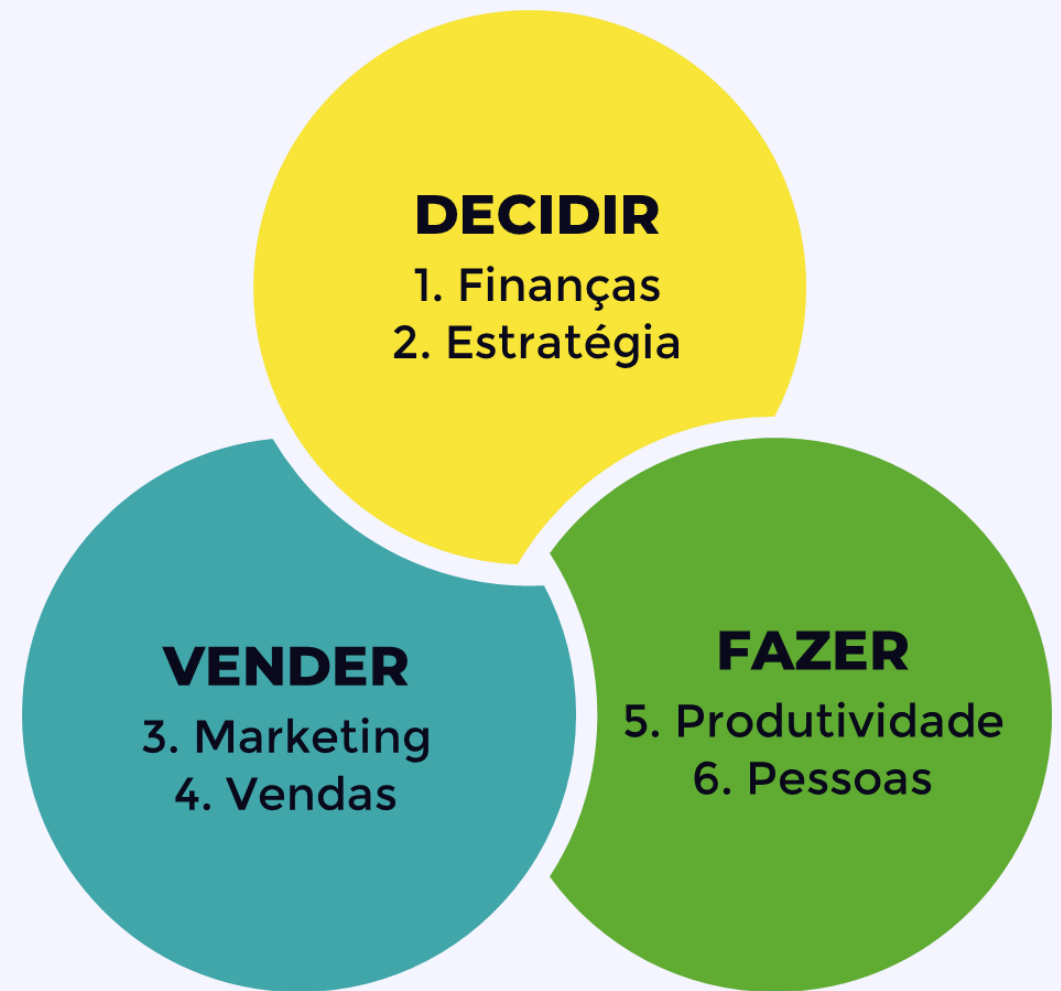
Quanto de tempo e dinheiro você está investindo aqui?!

Causa

**MELHORAR
GESTÃO
INTERNA**

**MELHORAR A
COMPETÊNCIA
DO TIME**

UMA MÁQUINA
DE LUCROS NÃO
FUNCIONA SE
UMA DAS
ENGRENAGENS
ESTÁ QUEBRADA



**QUAL É A PRINCIPAL META
FINANCEIRA DO SEU
NEGÓCIO?**

**SUA META COMO
EMPRESÁRIO(A) NÃO É
VENDER MAIS.**

SUA META É LUCRAR MAIS.

Lembra desta imagem?

Faz 525 anos que o Brasil continua sendo o “país do futuro”.



**A questão não é SE...
...mas QUANDO vai
haver uma nova
CRISE!**

Qual é o
Antídoto Universal
contra Crises?



RESERVA FINANCEIRA

Pergunta de 1 milhão: Como construir Reserva Financeira?

“Preciso vender mais, óbvio!”



ACONTECE UM
D-E-S-A-S-T-R-E
QUANDO VOCÊ VENDE MAIS
ENQUANTO ESTÁ VENDENDO
ERRADO

UMA SOLUÇÃO INESPERADA PARA LUCRAR 2X MAIS!

4blue - Yampa, o único sistema

app.yampa.com.br/?v=01.10.00#CashFlowCompare

Apps IEPE 4blue - Planilh... Cursos Youtube (Reunião) Libertado... Acessos 4blue Office - Podcast - T... Análise dos vídeos... CRONOGRAMA FA... Outros favoritos Lista de leitura

yampa vídeos de ajuda painel livro diário fluxo de caixa comparar períodos Renan Kaminski Acabamento de Móvel...

Período A 01/2021 03/2021 Período B 04/2021 06/2021

MOSTRAR CONTAS FILHAS	PERÍODO A			PERÍODO B			
	TOTAL	MÉDIA	AV	TOTAL	MÉDIA	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL	-107.453,48	-35.817,83	-19,4%	213.129,19	71.043,06	23,4%	298,3%
▶ RECEITA/FATURAMENTO	553.257,57	184.419,19	100,0%	910.656,88	303.552,29	100,0%	64,6%
▶ CUSTOS VARIÁVEIS	-338.677,36	-112.892,45	61,2%	-261.135,26	-87.045,09	28,7%	-22,9%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	214.580,21	71.526,74	38,8%	649.521,62	216.507,21	71,3%	202,7%
▶ DESPESAS FIXAS	-295.405,94	-98.468,65	53,4%	-399.085,02	-133.028,34	43,8%	35,1%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS	-80.825,73	-26.941,91	-14,6%	250.436,60	83.478,87	27,5%	409,8%
▶ INVESTIMENTOS	-26.627,75	-8.875,92	4,8%	-37.307,41	-12.435,80	4,1%	40,1%
DESPESA OPERACIONAL TOTAL	-660.711,05	-220.237,02	119,4%	-697.527,69	-232.509,23	76,6%	5,6%
LUCRO OPERACIONAL	-107.453,48	-35.817,83	-19,4%	213.129,19	71.043,06	23,4%	298,3%
▶ MOVIMENTAÇÕES NÃO OPERACIONAIS	26.648,98	8.882,99	4,8%	-39.742,90	-13.247,63	-4,4%	-249,1%
RESULTADO LÍQUIDO	-80.804,50	-26.934,83	-14,6%	173.386,29	57.795,43	19,0%	314,6%

ASSISTIA

#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros

Pergunta, Eder e Adriel!

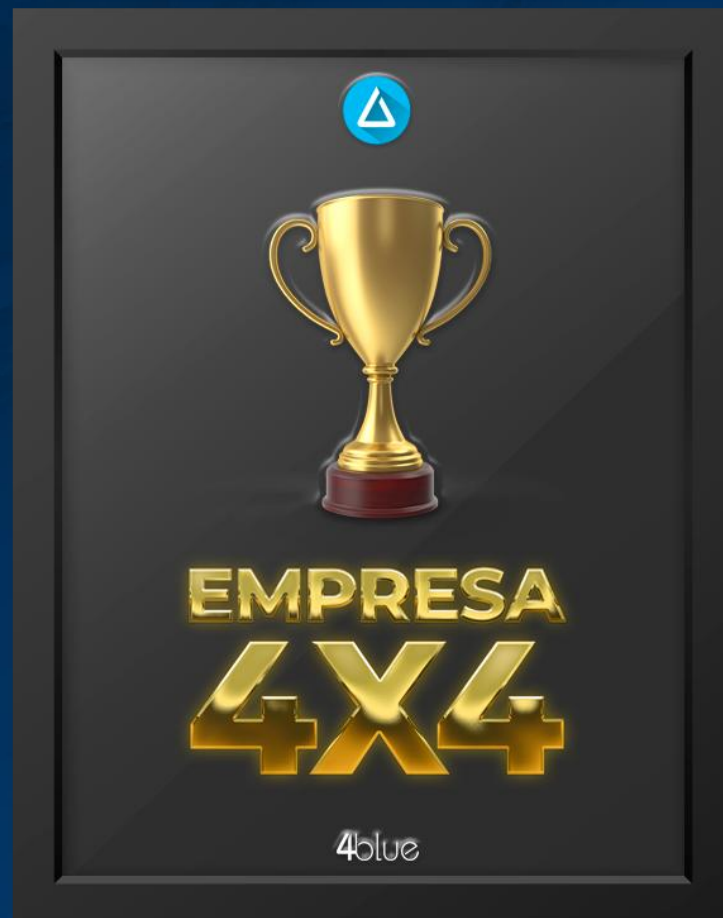


RESERVA FINANCEIRA

Uma boa Gestão Financeira que cria Reserva Financeira

Nossa **GRANDE META**

Troféu 4x4
4 vezes mais **lucro** e
4 meses de **reserva**



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros



**Aumentar suas vendas
com um financeiro
bagunçado, não vai
gerar LUCRO**

**Colocar mais dinheiro
em uma trituradora de
dinheiros não vai gerar
mais dinheiro**



GESTÃO FINANCEIRA

Pergunta de 1 milhão: **Como?**

OS 6 PILARES FINANCEIROS

SEGURANÇA FINANCEIRA

CONTROLE FINANCEIRO

DEMONSTRATIVO
FINANCEIRO

PRECIFICAÇÃO

FINANÇAS
ESTRATÉGICAS

SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS

Em 1 mensagem de Whatsapp este empresário reduziu R\$ 102.000 de custos anuais.

Era um treinamento presencial de 3 dias...

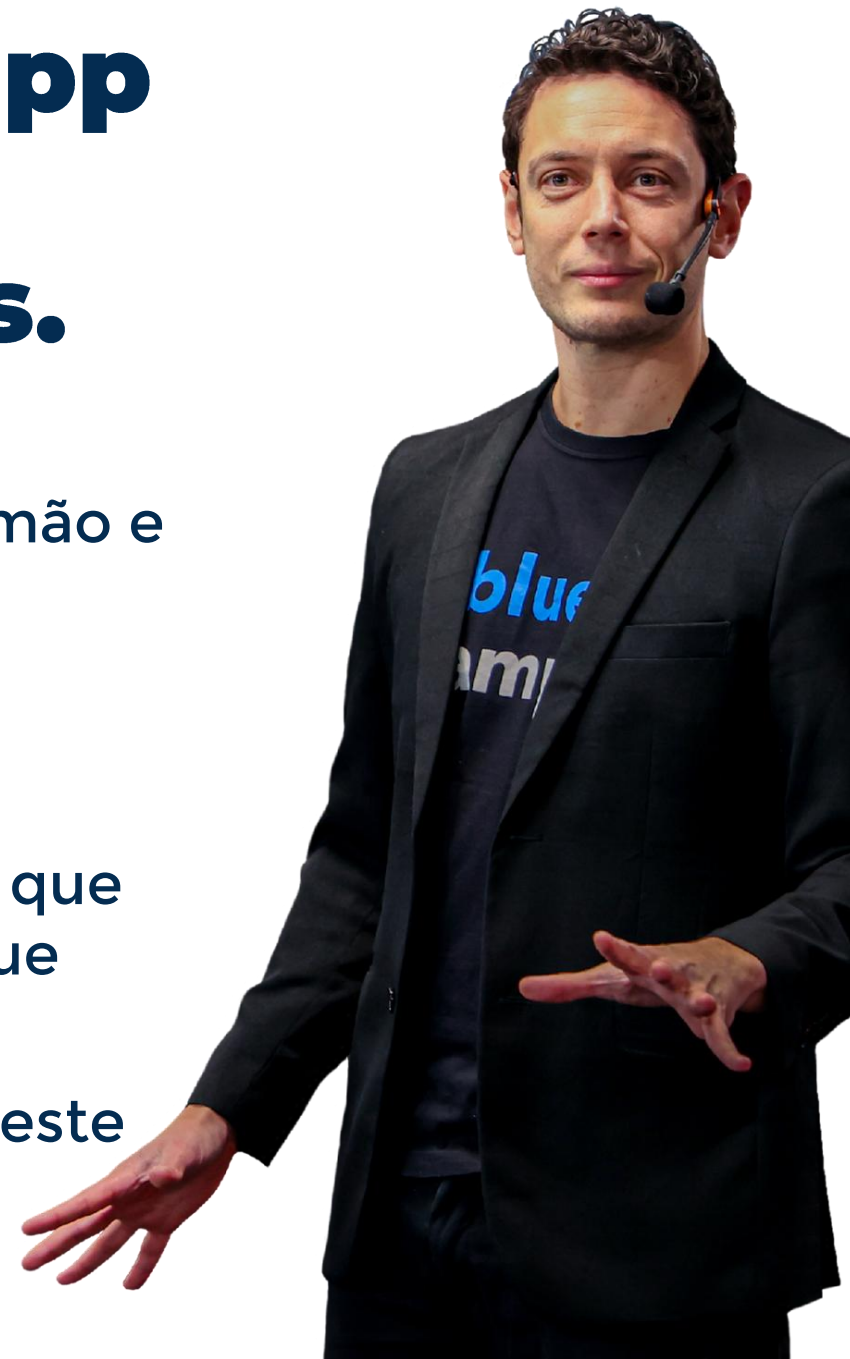
Na metade do segundo dia um empresário levanta a mão e pede pra falar...

- 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...

Ele pagava **R\$ 8.500,00 por mês** e não tinha acesso a este método que você está tendo aqui



Por que estou falando isso?

PORQUE ESTE MÉTODO
VALE OURO PARA O
SEU NEGÓCIO!



#épossívelsim

~ Rodrigo +55 [REDACTED]

Clareza financeira ⓘ

Receita

Média mensal	Ponto de equilíbrio
R\$ 919.139,44	R\$ 216.384,49

Lucro

R\$ 77.265,24	🛒 Ideal: acima de 4%
	8%

Índice de saúde financeira

10 Segurança Eficiência Tendência

Pessoal , gostaria de compartilhar com vcs um grande crescimento que tivemos aqui . Muito obrigado meus amigo por todo apoio e ajuda . Obrigado 4Blue por me conectar com esta galera . Feliz por demais pois este mês os colaboradores puderam receber 2 salarios a mais de PLR . Seguimos focado na meta do ano . Obrigado amigos . sextouuuuu

15:50

16



DIAGNÓSTICO DA GESTÃO FINANCEIRA

DIAGNÓSTICO DA GESTÃO FINANCEIRA

1) Você recebe um pró-labore definido todos os meses?
Custe o que custar? ☐ Sim ☐ Não

2) Nos últimos 3 meses, da conta da empresa, saiu apenas dinheiro pra pagar contas da empresa? ☐ Sim ☐ Não

3) Você tem controle centavo por centavo de tudo que entra e tudo que sai? Ou seja, da movimentação financeira? ☐ Sim ☐ Não

4) Você faz este controle no mínimo semanalmente? ☐ Sim ☐ Não

5) Você consegue de forma fácil (em pouco minutos) ☐ Sim ☐ Não

1) Você recebe um pró-labore definido todos os meses?
Custe o que custar?

2) Nos últimos 3 meses, da conta da empresa, saiu apenas dinheiro pra pagar contas da empresa? ☐ Sim ☐ Não

3) Você tem controle centavo por centavo de tudo que entra e tudo que sai? Ou seja, da movimentação financeira? ☐ Sim ☐ Não

**Separe uma folha e
escreva de 1 a 12**

**1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12**



**Cada NÃO significa
menos dinheiro na
conta**

#1 Separação do Dinheiro!



1) Você recebe um pró-labore definido todos os meses? Custe o que custar?

Sim ou Não

2) Nos últimos 3 meses, da conta da empresa, saiu apenas dinheiro pra pagar as contas da empresa?

Sim ou Não

Se você **NÃO** separa as finanças, então provavelmente...



Você está com um **lucro abaixo do que deveria** - isso porque você gasta mais dinheiro na PF quando tem mais dinheiro na PJ.



Não consegue **gerar boas reservas** na pessoa jurídica e nem na pessoa física



Muitas vezes tem a sensação que **trabalha e não recebe nada** por isso

Em resumo: menos dinheiro na conta.

#2 Controle Financeiro



3) Você tem Controle Centavo por Centavo de tudo que Entra e tudo que Sai? Ou seja, da movimentação Financeira?

Sim ou Não

4) Você faz este controle no mínimo semanalmente?

Sim ou Não

Se você **NÃO** um bom Controle Financeiro (no método correto), então provavelmente...



Você **não tem clareza** de para onde está indo o dinheiro da empresa



Tem uma constante **sensação de desorganização** no negócio



Ou, caso tenha o controle, tem sensação de organização, mas na prática **continua no escuro**

Em resumo: menos dinheiro na conta.

#3 Demonstrativos Financeiros



5) Você consegue de forma fácil (em pouco minutos) saber qual foi seu lucro nos últimos 4 meses?

Sim ou Não

6) Nos demonstrativos são disponibilizadas de forma automática informações como Custo Variável, Despesa Fixa e Margem de Contribuição?

Sim ou Não

Se você **NÃO** tem bons **Demonstrativos Financeiros**, então provavelmente...



Fica **impedido de tomar decisões** concretas, pois está no escuro financeiramente



Não **enxerga as oportunidades** claras e óbvias de melhorias no negócio



Não consegue nem saber **se pode receber um aumento** ou não

Em resumo: menos dinheiro na conta.

#4 Precificação



7) Você segue algum método matemático-financeiro para calcular o preço dos produtos/serviços?

Sim ou Não

8) Você conhece qual é a Margem de Contribuição dos seus produtos / serviços?

Sim ou Não

Se você **NÃO** tem uma **Precificação correta**, então provavelmente...



Você corre o risco de estar **perdendo dinheiro** a cada venda feita.



Talvez esteja com muitos clientes e muito movimento, mas ainda assim **não sobra lucro**



Precisa de um volume de **vendas absurdo para compensar** as margens erradas dos produtos e serviços

Em resumo: menos dinheiro na conta.

#5 Finanças Estratégicas



9) Você possui um Planejamento Financeiro, de no mínimo 6 meses?

Sim ou Não

10) Sua empresa faz uma análise detalhada dos números financeiros mensalmente?

Sim ou Não

Se você **NÃO** tem **Finanças Estratégicas**, então provavelmente...



Você toma decisões apenas no feeling na **esperança** de que vai dar certo.



Você pode estar **focando todos os seus esforços na coisa errada**, naquilo que não é o que vai trazer mais lucro pro negócio



Não tem metas bem definidas (validadas financeiramente) e nem uma direção clara do rumo do negócio

Em resumo: menos dinheiro na conta.

#épossívelsim

Muitos! Consegui ter um controle melhor dos números, consegui ver onde estavam os gargalos (pró-labore altíssimo, aumento de despesas fixas sem análise prévia), melhorei o preço das excursões, aumentei a margem de contribuição (pela primeira vez em 20 anos de empresa passamos de 30% de margem de contribuição no segundo semestre 🥰🥰 finalmente vi lucro aparecer ao final do mês, reserva financeira crescer

#6 Segurança Financeira



11) A empresa possui uma reserva de no mínimo 3 meses de Despesas Fixas?

Sim ou Não

12) Sua empresa **ESTÁ LIVRE** de empréstimos (incluindo cheque especial)?

Sim ou Não

Se você **NÃO** uma boa Reserva Financeira, então provavelmente...



Não pode se dar ao luxo de cometer erros e não consegue assumir riscos que alavancariam o crescimento.



Você vive a vida de forma muito mais **estressada**



Está a uma **crise de distância de quebrar** (ou de se endividar)

Em resumo: menos dinheiro na conta.

1) Você recebe um pró-labore Definido todos os meses? Custe o que custar?

2) Nos últimos 3 meses, da conta da empresa, saiu apenas dinheiro pra pagar contas da empresa?

3) Você tem Controle Centavo por Centavo de tudo que Entra e tudo que Sai? Ou seja, da movimentação Financeira?

4) Você faz este controle no mínimo semanalmente?

5) Você consegue de forma fácil (em pouco minutos) saber qual foi seu lucro nos últimos 4 meses?

6) Nos demonstrativos são disponibilizadas de forma automática informações como Custo Variável, Despesa Fixa e Margem de Contribuição?

7) Você segue algum método matemático-financeiro para calcular o preço dos produtos/serviços?

8) Você conhece qual é a Margem de Contribuição dos seus produtos / serviços?

9) Você possui um Planejamento Financeiro, de no mínimo 6 meses?

10) Sua empresa faz uma análise detalhada dos números financeiros mensalmente?

11) A empresa possui uma reserva de no mínimo 3 meses de Despesas Fixas?

12) Sua empresa ESTÁ LIVRE de empréstimos (incluindo cheque especial)?

SOME TODOS OS SIM's E MULTIPLIQUE POR 2

FALÊNCIO	MARRECO	ESTAGIÁRIO	NINJA
Até 11 pontos	12 a 17 pontos	18 a 21 pontos	22 ou + pontos
			

QUAL É O INVESTIMENTO FINANCEIRO MAIS ARRISCADO QUE EXISTE?

E como você está lidando com
as finanças do investimento
mais arriscado da sua vida?

É SIMPLES, VOCÊ PRECISA:

- ✓ SEPARAR AS FINANÇAS
- ✓ Ter um CONTROLE FINANCEIRO que siga o método correto;
- ✓ Ter DEMONSTRATIVOS que lhe permitam enxergar os principais indicadores financeiros;
- ✓ Ter um método de PRECIFICAÇÃO que lhe dê clareza dos preços ideais e dos produtos / serv. mais lucrativos;
- ✓ Aprender a ANALISAR tudo isso para tomar decisões que façam sua empresa crescer!;
- ✓ E como consequência gerar RESERVA FINANCEIRA e REINVESTIMENTO!



- ✓ SEPARAR A
- ✓ Ter um COM
método cor
- ✓ Ter DEMON
enxergar os
financeiros;
- ✓ Ter um mét
dê clareza d
/ serv. mais
- ✓ Aprender a
decisões qu
- ✓ E como con
FINANCEIRA





NÃO É FÁCIL.
MAS
#épossívelsim

#épossívelsim

31 MIL NO CHEQUE ESPECIAL!



Fala pessoal, meu nome é Vitor, eu tenho uma padaria em Belo Horizonte que se

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

#épossívelsim



**NÃO
MATE
SUA
GALINHA
DOS
OVOS DE
OURO**

REESTRUTURANDO A GESTÃO FINANCEIRA DO SEU NEGÓCIO





Quem aí está com sorte?!

Amanhã sortearemos 6 meses de
acompanhamento do
Programa Máquina de Lucros (~~R\$ 20.000,00~~)

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.



**Acompanhamento
Individual**

Mentoria para Sócios e
Mentoria para Líderes

**Formação e
capacitação de líderes**

**Programas de
Aceleração**

Capacitação de
colaboradores

Comunidade

DECIDIR

1. Finanças
2. Estratégia

VENDER

3. Marketing
4. Vendas

FAZER

5. Produtividade
6. Pessoas

Sorteio de 6 meses do Programa Máquina de Lucros Essencial (R\$ 20.000,00)

- Lista hoje e amanhã
- Sorteio no final da aula de amanhã
- Precisa estar presente para ganhar



REESTRUTURANDO A GESTÃO FINANCEIRA DO SEU NEGÓCIO



SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS

- ✓ Dinheiro da empresa é dinheiro da empresa, dinheiro do sócio é dinheiro do sócio!
- ✓ Crie uma conta bancária para PF e para PJ separadamente



Um panda morre a cada vez
que você paga uma conta
pessoal direto da conta da
empresa



SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS

- ✓ Dinheiro da empresa é dinheiro da empresa, dinheiro do sócio é dinheiro do sócio!
- ✓ Crie uma conta bancária para PF e para PJ separadamente
- ✓ Defina um pró-labore fixo e um dia fixo de pagamento para você por mês!
- ✓ Te vira!

“Empresa rica, sócio pobre”

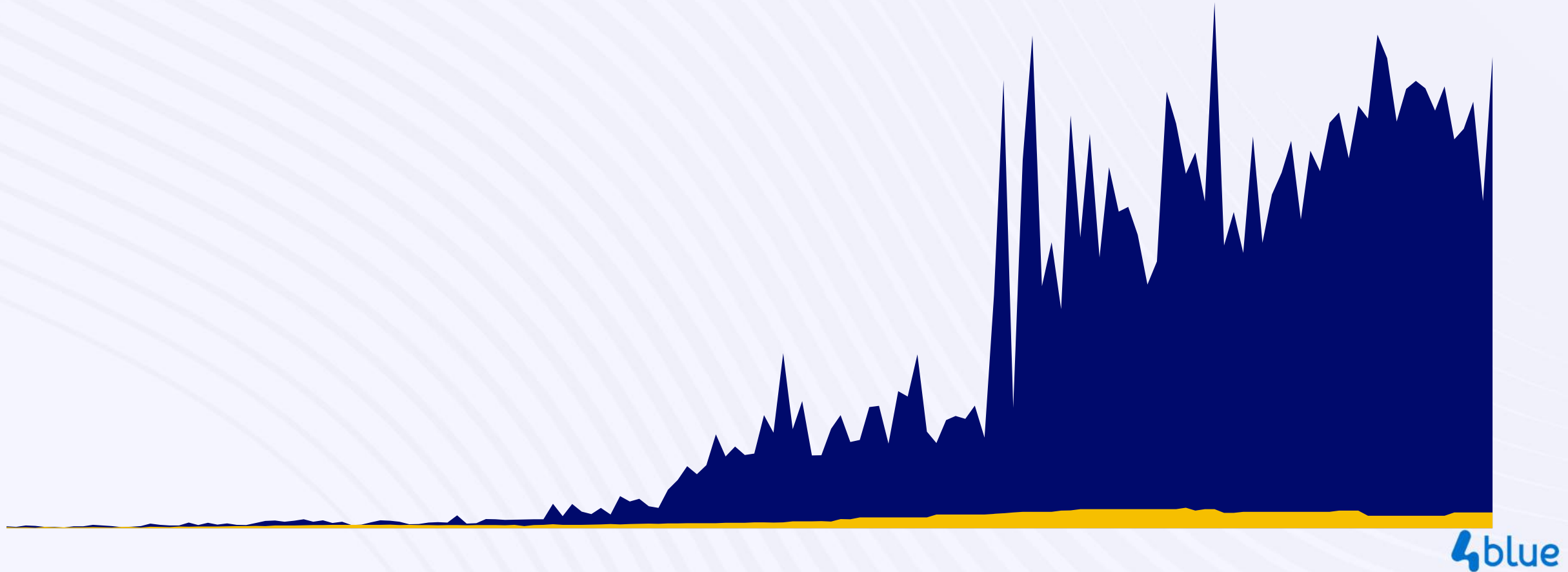
Robson Shiba



“Primeiro empresa rica, depois empresário rico”

LÉAander Avalca

Faturamento x Salário de Sócios



SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS

Simples assim:

- ✓ Salário fixo – custe o que custar
- ✓ Distribuição de Lucros
 - ✓ 1 a 2x por ano
 - ✓ ~20% a ~30% do Lucro

**NÃO SEJA O MOTIVO
DA SUA EMPRESA
NÃO CONSEGUIR TER
E NEM VER SEU
LUCRO!**

CONTROLE
FINANCEIRO

CONTROLE FINANCEIRO
NÃO É FEITO NO
CADERNINHOOOOO!

Cada centavo que entra e
cada centavo que sai deve ser
devidamente contabilizado.
Centavo-por-centavo.

Centavo-por-centavo!

Um erro pode significar
muito mais do que
apenas 0,01 errado!

E pode impactar
gravemente nas suas
análises!



DEMONSTRATIVOS FINANCEIROS

Não basta controlar, você precisa ENXERGAR os números.

O seu principal braço direito é o **Fluxo de Caixa**. Mas provavelmente não é do jeito que você faz hoje...

**De novo:
QUAL É A PRINCIPAL META
FINANCEIRA DO SEU
NEGÓCIO?**

Lucro...
O Lucro não é tão óbvio assim...



O que é Lucro?



Vendas do Mês = 100.000,00

Desp. Variáveis = 40.000,00

Desp. Fixas = 30.000,00

Investimentos = 10.000,00

Lucro = 20.000,00



Receita do Mês = 65.000,00

Desp. Variáveis = 35.000,00

Desp. Fixas = 30.000,00

Investimentos = 5.000,00

Lucro = -5.000,00



O que é Lucro?



Lucro por COMPETÊNCIA (DRE – Demonstração do Resultado do Exercício)

Vendas do Mês = 100.000,00

*Desp. Variáveis = 40.000,00
Desp. Fixas = 30.000,00
Investimentos = 10.000,00*

Lucro = 20.000,00



Lucro por CAIXA (Fluxo de Caixa)

Receita do Mês = 65.000,00

*Desp. Variáveis = 35.000,00
Desp. Fixas = 30.000,00
Investimentos = 5.000,00*

Lucro = -5.000,00



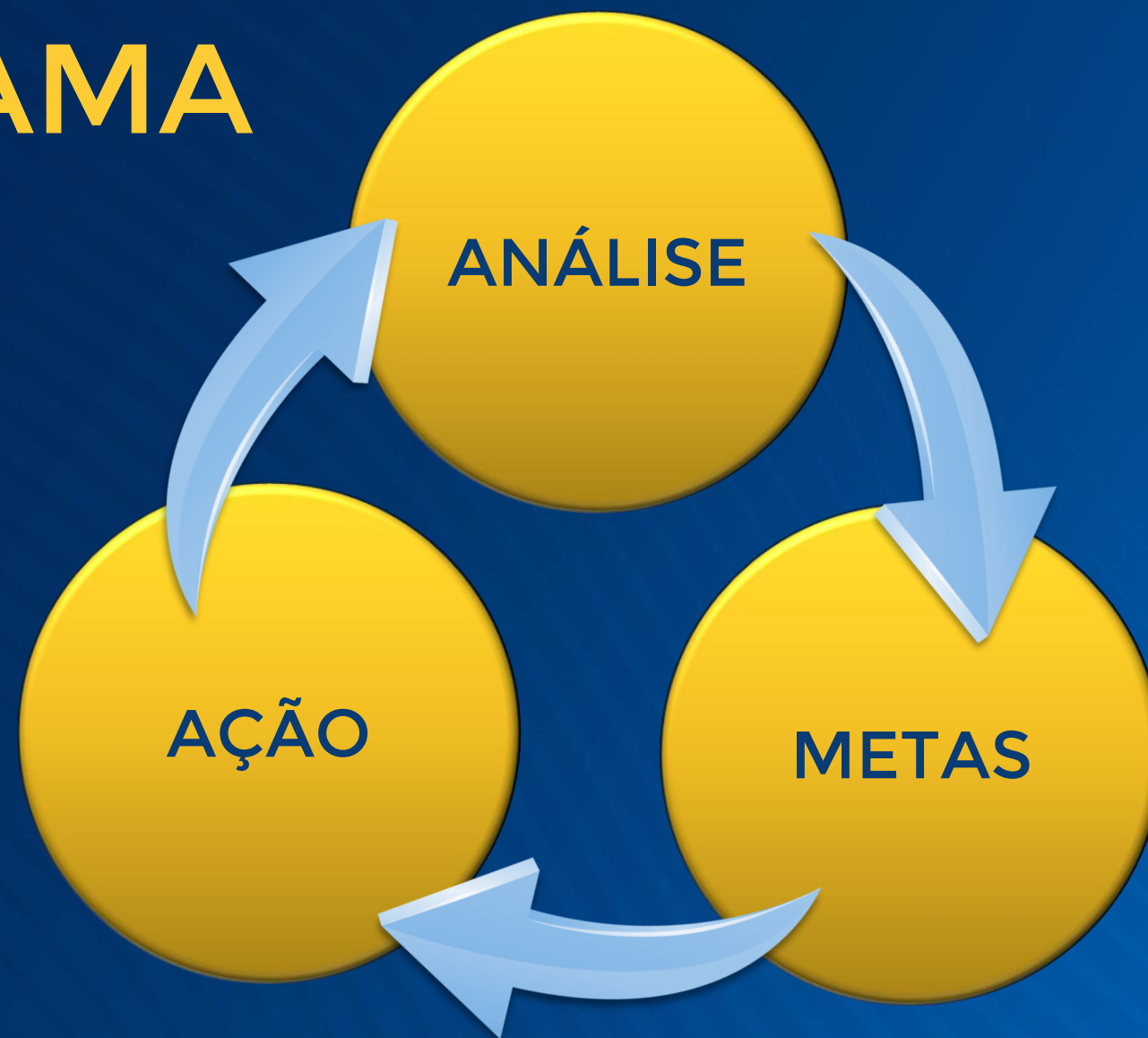
**Entre COMPETÊNCIA
ou CAIXA,
sempre escolha o
princípio de Caixa**

AS 2 AÇÕES QUE VÃO REVOLUCIONAR O SEU NEGÓCIO

1. Ciclo AMA de Fluxo de Caixa
2. Ciclo AMA de Precificação



CICLO AMA



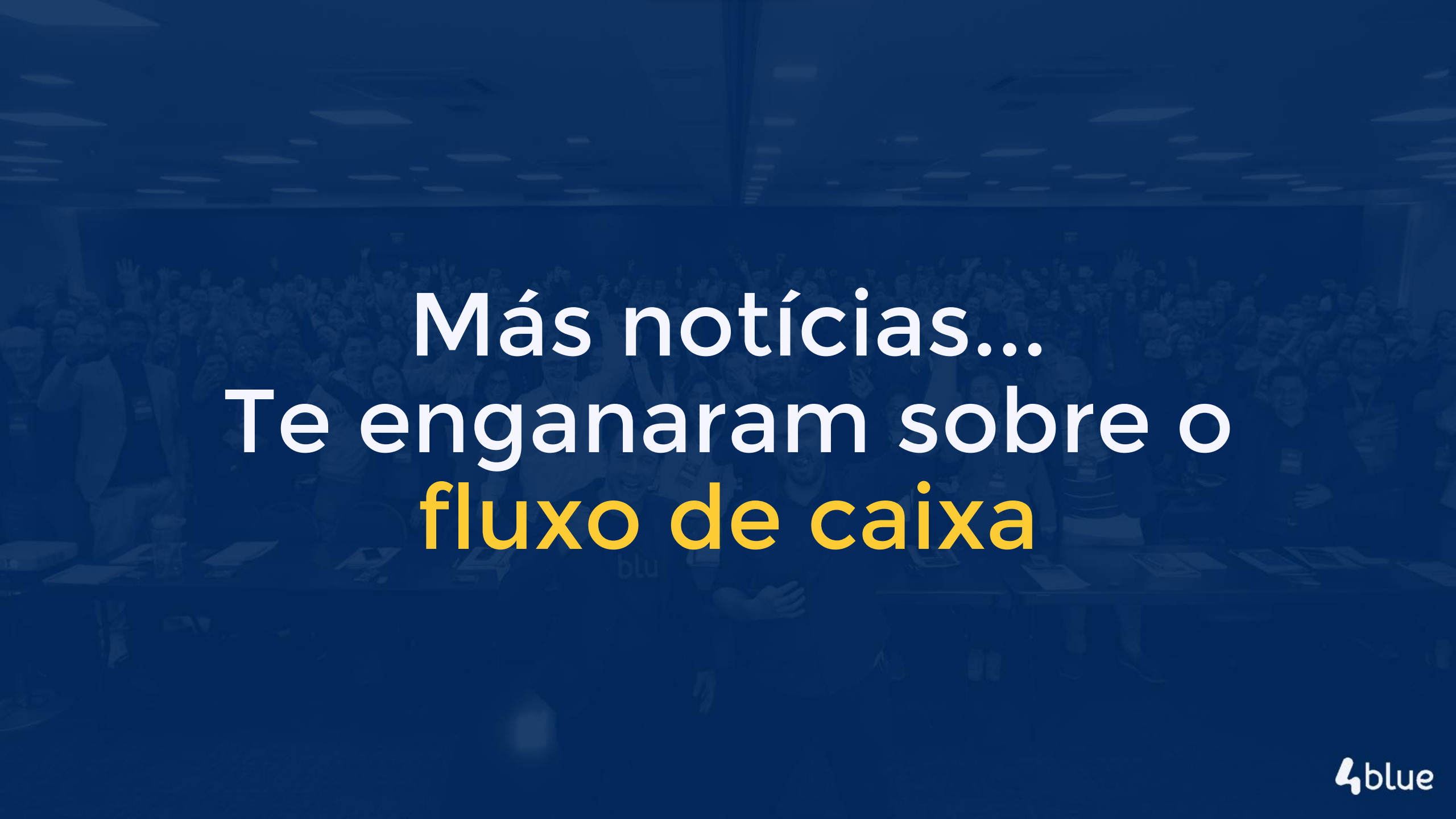
VOCÊ PRECISA...

**ANÁLISE
DE
FLUXO
DE CAIXA**

**ANÁLISE
DE
PREÇO
(PRECIFICAÇÃO)**



EXISTE UM MODELO PERFEITO DE FLUXO DE CAIXA



Más noticias...
Te enganaram sobre o
fluxo de caixa

A maioria dos
empresários tem todo
o trabalho de fazer o
controle financeiro
sem o benefício de ter
a clareza dos números!

O relatório de Fluxo de Caixa pode (e deve) ser **muito mais** do que uma simples relação de entradas e saídas de dinheiro

QUAL O MODELO PERFEITO DE FLUXO DE CAIXA?

COMO CATEGORIZAR OS LANÇAMENTOS

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(-) 5. Despesas Fixas

(-) 6. Investimentos

(+) 7.1 Entradas Não Operacionais

(-) 7.2 Saídas Não Operacionais

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(-) 5. Despesas Fixas

(-) 6. Investimentos

(+) 7.1 Entradas Não Operacionais

(-) 7.2 Saídas Não Operacionais

Entrada efetiva de
dinheiro referente
às vendas

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(-) 5. Despesas Fixas

(-) 6. Investimentos

(+) 7.1 Entradas Não Operacionais

(-) 7.2 Saídas Não Operacionais

São todos os
gastos
diretamente
relacionados ao
seu produto ou
serviço.

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(=) Margem de Contribuição

(-) 5. Despesas Fixas

(-) 6. Investimentos

(+) 7.1 Entradas Não Operacionais

(-) 7.2 Saídas Não Operacionais

É a diferença entre todas as receitas e os custos variáveis.

Desta forma, a M.C. é o valor que sua empresa realmente recebe para pagar as despesas fixas e gerar lucro

A Margem de
Contribuição é um
dos indicadores
MAIS IMPORTANTES
do negócio!

A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO VAI DETERMINAR A “QUALIDADE” DOS SEUS PREÇOS.

Assim como dar indícios sobre excesso de
estoque, compras erradas, excesso de
descontos, etc.

**QUEM ACOMPANHA A
MARGEM DE
CONTRIBUIÇÃO DE
PERTO?**

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

**COMO VOCÊ NÃO
ACOMPANHA UM
DOS NÚMEROS MAIS
IMPORTANTES DO
SEU NEGÓCIO?!**

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

**SE VOCÊ NÃO SABE QUAL É
A SUA MARGEM DE
CONTRIBUIÇÃO,
VOCÊ ESTÁ BRINCANDO DE
SER EMPRESÁRIO**

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(=) Margem de Contribuição

(-) 5. Despesas Fixas

(-) 6. Investimentos

(+) 7.1 Entradas Não Operacionais

(-) 7.2 Saídas Não Operacionais

São os gastos relacionados à estrutura da sua empresa. Faça chuva ou faça sol, elas sempre estarão presentes

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(=) Margem de Contribuição

(-) 5. Despesas Fixas

(=) Lucro Oper. antes Invest.

(-) 6. Investimentos

(+) 7.1 Entradas Não Operacionais

(-) 7.2 Saídas Não Operacionais

É o “arroz com feijão do negócio”. É o resultado operacional antes de considerar os investimentos que o negócio está fazendo.

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(=) Margem de Contribuição

(-) 5. Despesas Fixas

(=) Lucro Oper. antes Invest.

(-) 6. Investimentos

(+) 7.1 Entradas Não Operacionais

(-) 7.2 Saídas Não Operacionais

São gastos que não fazem parte do dia a dia da empresa e sobre o qual pretende-se ter algum retorno a curto, médio ou longo prazo.

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas
- (-) Custos Variáveis
- (=) Margem de Contribuição
- (-) 5. Despesas Fixas
- (=) Lucro Oper. antes Invest.
- (-) 6. Investimentos
- (=) Lucro Operacional
- (+) 7.1 Entradas Não Operacionais
- (-) 7.2 Saídas Não Operacionais

É a diferença entre todas as receitas de vendas, os custos variáveis, as despesas fixas e os investimentos. Ou seja, é o quanto a operação da empresa gerou de resultado.

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas
- (-) Custos Variáveis
- (=) Margem de Contribuição
- (-) 5. Despesas Fixas
- (=) Lucro Oper. antes Invest.
- (-) 6. Investimentos
- (=) Lucro Operacional
- (+) 7.1 Entradas Não Operacionais
- (-) 7.2 Saídas Não Operacionais

São entradas de dinheiro que não fazem parte do cerne (da operação) do negócio. Ex.: captação de empréstimos

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas
- (-) Custos Variáveis
- (=) Margem de Contribuição
- (-) 5. Despesas Fixas
- (=) Lucro Oper. antes Invest.
- (-) 6. Investimentos
- (=) Lucro Operacional
- (+) 7.1 Entradas Não Operacionais
- (-) 7.2 Saídas Não Operacionais

São saídas de dinheiro que não fazem parte do cerne (da operação) do negócio. Ex.: pagamento de empréstimos

MODELO PERFEITO DE FC

- (+) Receitas de Vendas
- (-) Custos Variáveis
- (=) Margem de Contribuição
- (-) 5. Despesas Fixas
- (=) Lucro Oper. antes Invest.
- (-) 6. Investimentos
- (=) Lucro Operacional
- (+) 7.1 Entradas Não Operacionais
- (-) 7.2 Saídas Não Operacionais
- (=) Resultado Líquido

É a diferença entre todas as entradas e todas as saídas, incluindo os investimentos. Ou seja, é o quanto realmente sobrou de dinheiro no período

Cada dinheiro que entra e cada dinheiro que sai deve ser contabilizado em uma dessas categorias

- Receitas
- Custos Variáveis
- Despesas Fixas
- Investimentos
- Entradas Não Operacionais
- Saídas Não Operacionais

yampa

No Programa Máquina de
Lucros da 4blue você
ganha o yampa
gratuitamente.
#FicaDica

Sem esta
categorização todas
as suas análises
ficam prejudicadas.

Não é uma opção.



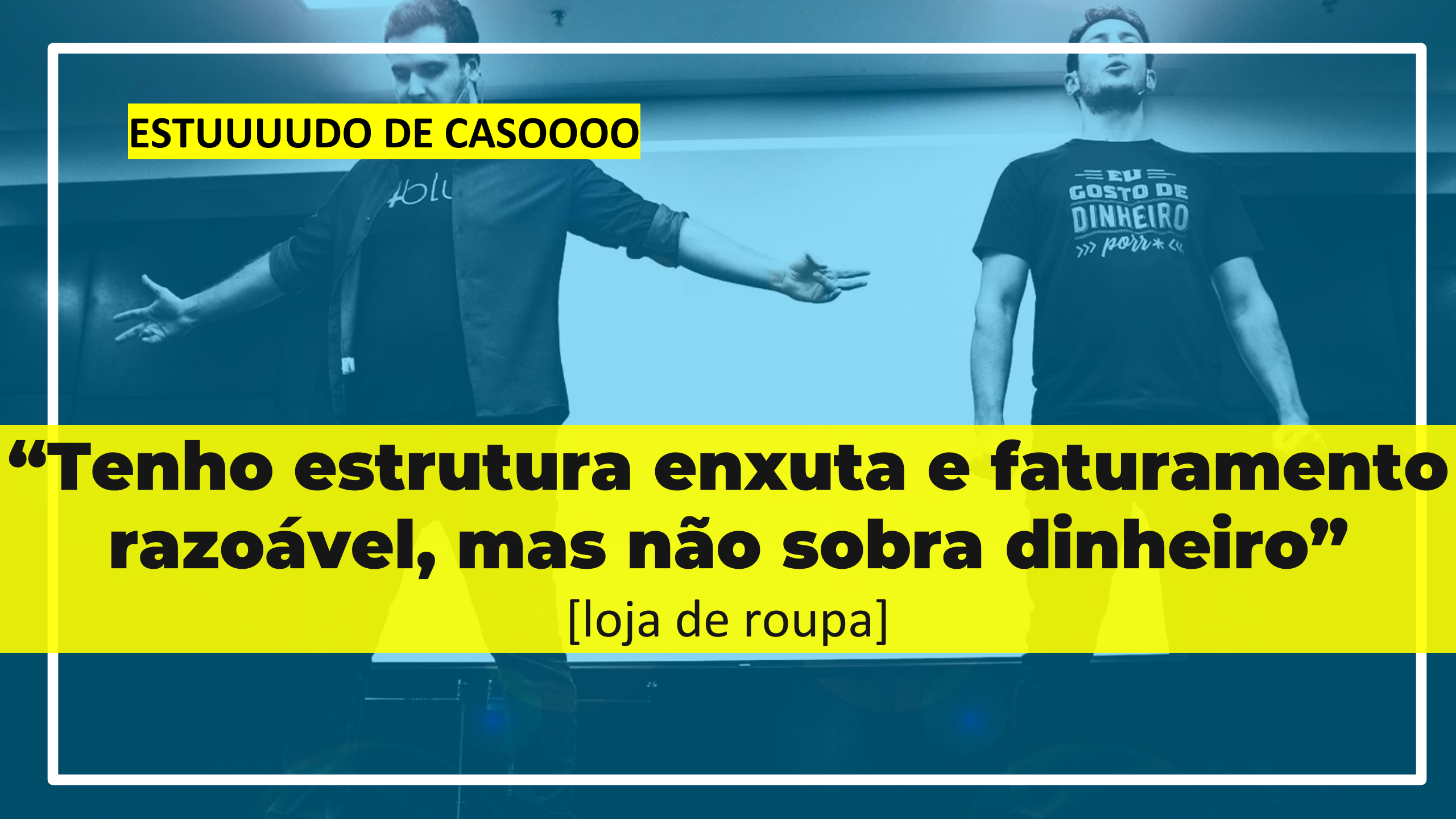
“Realmente não consigo / não quero /
não posso / meus dedos caem se eu
fizer controle financeiro / não tenho
funcionário pra isso”

**CONTROLE FINANCEIRO
NÃO É UMA OPÇÃO**

**“Ain, mas é muita
coisa pra
entender...”**

**“Mas do meu
jeitinho é tão mais
simples...”**



The background image shows two men on a stage. The man on the left is wearing a dark jacket over a t-shirt and has his arms outstretched in a gesture. The man on the right is wearing a black t-shirt with white text that reads "EU GOSTO DE DINHEIRO" and "porr* <>". He is standing with his arms at his sides. The entire image has a blue tint and is framed by a white border.

ESTUUUUUDO DE CASOOOOO

“Tenho estrutura enxuta e faturamento razoável, mas não sobra dinheiro”

[loja de roupa]

**Existe um PROBLEMA
GRITANTE na estrutura
financeira da empresa a
seguir.**

Consegue identificar qual é?

▶ MOSTRAR CONTAS FILHAS	PERÍODO A	
	TOTAL	AV
▶ RECEITA/FATURAMENTO	55.546,77	100,0%
▶ CUSTOS VARIÁVEIS	-44.926,62	80,9%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	10.620,15	19,1%
▶ DESPESAS FIXAS	-11.201,90	20,2%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS	-581,75	-1,0%
▶ INVESTIMENTOS	-722,90	1,3%
LUCRO OPERACIONAL	-1.304,65	-2,3%

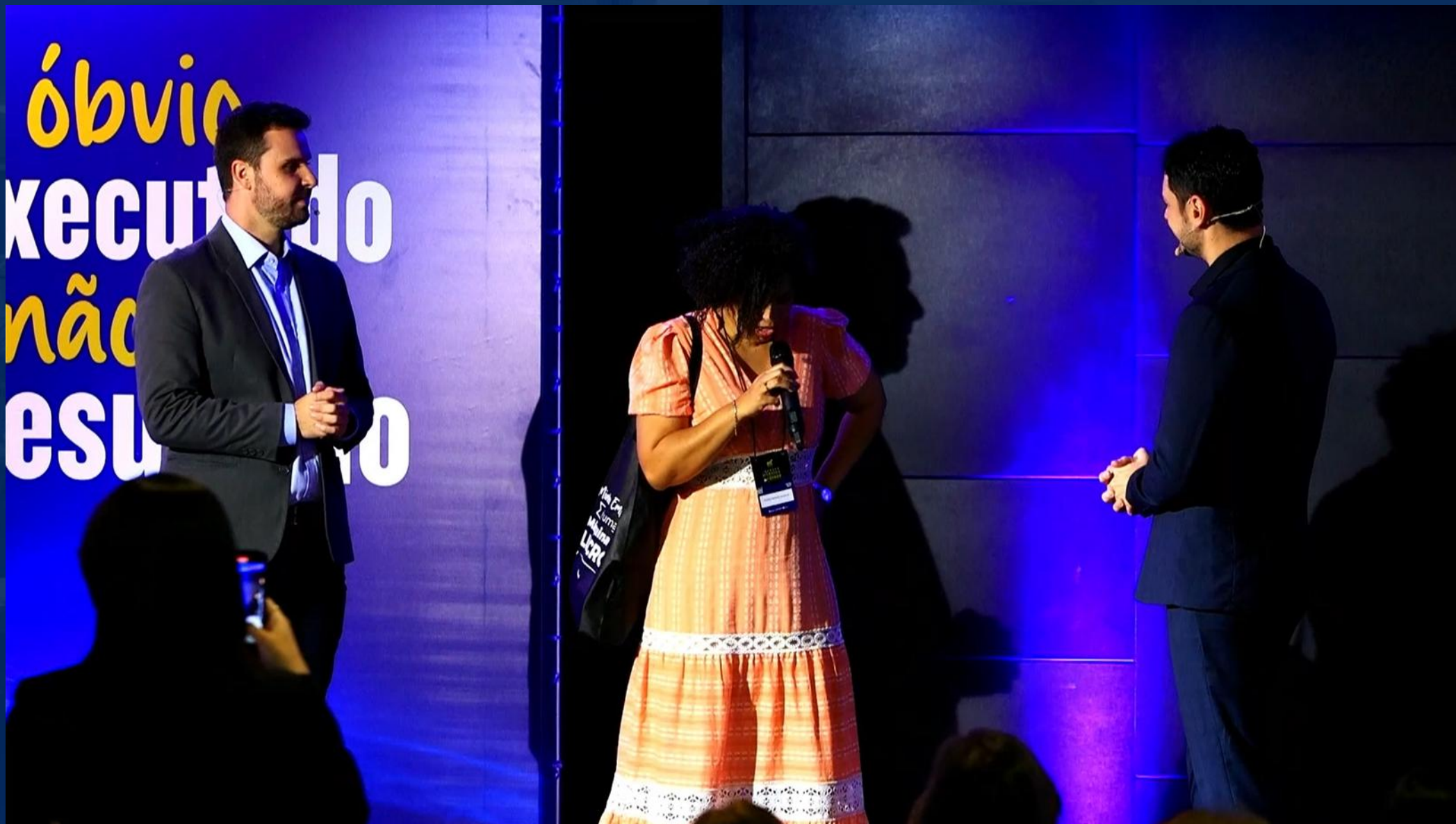
**VOCÊ PERCEBEU QUE ACABOU
DE FAZER UMA ANÁLISE
FINANCEIRA EM MENOS DE 30
SEGUNDOS?!**



▶ MOSTRAR CONTAS FILHAS	PERÍODO A			PERÍODO B			
	TOTAL	MÉDIA	AV	TOTAL	MÉDIA	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL		-1.304,65	-2,3%		5.134,20	9,4%	493,5%
▶ RECEITA/FATURAMENTO		55.546,77	100,0%		54.853,44	100,0%	-1,2%
▶ CUSTOS VARIÁVEIS		-44.926,62	80,9%		-37.976,68	69,2%	-15,5%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		10.620,15	19,1%		16.876,77	30,8%	58,9%
▶ DESPESAS FIXAS		-11.201,90	20,2%		-10.360,45	18,9%	-7,5%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS		-581,75	-1,0%		6.516,31	11,9%	1220,1%
▶ INVESTIMENTOS		-722,90	1,3%		-1.382,11	2,5%	91,2%
DESPESA OPERACIONAL TOTAL		-56.851,43	102,3%		-49.719,24	90,6%	-12,5%
LUCRO OPERACIONAL		-1.304,65	-2,3%		5.134,20	9,4%	493,5%

**É possível DOBRAR
seus lucros, mesmo
que suas vendas não
aumentem!**

#épossívelsim



#épossívelsim

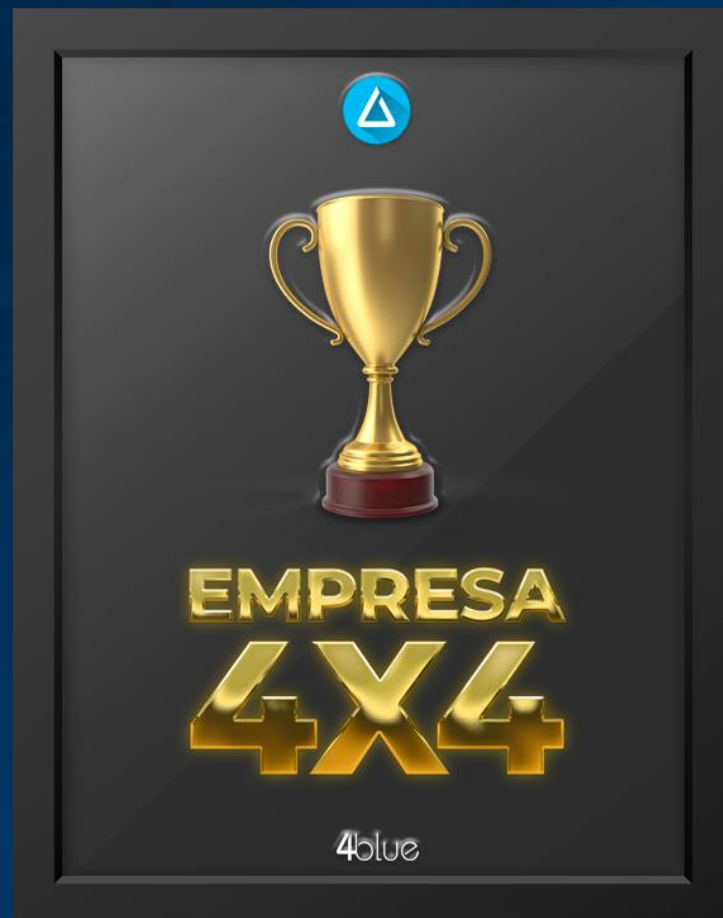


**A dor
passa.
O LUCRO
fica.**



Nossa **GRANDE META**

Troféu 4x4
4 vezes mais **lucro** e
4 meses de **reserva**



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

**QUANTO DE LUCRO
PERSEGUIR?**

**QUAL A FORMA MAIS
SIMPLES E ÓBVIA DE GERAR
MAIS LUCRO?**



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



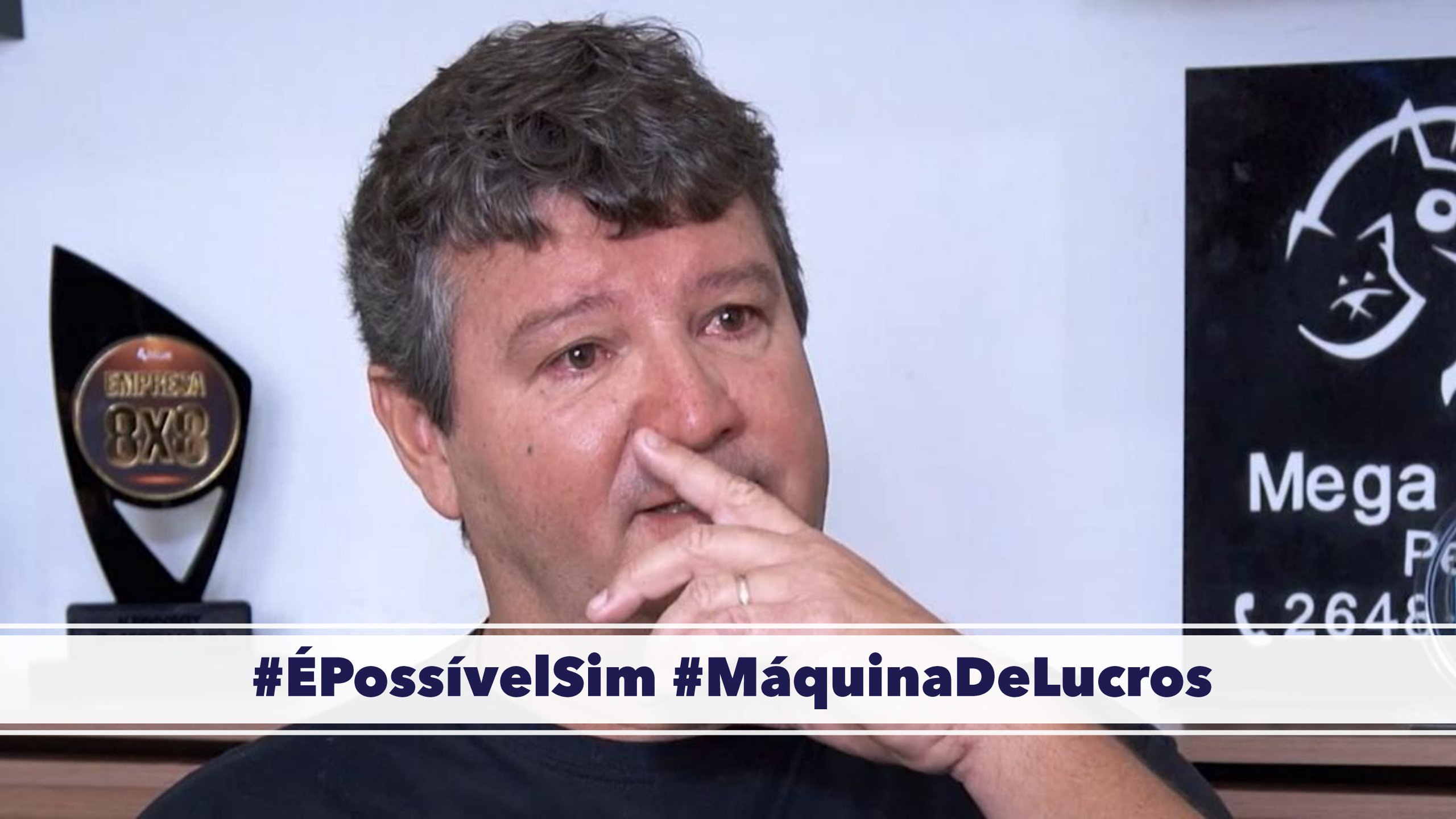
O primeiro homem a correr 1 milha em menos de 4 minutos

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

The background of the slide is a photograph of a large iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is visible above the water line, while the much larger, jagged base is submerged. A small boat is visible in the distance on the right side of the image. The sky is blue with scattered white clouds.

É FÁCIL CRIAR UMA EMPRESA MÁQUINA DE LUCROS?

DECIDIR

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

VENDER

- 3. Marketing
- 4. Vendas

FAZER

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas

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?!



**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 standing on a stage in front of a whiteboard. The man on the left is wearing a dark button-down shirt over a t-shirt and has his arms extended 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 superimposed over the center of the image. The background is a dark wall with a whiteboard.

**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)?**

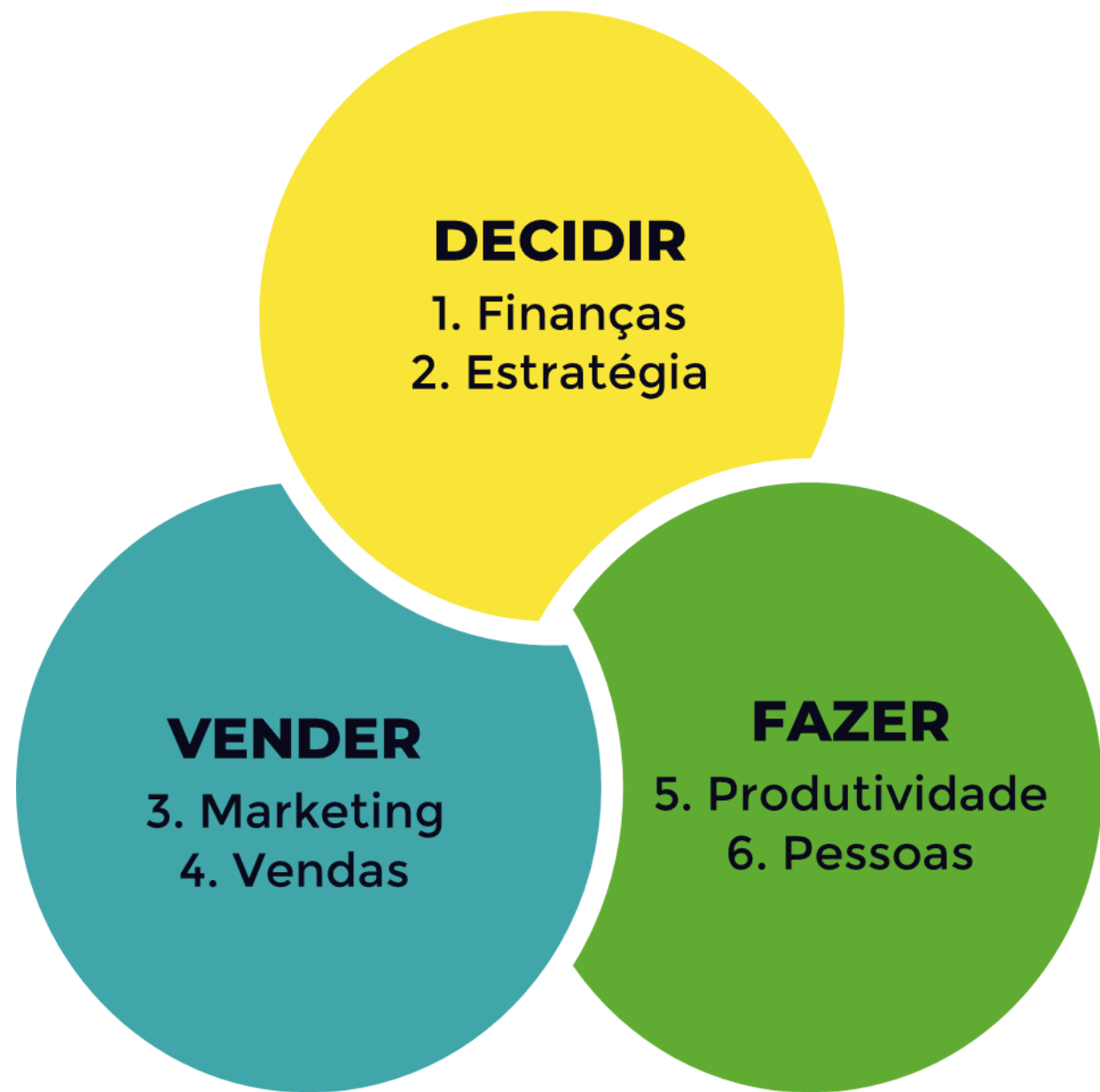
Digita: eu quero

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:
 - Lucratividade ideal por tipo de negócio
 - Formas mais simples e eficazes de gerar lucro
 - Materiais extras



O CAMINHO PARA O SEU NEGÓCIO 10X



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



- 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



- 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



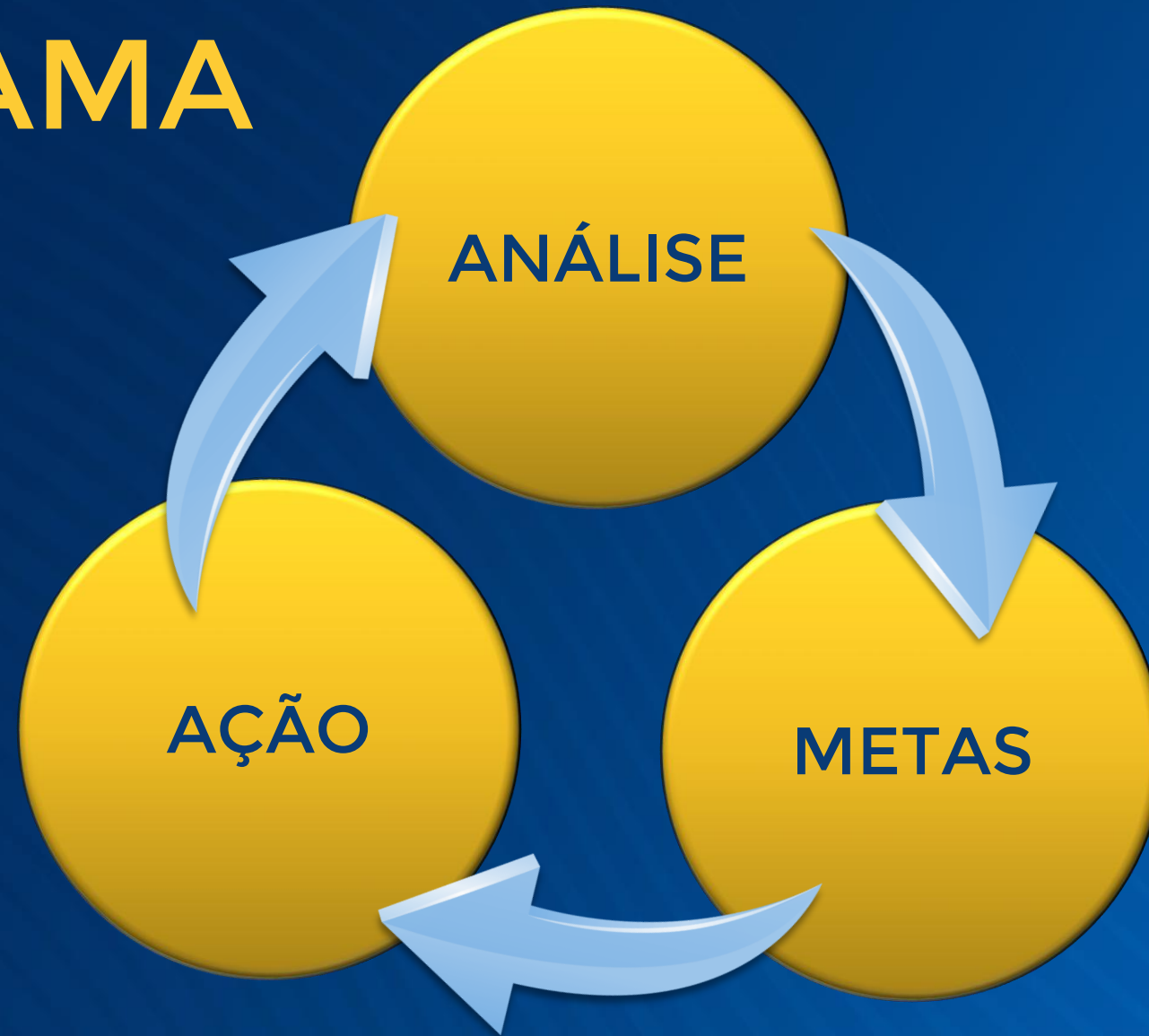
O grande objetivo do Máquina de Lucros é **ser o programa onde você encontra TUDO o que precisa** pra ter uma empresa Máquina de Lucros.



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



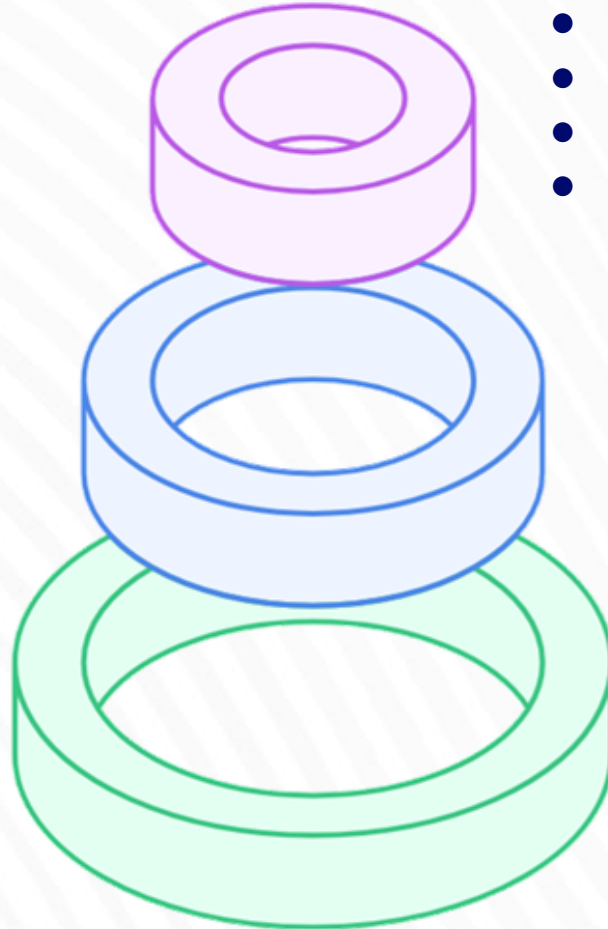
Líderes

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

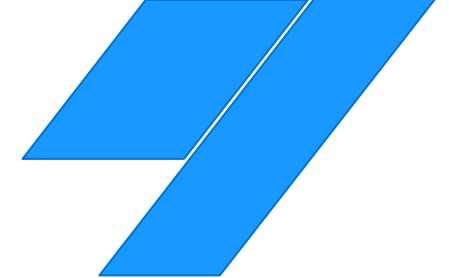


#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

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



GARANTIA LUCRO OU LUCRO

50% mais lucro, ou seu dinheiro de volta

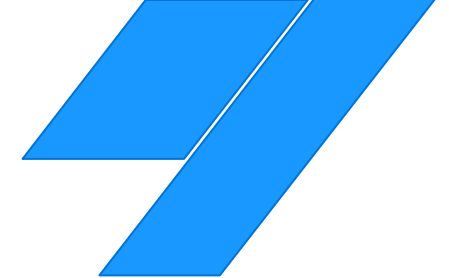
Se você seguir o que seu analista indicar, finalizar as etapas e realizar 80% dos planos de ação e estratégias desenhados em conjunto e, mesmo assim, não tiver pelo menos **50% a mais de lucro** do que tem hoje, você pode pedir a devolução de todo o seu investimento.



The background image shows two men in the foreground, both with their arms raised and mouths open in a cheer. They are wearing dark shirts. Behind them, a crowd of people is seated at tables. In the background, there are several posters or screens. One on the left says 'CONHECIMENTO + Ação = RESULTADO'. Another in the center says 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!'. To the right, there's a poster with the word 'OVER' at the top and a list of social media handles like '#GOMAMBERE'. A circular logo with the letters 'GOM' is also visible on the far right.

**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!

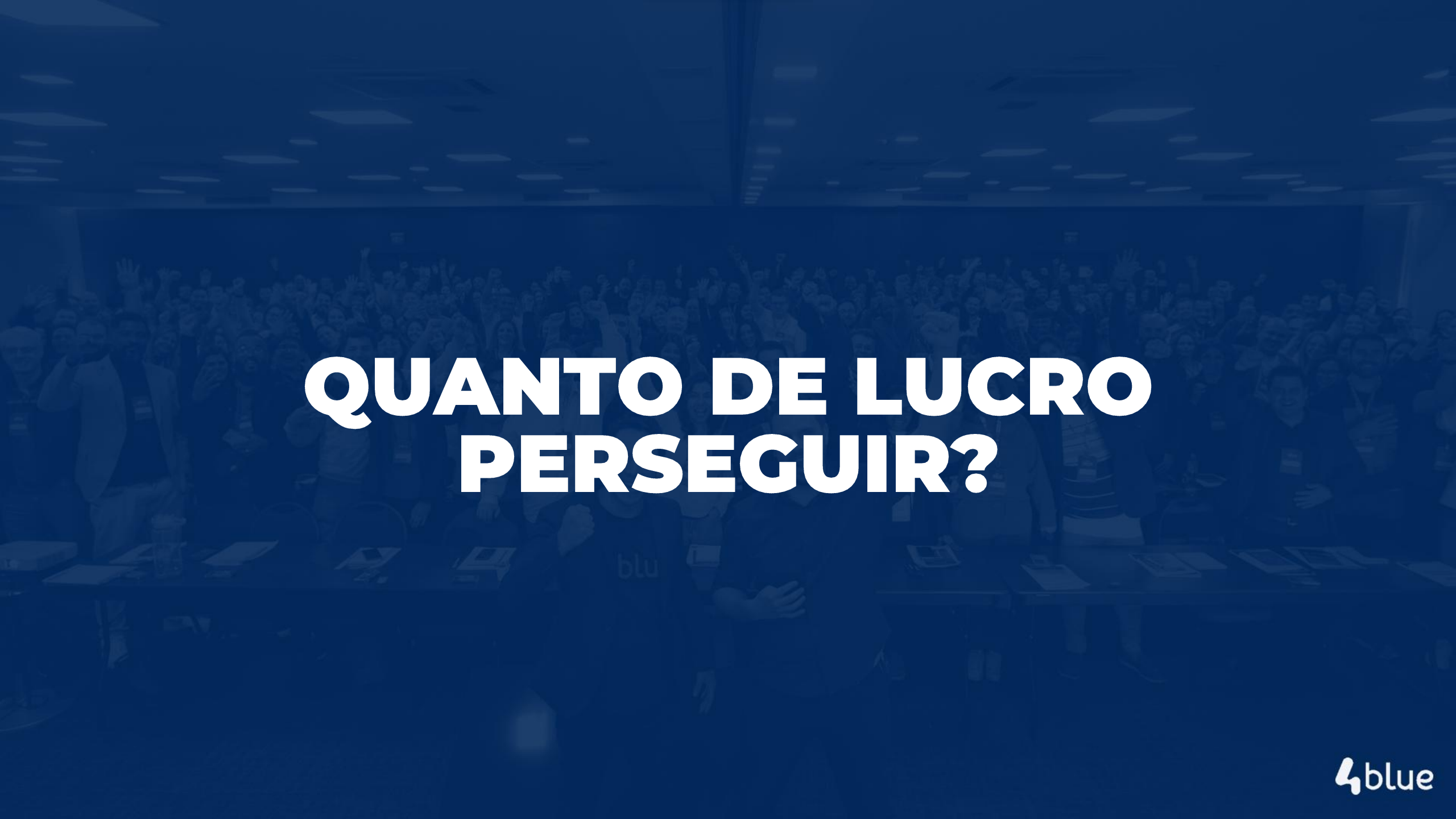
Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros





**QUANTO DE LUCRO
PERSEGUIR?**

**QUAL A FORMA MAIS
SIMPLES E ÓBVIA DE GERAR
MAIS LUCRO?**

A large crowd of people, mostly men, are gathered in a large hall, many with their hands raised in excitement. The scene is dimly lit, with bright lights from the ceiling creating a hazy atmosphere. The crowd is dense, filling the room from the foreground to the back. The overall tone is energetic and celebratory.

QUANTO DE LUCRO PERSEGUIR?

Padrão Margem de Contribuição e Lucro Serviços

Ramo	Margem de Contribuição	Lucro Operacional
Infoprodutos	70% - 88%	25% - 30%
Conhecimento (Consultoria, Assessoria, Advocacia, Arquitetura, etc...)	65% - 85%	25% - 30%
Mão de Obra com alto comissionamento (Salão de Beleza, Estética, Clínicas médicas, etc...)	40% - 45%	10% - 14%
Mão de Obra com baixo comissionamento (Contabilidade, academia, escolas, etc...)	55% - 80%	20% - 25%
Serviços em Geral	55% - 80%	18% - 23%
Serviços com Material (Construção civil, Manutenção e Instalação, Mecânica, etc...)	55% - 65%	13% - 18%

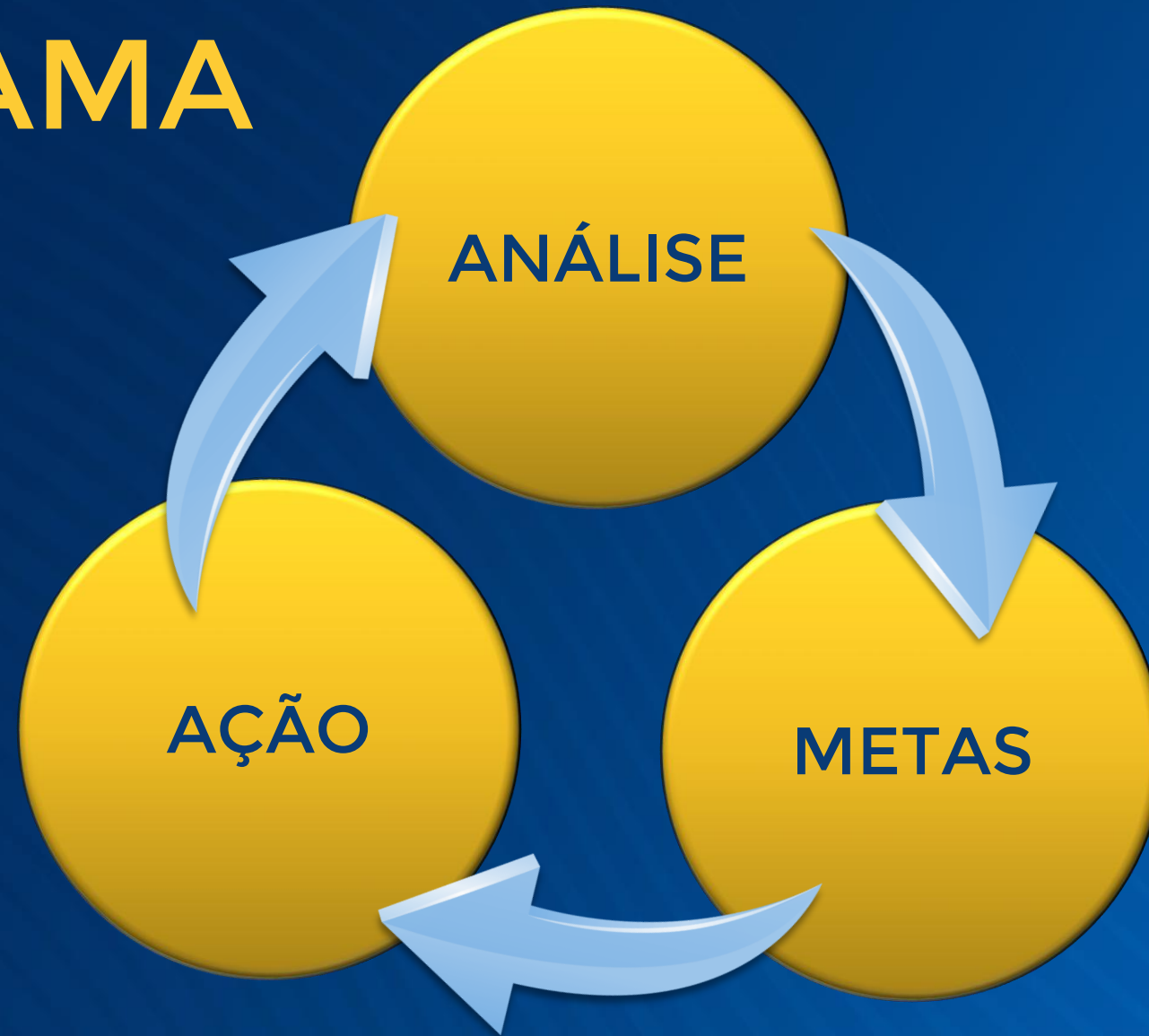
Padrão Margem de Contribuição e Lucro Comércio

Ramo	Margem de Contribuição	Lucro Operacional
Varejo	45% - 55%	12% - 15%
Atacado	35% - 45%	12% - 16%
Gastronomia - Bares e Restaurantes	45% - 55%	12% - 16%
E-commerce	35% - 40%	12% - 15%
Mercado / Mini mercado	20% - 30%	4% - 8%

Padrão Margem de Contribuição e Lucro Indústria

Ramo	Margem de Contribuição	Lucro Operacional
Transformação e Manufatura (Confeção, Móveis, Reciclagem, etc...)	50% - 58%	10% - 14%
Bens de Consumo e Venda de Matéria Prima	30% - 38%	8% - 12%

CICLO AMA



Nossa **GRANDE META**

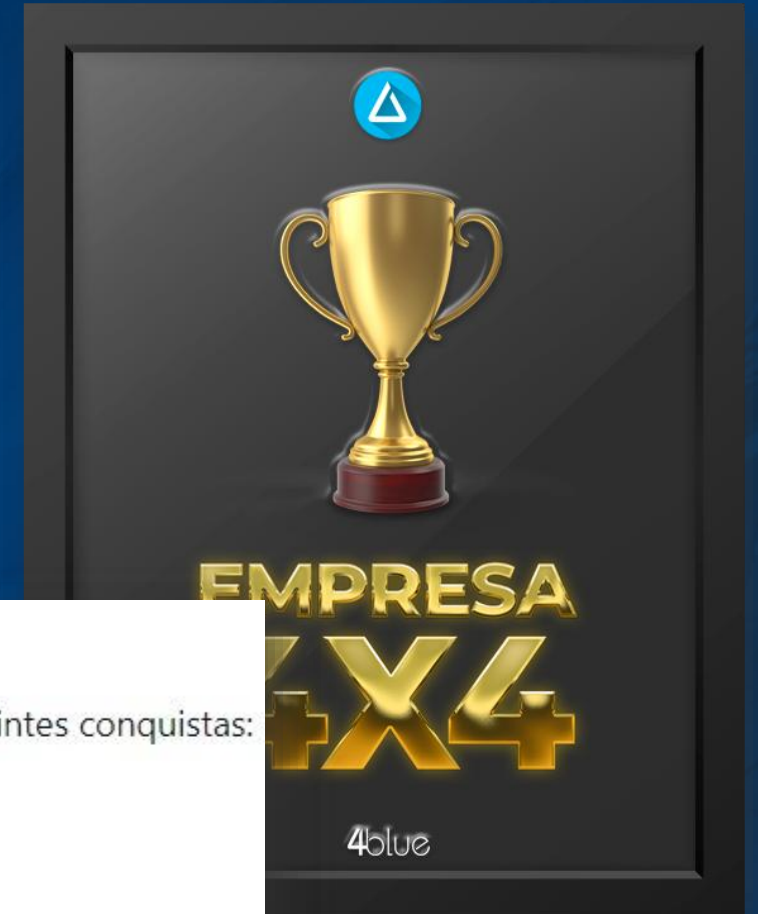


Jonny Souza

João Luz:

Você pode considerar que no seu caso Jonny, tivemos as seguintes conquistas:

- Aumento de receitas em 33%
- Aumento de MC em 45%
- Aumento de LOAI em 105%
- Aumento de LO em 327%
- Aumento de Resultado Líquido em 633%





GERANDO
LUCRO AGORA



GERANDO LUCRO AGORA

**COMO GERAR MAIS LUCRO
NOS PRÓXIMOS 7 DIAS
(começando por hoje)**



**A DICA MAIS SIMPLES E
ÓBVIA PARA
AUMENTAR SEUS
LUCROS:**

**FOQUE AS VENDAS NOS
PRODUTOS DE
MELHORES MARGENS**

MAS SE VOCÊ NÃO SOUBER QUAIS SÃO
OS PRODUTOS / SERVIÇOS DE
MELHORES MARGENS...
COMO VAI FOCAR NELES?!?!



**A Margem de
Contribuição é um dos
indicadores
MAIS IMPORTANTES do
negócio!**

Como você faz sua precificação hoje? Qual a resposta que mais se encaixa pra você?

[4blue] Finanças Lucrativas 💙💰

Como você calcula o Preço do seu produto / serviço?

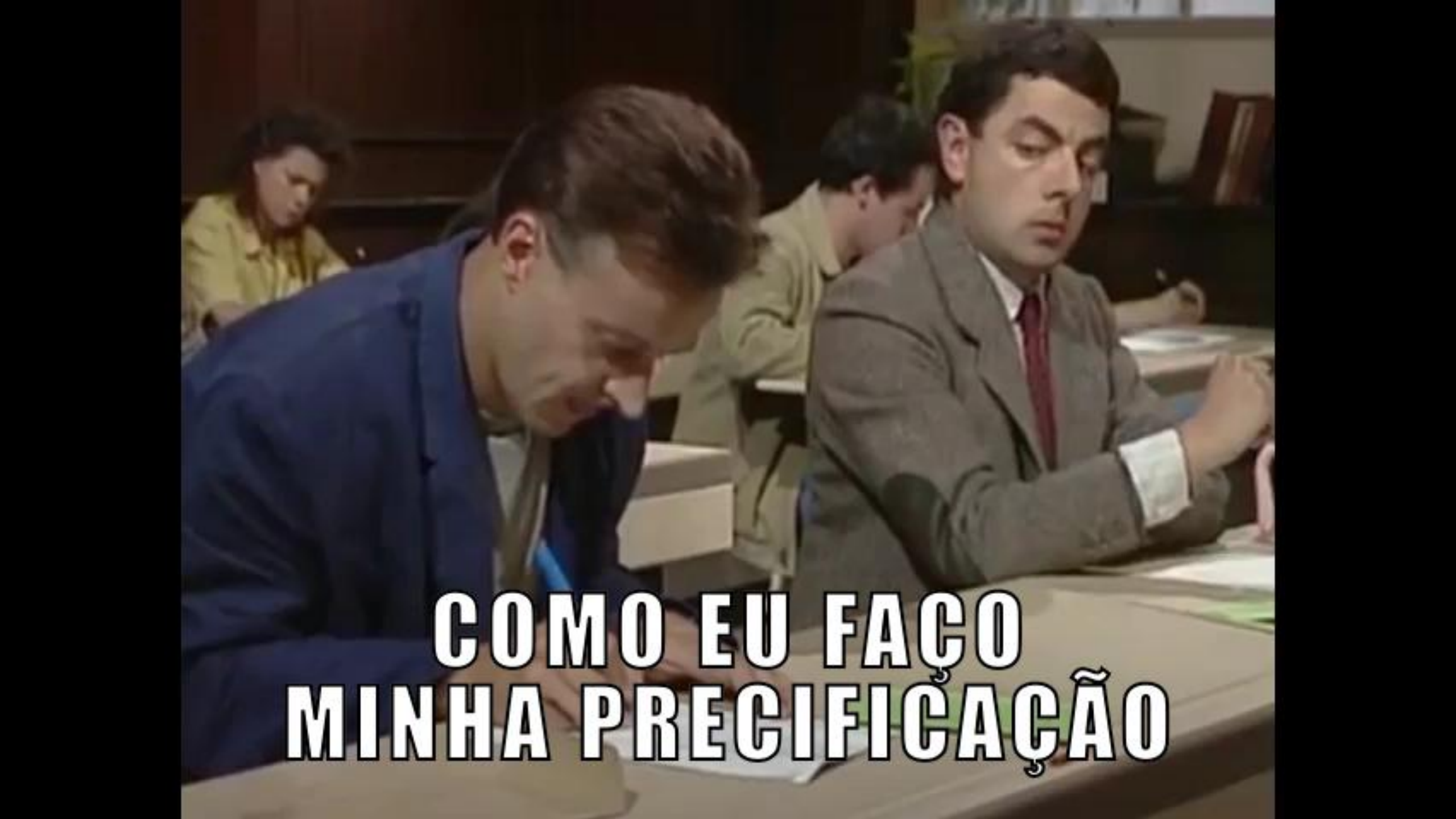
Final results

- 45% Uso um preço médio do mercado
- 41% Tenho um cálculo matemático, mas não tenho certeza se está correto
- 14% ☒ Tenho um cálculo matemático e sei que está correto

1311 votes

👁 6159 13:10





**COMO EU FAÇO
MINHA PRECIFICAÇÃO**

GESTÃO
FINANCEIRA
LUCRATIVA

PREÇO ERRADO **É O ATESTADO DE** **FALÊNCIA DA** **EMPRESA**



DICA DE R\$ 1.000.000

Aumentar o preço é
o que – geralmente –
mais **alavanca os**
lucros!

E O INVERSO É VERDADEIRO!

O que acontece quando seu Preço está apenas um pouco errado

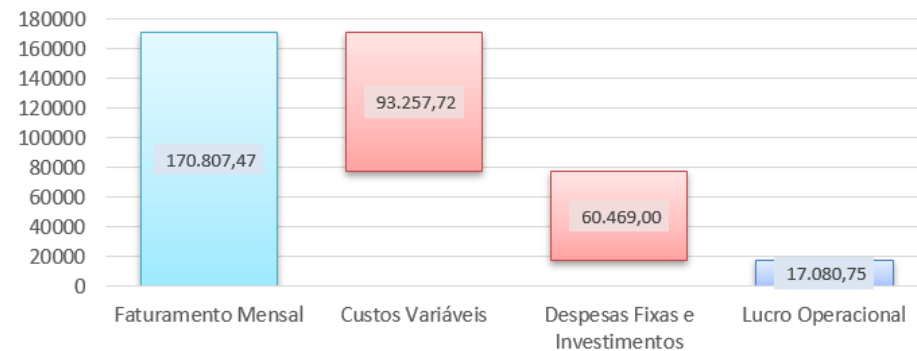
Turbinando os Lucros!!!

Fluxo Base para Comparação

Qual Lucro Base você deseja avaliar?

10%

Faturamento Mensal	170.807,47	100,0%
Custos Variáveis	93.257,72	54,6%
Margem de Contribuição	77.549,75	45,4%
Despesas Fixas e Investimentos	60.469,00	35,4%
Lucro Operacional	17.080,75	10,0%
Preço Médio	44,43	
Quantidade vendida (mês)	3.844,85	



**VI QUE MEU PREÇO ESTAVA
ERRADO DUAS VEZES!**

**#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros**



Nilva Fattibello

**Quando eu cheguei na parte da
precificação que eu passei para o**

yampa	JANEIRO			FEVEREIRO			MARÇO			ABRIL		
▶ MOSTRAR CONTAS FILHAS	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL	-110.015,71	-78,0%	-1251,2%	-11.304,07	-6,2%	89,7%	-115.513,38	-90,7%	-921,9%	36.070,08	17,3%	131,2%
▶ RECEITA/FATURAMENTO	141.076,59	100,0%	-26,6%	183.100,14	100,0%	29,8%	127.327,90	100,0%	-30,5%	208.436,35	100,0%	63,7%
▼ CUSTOS VARIÁVEIS	-74.134,90	52,5%	153,8%	-34.694,84	18,9%	-53,2%	-23.668,77	18,6%	-31,8%	-24.692,90	11,8%	4,3%
▶ 4.1 Custos Tributários e Financeiros	-57.947,80	41,1%	677,3%									
▶ 4.2 Custos com Produtos e Serviços	-16.187,10	11,5%	-25,6%									
▶ 4.3 Custos com Comissões												
4.5 Outros Custos com Produtos ou Serviços												
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	66.941,69	47,5%	-59,0%									
▼ DESPESAS FIXAS	-59.616,65	42,3%	-22,2%									
▶ 5.1 Despesas Financeiras	-715,07	0,5%	-16,6%									
▶ 5.2 Despesas Administrativas	-4.393,22	3,1%	-49,1%									
▶ 5.3 Despesas com Pessoal	-39.000,06	27,6%	-23,5%									
▶ 5.4 Despesas com Operação	-15.438,30	10,9%	-4,4%									
5.9 Outros tipos de Despesas	-70,00	0,0%										
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS	7.325,04	5,2%	-91,5%									
▼ INVESTIMENTOS	-117.340,75	83,2%	24,0%									
▶ 6.1 Investimentos em Marketing	-91.163,51	64,6%	6,8%	-87.149,48	47,6%	-4,4%	-140.115,56	110,0%	60,8%	-86.936,42	41,7%	-38,0%
▶ 6.2 Investimentos em Bens Materiais												
▶ 6.3 Investimentos em Desenvolvimento Empresarial	-26.177,24	18,6%	204,9%									
▶ 6.4 Outros investimentos												
DESPESA OPERACIONAL TOTAL	-251.092,30	178,0%	25,3%	-194.404,21	106,2%	-22,6%	-242.841,28	190,7%	24,9%	-172.366,27	82,7%	-29,0%
LUCRO OPERACIONAL	-110.015,71	-78,0%	-1251,2%	-11.304,07	-6,2%	89,7%	-115.513,38	-90,7%	-921,9%	36.070,08	17,3%	131,2%

CADA LINHA DO SEU
FLUXO DE CAIXA
É UMA
OPORTUNIDADE DE
MELHORIA

HOJE A TARDE VAMOS ENTENDER A
FUNDO O MÉTODO IDEAL

CUSTOS QUE VOCÊ PODE REDUZIR

- ✓ Negocie seu plano de telefone e internet:
Ligue na operadora, ameace que vai cancelar, barganhe com a operadora concorrente

FAÇA UMA NEGOCIAÇÃO ESTRUTURADA COM SEUS FORNECEDORES

- ✓ Não basta apenas “pedir um desconto”

CICLO FINANCEIRO QUE PODE FALIR EMPRESAS

PAGAR
FORNECEDOR



30 DIAS

RECEBER DO
CLIENTE



SERÁ QUE O SEU SALÁRIO NÃO É UM PROBLEMA?!

- ✓ Separar as finanças urgentemente
- ✓ Talvez fazer uma redução durante algum tempo

**DECLARE
GUERRA AOS
GRANDES
BANCOS**



DECLARE GUERRA AOS GRANDES BANCOS

1

Zere suas taxas mensais e de TED

2

Se necessário continuar no seu banco atual, peça o pacote mínimo, do mínimo

3

Não aceite pagar os juros mais altos do mundo no Cartão de Crédito e Cheque Especial

4

Maquininhas de cartão já estão em guerra!
% taxa | % juros antecipação | Aluguel da maquininha

Despesas fazem o negócio rodar. Investimentos fazem o negócio crescer.

Cada real que poderia ser economizado, é um real que deixa de ser investido.

DICAS PRÁTICAS DE REDUÇÃO DE CUSTOS



**Hoje foi um dia extraordinário,
fiz negociação com gerente reduzindo em**

**#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros**

Reduzindo Custos

Bom dia pessoal:

Passando o pente fino nos contratinhos que nunca lemos:

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

#VocesMeDeixaramTerrivel



lilianylocatelli Troquei a compra de um produto/insumo (apenas troque der fornecedor) e me trouxe uma economia de 5800 ano, ainda trouxe mais fluxo de caixa nos pagamentos.

19 h

Responder

4blueoficial @lilianylocatelli uauuu

17 h

Responder

Claudia Boaventura Já deixa eu contar pra vcs
meninos HOJE LOGO CEDO CONSGUI REDUZIR
R\$1.530,00 DA MINHA DESPESA FIXA to
MUUUUUIIIITOO feliz É mais de R\$18.000,00 no
ano.... AMO VC **4BLUE**

4BLUE

SEGURANÇA FINANCEIRA

CONTROLE FINANCEIRO

**DEMONSTRATIVO
FINANCEIRO**

PRECIFICAÇÃO

**FINANÇAS
ESTRATÉGICAS**

SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS

**NÃO PRECISA SER
VOCÊ PARA FAZER O
FINANCEIRO DA SUA
EMPRESA**

Caixa de entrada (21.091) - dan

yampa - A Inteligência Financeira

4blue Holding: agenda - julho

run.yampa.app/home#CashFlow

Trabalho

yampa

Painel

Livro diário

Fluxo de caixa

Comparador

Daniela Savi4b

Ver apenas realizado

Ver esperado e realizado

Período

-

2025

+

🔍

🖨️

📊

	MAIO			JUNHO			JU
▶ MOSTRAR CONTAS FILHAS	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO
LUCRO OPERACIONAL	-70.702,73	-8,0%	-39,8%	-70.663,47	-8,4%	0,1%	-235.297,09
▶ RECEITA/FATURAMENTO	882.197,24	100,0%	-9,0%	843.339,18	100,0%	-4,4%	
▶ DESPESAS FIXAS	-348.855,64	39,5%	4,9%	-333.159,23	39,5%	-4,5%	-235.297,09
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS	275.748,89	31,3%	6,4%	263.908,83	31,3%	-4,3%	-235.297,09
▶ INVESTIMENTOS	-346.451,62	39,3%	11,8%	-334.572,30	39,7%	-3,4%	0,00
DESPESA OPERACIONAL TOTAL	-952.899,97	108,0%	-6,6%	-914.002,65	108,4%	-4,1%	-235.297,09
LUCRO OPERACIONAL	-70.702,73	-8,0%	-39,8%	-70.663,47	-8,4%	0,1%	-235.297,09
▶ MOVIMENTAÇÕES NÃO OPERACIONAIS	51.755,77	5,9%	-126,8%	53.682,69	6,4%	3,7%	0,00

1

📱

⚙️

📅

📁

📧

📞

📺

14:32

01/07/2025

VOCÊ PRECISA...

DEFINIR COM CLAREZA AS METAS PARA SE ALCANÇAR

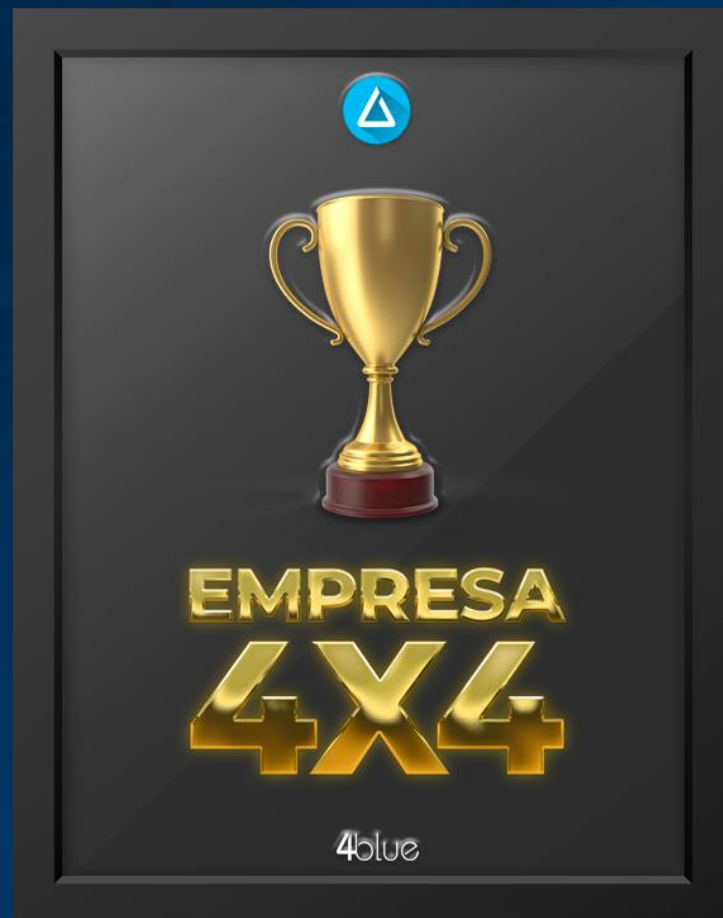
- ✓ Meta de vendas
- ✓ Meta da Margem de Contribuição
- ✓ Meta de Custos Variáveis
- ✓ Meta de Despesas Fixas
- ✓ Meta de lucro!

DEFINIR COM CLAREZA AQUILO QUE PRECISA SER FEITO

- ✓ Despesas para se cortar?
- ✓ Produtos para se excluir?
- ✓ Produtos para aumentar o preço?
- ✓ Produtos para diminuir o preço?
- ✓ Produtos para se focar?
- ✓ Ações para vender mais?
- ✓ Combos para se criar?

Nossa **GRANDE META**

Troféu 4x4
4 vezes mais **lucro** e
4 meses de **reserva**



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

Método Máquina de Lucros



“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



WORKSHOP

GESTÃO

PESSOAS
PROCESSOS



COMPARTILHE
#brasilempreendedor

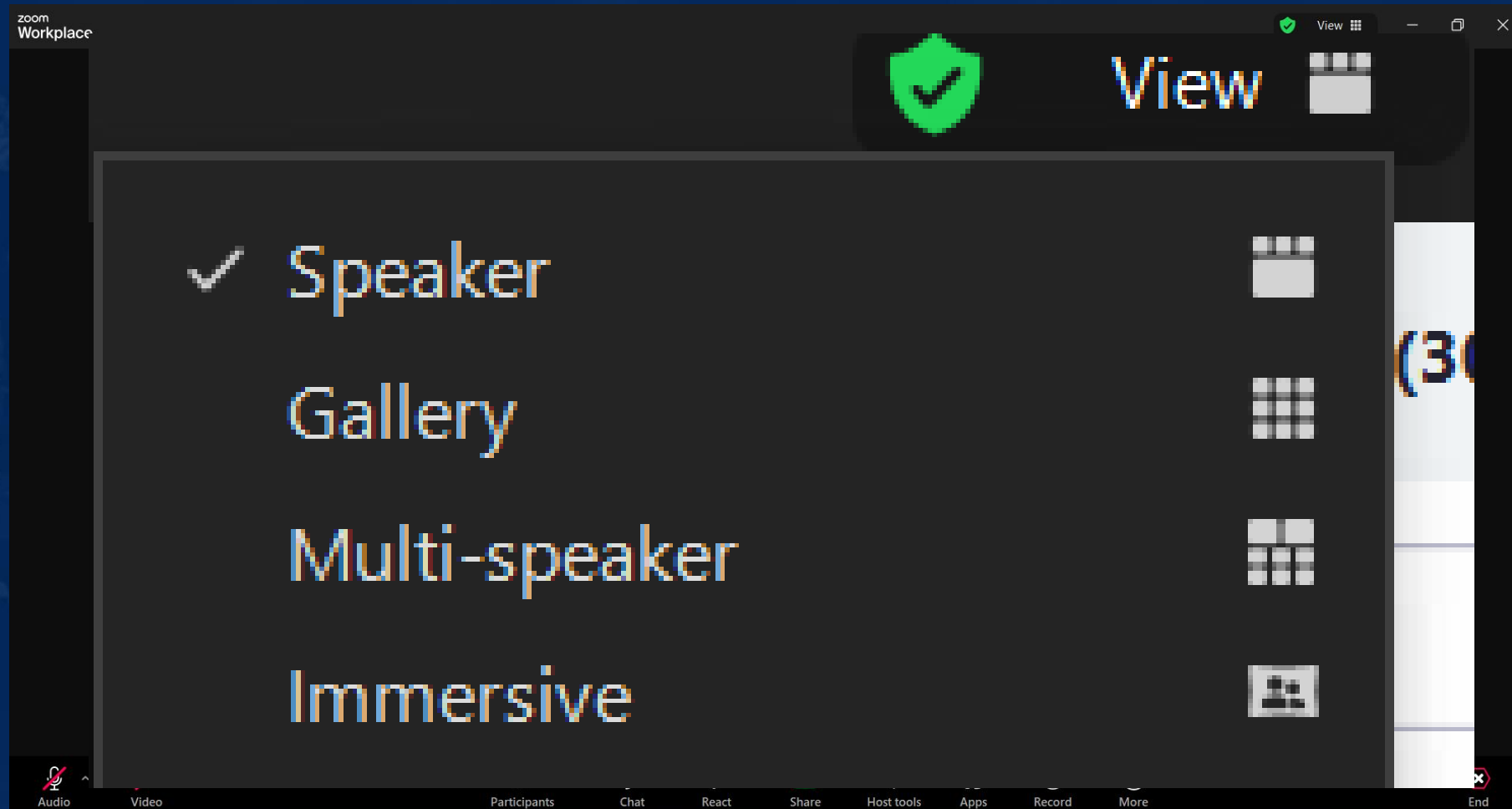
**Aqui você está em um
momento de foco único**

PARA A SUA EXPERIÊNCIA SER AINDA MELHOR

- **ABRA A CÂMERA :)**
- COLOQUE SEU NOME NO ZOOM
COMO “**SEU NOME - RAMO DA
SUA EMPRESA - N°
FUNCIONÁRIOS**”
- TEREMOS MOMENTO DE
INTERAÇÃO: **INTERAJA!**



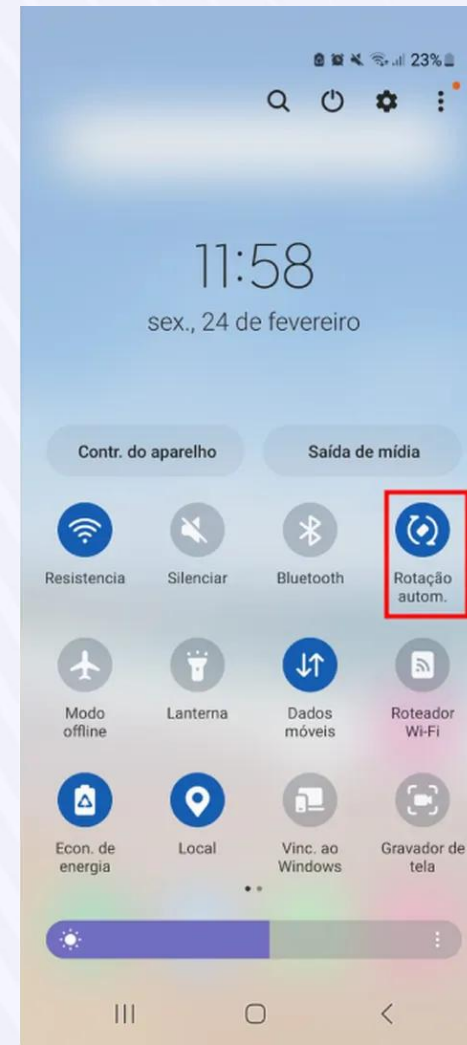
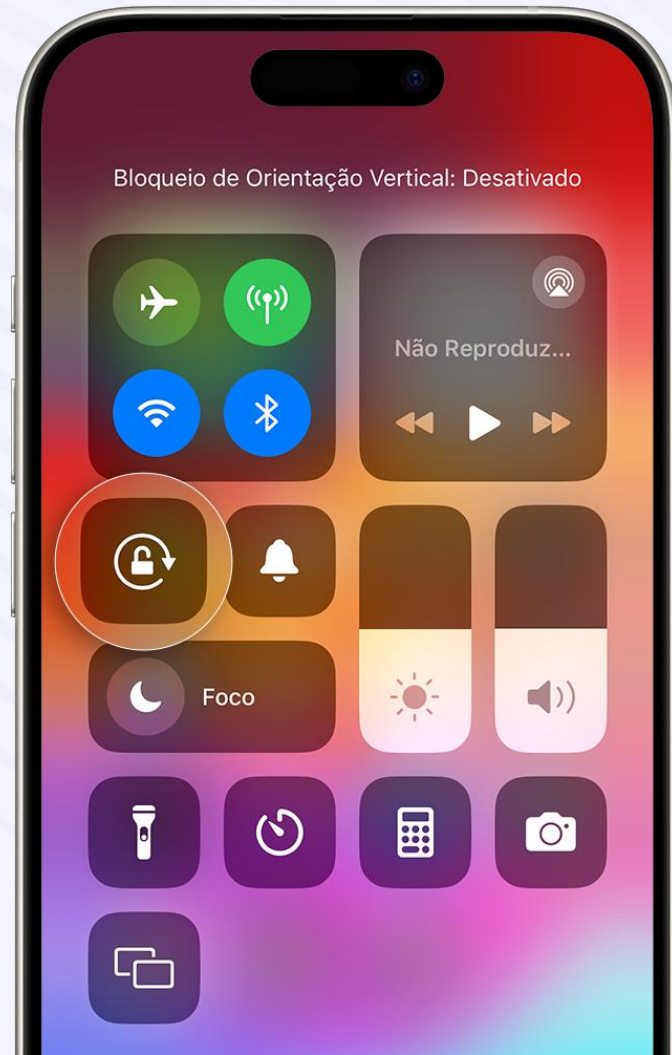
MELHORANDO SUA EXPERIÊNCIA NO ZOOM PELO COMPUTADOR

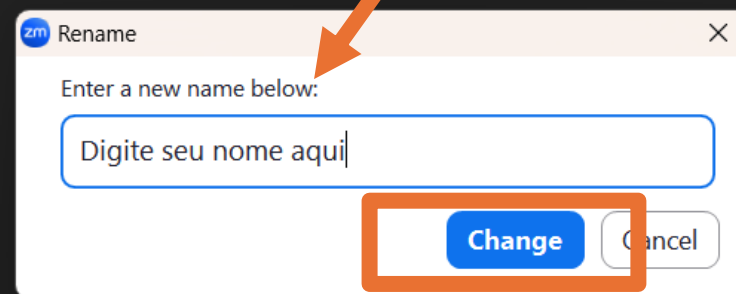


Se estiver pelo celular, vire a tela



Se não conseguir, verifique se a rotação de tela está desbloqueada





zm Rename ✕

Enter a new name below:

Digite seu nome aqui

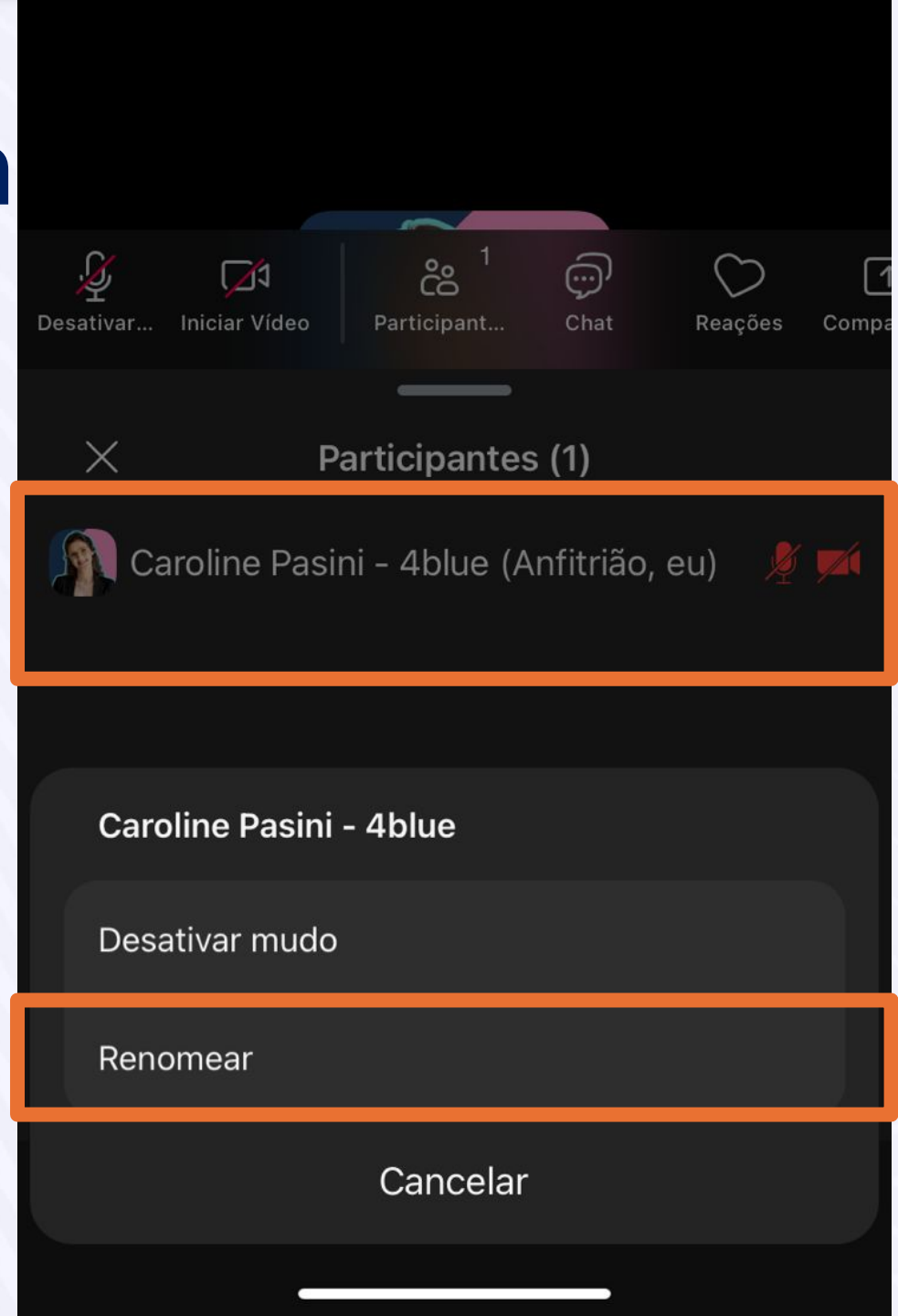
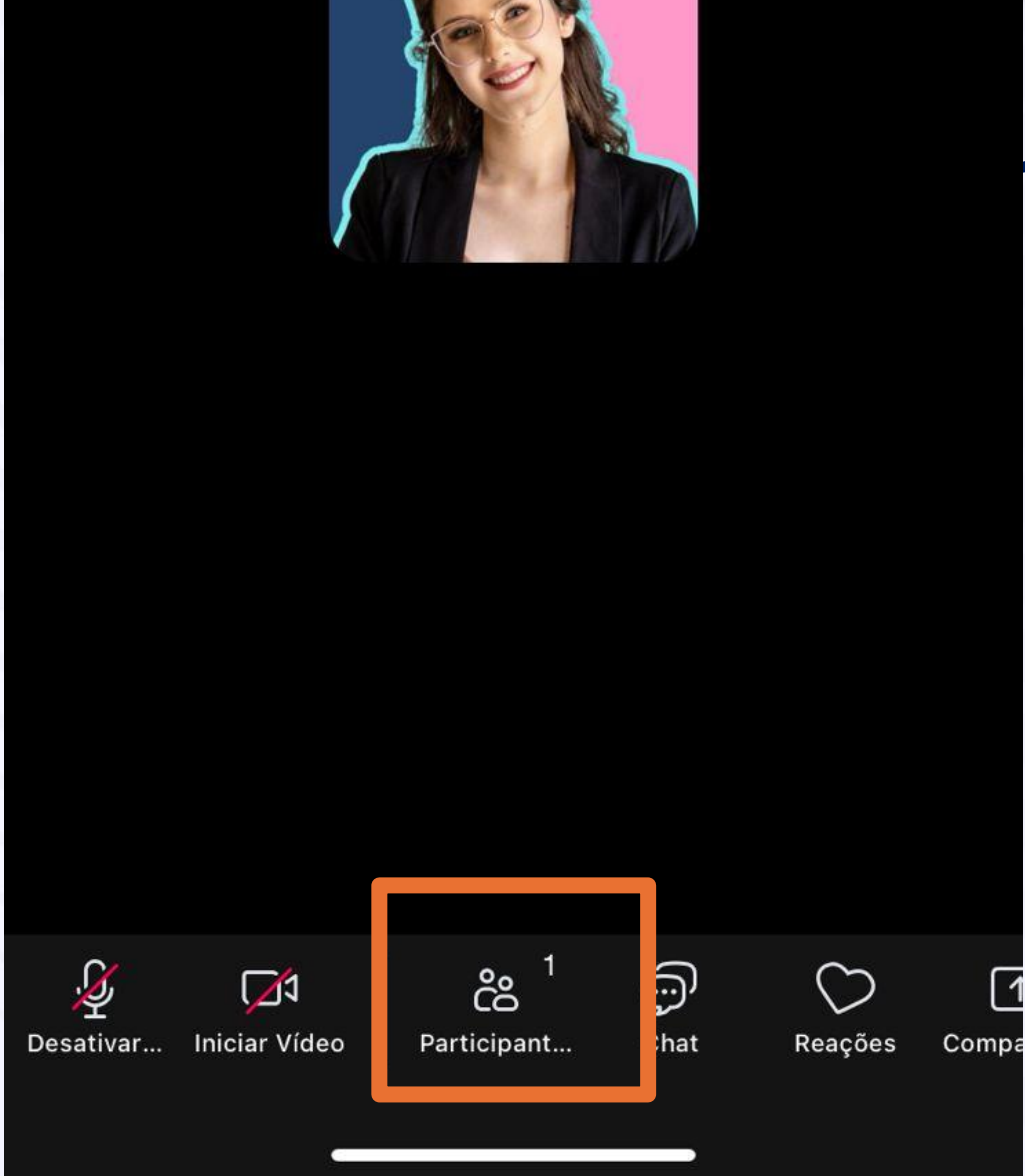
Change Cancel

zm Rename

Enter a new name below:

Digite seu nome aqui

Change Cancel



PÍLULA DE LUCRO

DECIDIR

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

VENDER

- 3. Marketing
- 4. Vendas

FAZER

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas



PÍLULA DE LUCRO

**Como deixar os seus preços
mais baratos
(sem reduzir nenhum centavo)**

COMO DEIXAR TODOS OS SEUS PREÇOS MAIS BARATOS (SEM DIMINUIR NENHUM CENTAVO)

Ancoragem + Comparação

Ancoragem + Comparação

Ex.: Assinatura da Revista PEGN

- | | |
|-------------------------------|------------|
| 1. Assinatura digital | R\$ 60,00 |
| 2. Revista impressa + Digital | R\$ 120,00 |

Ancoragem + Comparação

Ex.: Assinatura da Revista PEGN

- | | |
|-----------------------------------|------------|
| 1. Assinatura digital | R\$ 60,00 |
| 2. Assinatura da revista impressa | R\$ 120,00 |
| 3. Revista impressa + Digital | R\$ 120,00 |

Ancoragem + Comparação

R\$ 20,00



R\$ 40,00



Ancoragem + Comparação

R\$ 20,00



R\$ 40,00



R\$ 90,00





Ancoragem

Quanto vale esse apartamento?

De 1.000 a 200.000

Soluções para pequenas e médias empresas

4blue



software financeiro
yampa

4blue



Cursos de
Finanças e Gestão

4blue



 **iluminismo**
FINANCEIRO

4blue



MENTORIA
MÁQUINA DE
LUCROS

4blue



Conselho 4blue



**Relembrando nossos
alinhamentos...**

Sobre nossos Cronograma

- **Vamos das 13h44 às 20h – firme e forte**
 - Não teremos nenhuma pausa

Sorteio de 6 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros

- A cada dia, um cadastro na lista de presença
- Sorteio ao final da 2ª aula. Precisa estar ao vivo

Ontem: foco em Planejamento e Finanças
Hoje: foco em Pessoas e Processos

Visão geral do conteúdo de hoje...



Entender onde você está errando na gestão de pessoas e como isso está prejudicando sua vida



Como melhorar a sua liderança e criar braços direito que te ajudem a crescer



Como dar um Reset e criar uma Cultura de engajamento e alta performance



Passo a passo para contratar certo e para manter a equipe altamente engajada



Bônus:
Sorteio do Máquina de Lucros



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 e amanhã até das 13h44 às 20h – firme e forte
 - Não teremos nenhuma pausa

★ Sorteio de 6 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros

- A cada dia, um cadastro na lista de presença
- Sorteio ao final da 2ª aula. Precisa estar ao vivo
- **Adicional:** Quinta, 14h e 19h, apresentação do nosso Programa de Acompanhamento, o Máquina de Lucros



Materiais Extras
Serão liberados ao final da
2ª aula

+ SORTEIO para quem
estiver até o fim

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!



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

Bora 100%?

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;
- ✓ 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;

O tripé e as 6 engrenagens das empresas

Máquina de Lucros



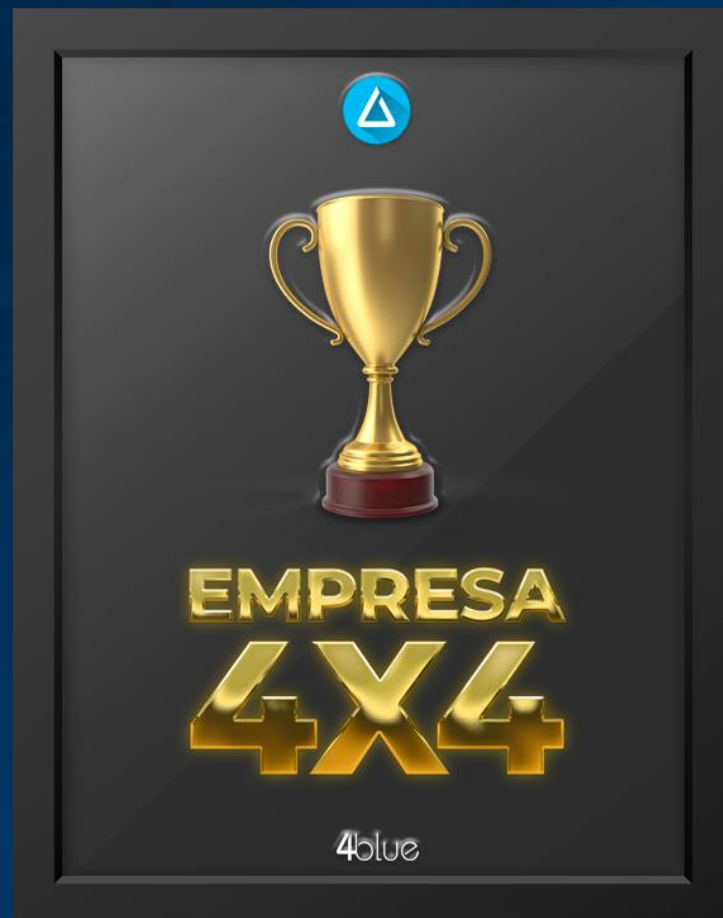
Os **6 DESAFIOS UNIVERSAIS** de todo empresário(a)



- 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?

Nossa **GRANDE META**

Troféu 4x4
4 vezes mais **lucro** e
4 meses de **reserva**



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

The background 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 'blue' on it, and he has his arms outstretched. The man on the right is wearing a black t-shirt with the text 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and '>> porr* <<' below it. The entire image has a blue tint and is framed by a white border.

ESTUUUUUDO DE CASOOOOO

**“Tenho lucro operacional, mas não
sobra dinheiro”**

[hotel]

Método Máquina de Lucros



Se você quiser **acompanhamento e direcionamento** para implementar tudo isso, **amanhã** abriremos uma nova turma do **Programa Máquina de Lucros.**



Por acaso, você tem esse tipo de comportamento hoje na sua empresa?

- ✓ **Panelinhas e fofocas.**
- ✓ **Equipe que reclama demais.**
- ✓ **Atrasos constantes e falta de compromisso.**
- ✓ **Pessoas que fazem o mínimo necessário para não perderem o emprego.**
- ✓ **Desleixo no ambiente de trabalho e com o cliente.**
- ✓ **Dificuldade em encontrar gente que queira trabalhar**

**Você sabe quanto
custa manter um
colaborador?**

Vamos pensar no seguinte cenário

✓ **Salário: R\$ 2.000,00**

Descrição	Valor
Salário bruto	R\$ 2.000,00
Vale transporte	R\$ 252,00
Desconto de vale transporte	-R\$ 120,00
Vale refeição	R\$ 483,00
Plano de saúde	R\$ 0,00
Outros benefícios	R\$ 0,00
Provisão de 13°	R\$ 166,67
Provisão de 1/3 férias	R\$ 55,56
FGTS	R\$ 160,00
Provisão de FGTS sobre décimo terceiro e férias	R\$ 17,78
INSS ⓘ	R\$ 400,00
Provisão de INSS sobre décimo terceiro e férias	R\$ 44,44
Custo total do funcionário	R\$ 3.579,44

**Custo mensal do
colaborador “de 2 mil”
R\$ 3.579,44**

**Custo ANUAL do
colaborador “de 2 mil”
para 2 funcionários**

R\$ 85.906,56

**Mas ainda existem
alguns outros custos
“invisíveis” que você
está ignorando.**

**A grande lição:
É muito caro contratar e
manter a pessoa errada
dentro da empresa.**

A grande lição: É muito caro contratar e manter a pessoa errada dentro da empresa.

- ✓ **É preciso contratar muito melhor.**
- ✓ **Manter somente as pessoas que realmente trazem resultado.**
- ✓ **Demitir as pessoas erradas.**

**É muito caro contratar e
manter a pessoa errada
dentro da empresa.**

Em resumo:
Talvez você esteja
perdendo DINHEIRO e
QUALIDADE DE VIDA por
não ter uma boa Gestão de
Pessoas

**Pensando nisso: Será que
hoje, todos os seus
colaboradores estão
performando do jeito que
deveriam performar?**

Separe sua folha em 4 campos

Imagine que TODOS os seus colaboradores pediram demissão

Lutaria com todas as forças
para manter na empresa

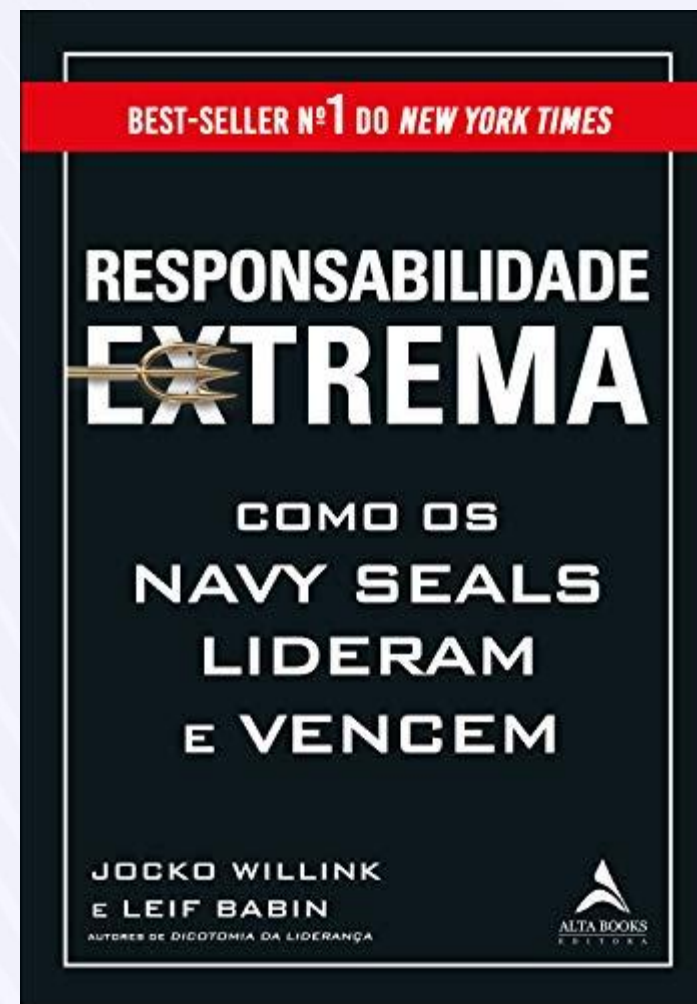
Lutaria, mas sem tanto
empenho

Não lutaria para ficar

Ficaria feliz porque a
pessoa pediu demissão

**“Não existem
equipes ruins, só
líderes ruins”**

Leif Babin





**Para começar a mudar
essa realidade, é preciso
estruturar os pilares da
gestão de pessoas**

**DESENVOLVER
NOVOS LÍDERES PARA
SEREM GUARDIÕES
DESSA CULTURA, A
COMEÇAR POR VOCÊ**

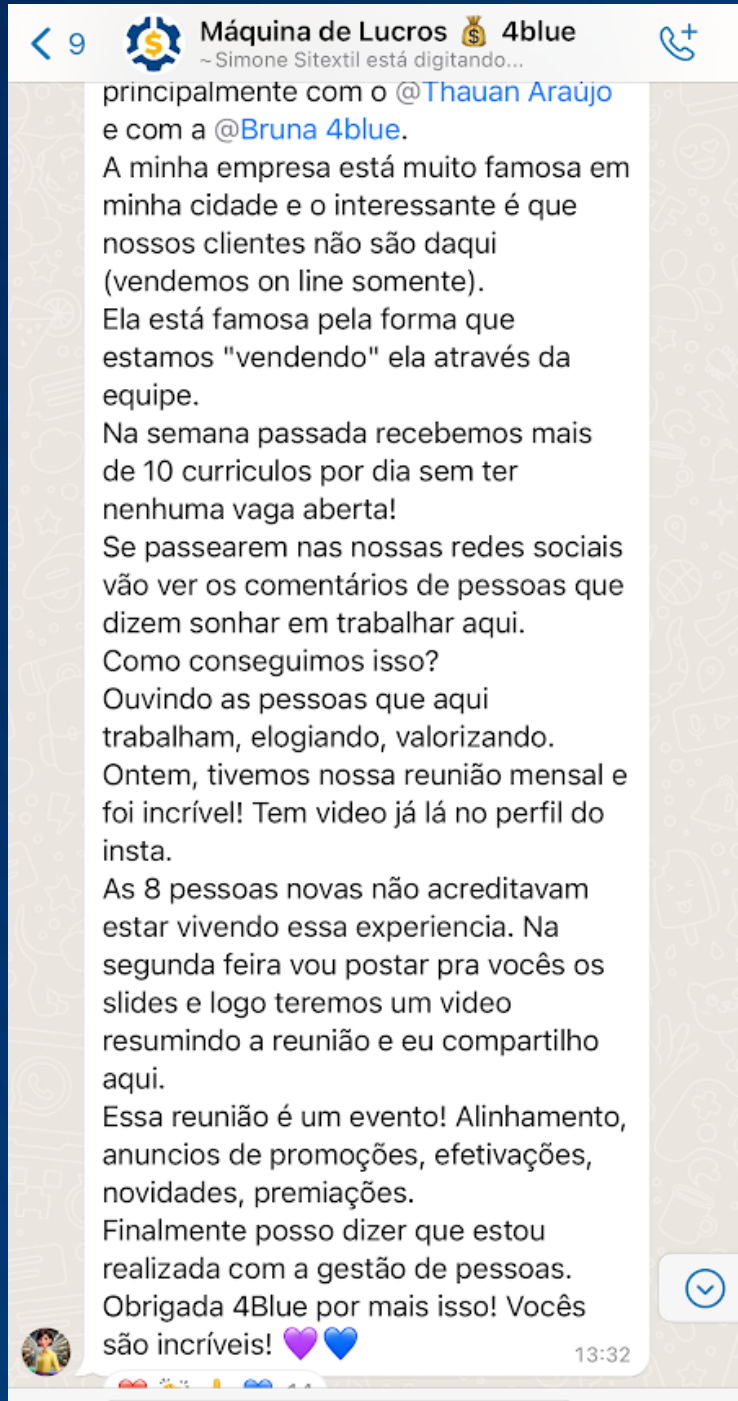


**COM UMA CULTURA E
LÍDERES DE ALTA
PERFORMANCE, VOCÊ
CONSEGUIRÁ MANTER
AS PESSOAS
ENGAJADAS**

**COM UMA CULTURA,
LÍDERES DE ALTA
PERFORMANCE E UMA
EQUIPE ALTAMENTE
ENGAJADA, FICA MAIS FÁCIL
ATRair NOVAS PESSOAS**

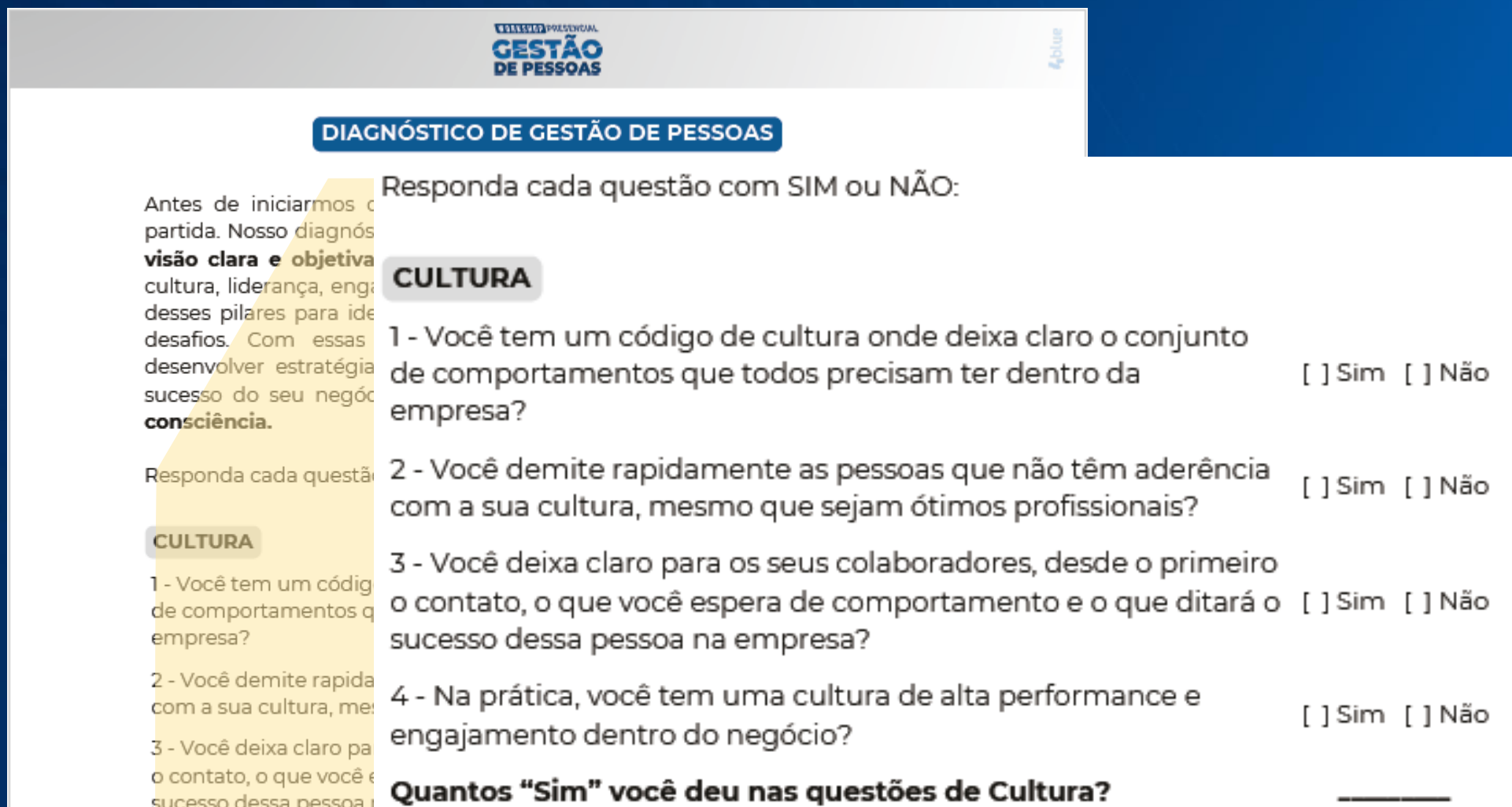
**TRABALHAR FORTE
NA CONSTRUÇÃO DE
UMA CULTURA DE
ALTA PERFORMANCE**

#épossívelsim



Diagnóstico de Gestão de Pessoas

Responda SIM ou NÃO



CULTURA

1. Você tem um código de cultura onde deixa claro o conjunto de comportamentos que todos precisam ter dentro da empresa?
2. Você demite rapidamente as pessoas que não tem aderência com a sua cultura, mesmo que elas sejam ótimos profissionais?
3. Você deixa claro para os seus colaboradores, desde o primeiro o contato, o que você espera de comportamento e o que ditará o sucesso dessa pessoa na empresa?
4. Na prática, você tem uma cultura de alta performance e engajamento dentro do negócio?

LIDERANÇA

5. Você tem uma visão clara de futuro? Você sabe para onde a sua empresa está indo e sabe vender esse sonho para a sua equipe?
6. Você sabe envolver a equipe nas decisões importantes para gerar um senso de pertencimento?
7. Você é capaz de motivar e influenciar as pessoas a trabalhar em direção a um objetivo comum?
8. Na prática, seus colaboradores te veem como um verdadeiro líder, alguém a ser “imitado” e seguido?

ENGAJAMENTO

9. Você tem metas para a sua equipe e tem uma política de remuneração variável para estimular todos a darem o melhor de si?
10. Você consegue realizar com constância boas reuniões de feedback?
11. Você tem uma trilha de carreira e um plano de futuro para as pessoas que trabalham com você?
12. Na prática, você consegue ter uma equipe engajada e motivada com o trabalho?

ATRAÇÃO

13. Você tem clareza do que precisa para uma vaga? (Qual é vaga, qual são as habilidades técnicas, qual é o perfil comportamental?)
14. Você tem um processo seletivo realmente seletivo? Com pelo menos 3 etapas (testes técnicos, entrevistas, etc)?
15. A sua empresa tem diferenciais claros que ajudem a atrair os melhores profissionais do mercado?
16. Na prática, você consegue atrair muitas opções de escolha na hora do processo seletivo e, na média, contratar bons profissionais?

SOME TODOS OS SIM's

ATÉ 5 SIMs



EMPRESIDIÁRIO

DE 6 A 9 SIMs



CHEFE DA CRECHE

DE 10 A 13 SIMs



ASPIRANTE A LÍDER

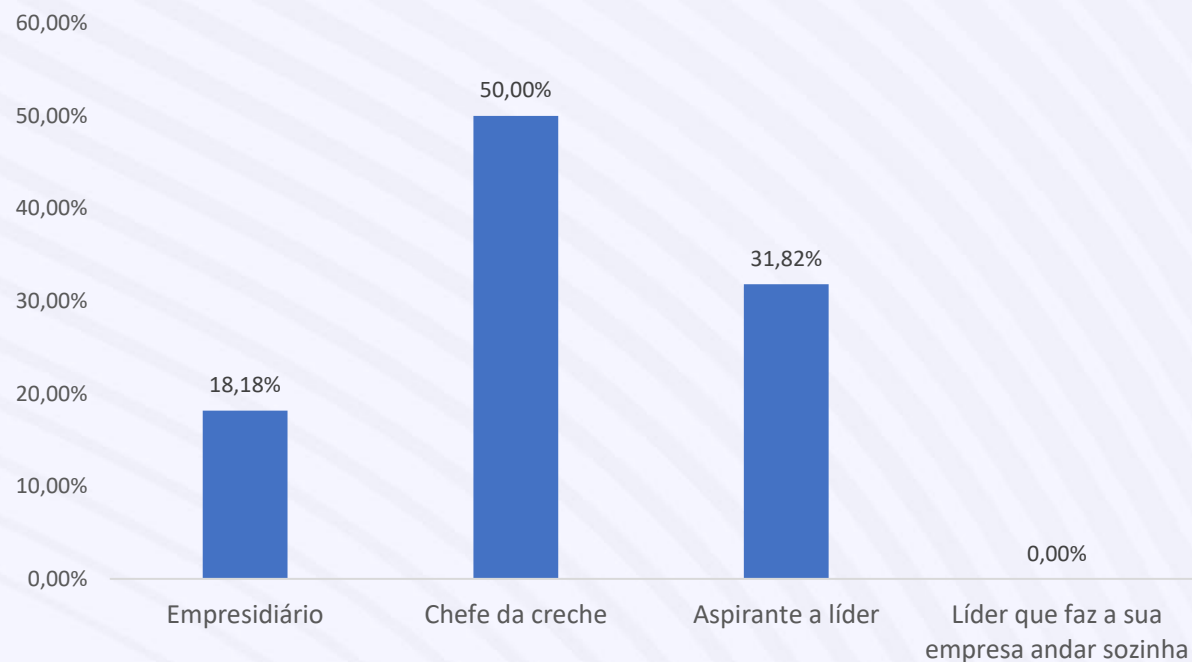
DE 14 A 16 SIMs



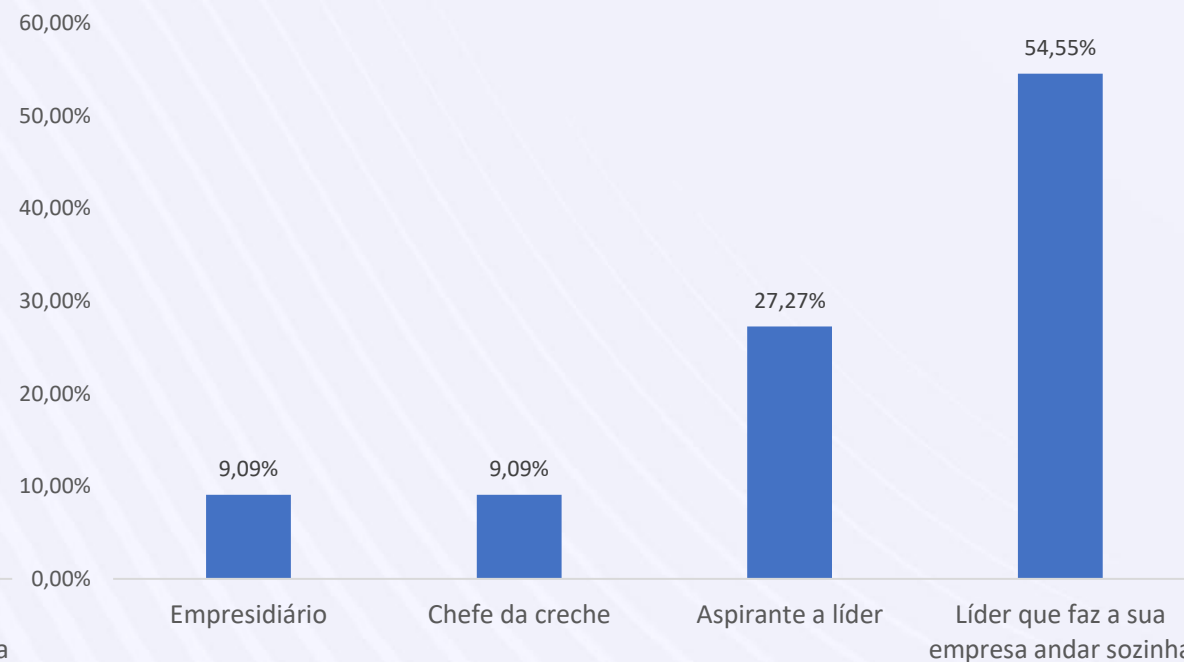
LÍDER
QUE FAZ A SUA EMPRESA
ANDAR SOZINHA

#ÉPossívelSim

Início do Programa de Aceleração em Pessoas



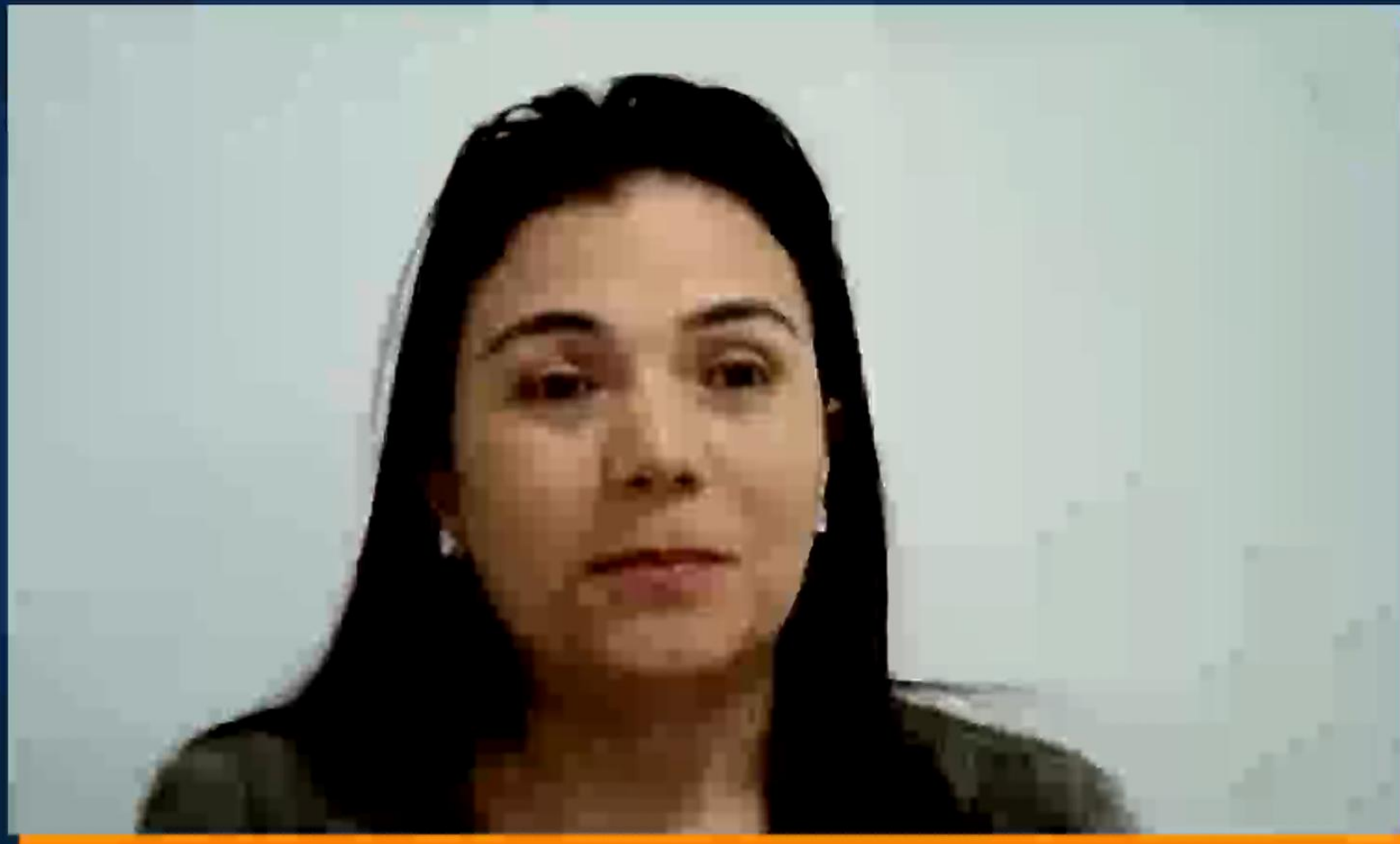
Final do Programa de Aceleração em Pessoas



#MáquinaDeLucros

#épossívelsim

4blue



#MáquinaDeLucros

4blue

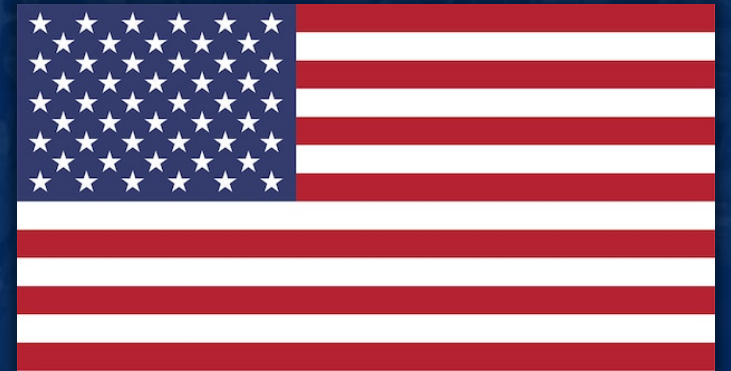


CULTURA

**Você considera que tem
uma cultura forte na sua
empresa?
(ou nem sabe direito o que é isso?)**



Cultura



O que é Cultura?

A cultura de uma empresa é o conjunto de valores, crenças, normas, comportamentos e hábitos compartilhados pelos membros da organização.

É o modo como as coisas são feitas na empresa, como as pessoas se relacionam umas com as outras e como se comportam

O que é Cultura?

Em outras palavras:

**É o que as pessoas
falam e fazem
quando você não
está presente.**

Toda empresa tem uma cultura.

Se você não criar uma cultura de alta performance dentro da sua empresa, um outro tipo de cultura vai se instalar...

E você pode não gostar do resultado...

Isso é reflexo da sua cultura!

Por acaso, você tem esse tipo de comportamento hoje na sua empresa?

- ✓ Panelinhas e fofocas.
- ✓ Equipe que reclama demais.
- ✓ Atrasos constantes e falta de compromisso.
- ✓ Pessoas que fazem o mínimo necessário para não perderem o emprego.
- ✓ Desleixo no ambiente de trabalho e com o cliente.
- ✓ Dificuldade em encontrar gente que queira trabalhar

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

Peter Drucker

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

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

**A cultura da sua empresa
é a cultura que te faz
crescer?**

**Que atrai os melhores,
que motiva e engaja?**



**A CULTURA É UM
REFLEXO DIRETO
DO DONO.**

**Quem acredita que
precisa de **reset cultural**
na sua empresa?**

2 C's para a formação da cultura

- ✓ **Clareza**
- ✓ **Compromisso**

Clareza

- ✓ **Todos precisam saber quem somos, para onde vamos e como nos comportamos!**
- ✓ **Todos precisam saber o que é esperado deles em questões técnicas e comportamentais.**
- ✓ **Todos precisam ter clareza de qual é a identidade da empresa.**

**Você precisa de um
código de cultura**

Os 5 elementos para construção da cultura.

- ✓ **Qual é o nosso propósito? (missão)**
- ✓ **Qual é o nosso sonho grande? (onde queremos chegar?)**
- ✓ **Que comportamentos não abrimos mão? (valores)**
- ✓ **Que comportamentos não toleramos?**
- ✓ **Quais são nossas políticas de gestão?**

Exemplo da 4blue

Missão

Criar um mundo onde
empreender vale a
pena

Sonho grande

Ter 100mil empresas
certificadas por resultados com
a ajuda da 4blue

- Blue Mamba
- Altruísmo

Valores

- Reclamão/Mimimi
- Acomodado
- Falta de
autoresponsabilidade
- Laranja podre

O que não toleramos

- Meta e crescimento
- Gestão por contexto
- Colaborativa
- Leveza com resposta

Políticas de gestão

A partir do Código de Cultura, você implementa o passo a passo do Reset Cultural:

1. Alinhamento com os líderes sobre Código de Cultura
2. Encontro de Cultura e engajamento com toda a equipe
3. Fechamento formal do Código de Cultura
4. Feedbacks, demissões e contratações

#épossívelsim

~ Elaine [REDACTED] +55 21 [REDACTED]

domingo

Boa tarde a Todos

Ontem tivemos nossa reunião de alinhamento Trimestral onde reforçamos a nossa cultura e apresentamos os resultados do último trimestre e projeção para 3º trimestre.

Ao final fizemos uma surpresa para equipe.

Contratamos um carrinho de Churrasco, com feijão tropeiro, arroz, vinagre e bebidas.

O IMPACTO foi gigante!

Uma ação tão simples que gerou e gerará muitos benefícios no clima da empresa.

Editada 13



~ Elaine [REDACTED] +55 [REDACTED]



13:18

~ Keila [REDACTED] +55 1 [REDACTED]

Boa tarde a todos...

No último sábado realizamos em nossa empresa o reset cultural... fui MT bom... nosso time elogio muito... segue um pouquinho de como foi... Agora nossas empresas tem código de cultura e reset concluído.

13:4



~ Keila [REDACTED] +55 [REDACTED]

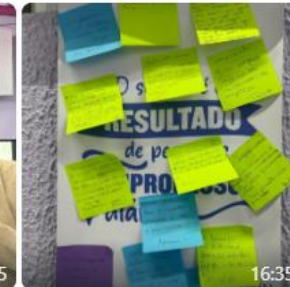


~ Camila [REDACTED] +55 [REDACTED]

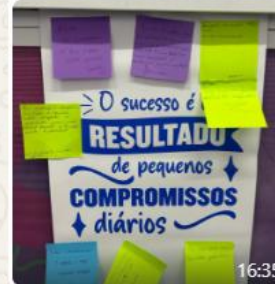
Encaminhada



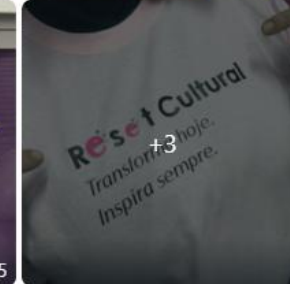
16:35



16:35



16:35



+3



Semana passada tivemos o nosso Reset cultural, seguimos as orientações e as etapas desenhada pelo 4blue e foi muito produtivo, engajador e esclarecedor..

Mais uma etapa concluída. ✓

Quem ainda não fez, se organize e manda bala..

16:35



Nesta turma especial do MDL
teremos na Implementação o
passo a passo do Reset Cultural



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

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

**Tenho um código de cultura
claro e fiz o Reset Cultural.
Agora está tudo resolvido?**

Não

2 C's para a formação da cultura

- ✓ **Clareza**
- ✓ **Compromisso**

Compromisso

- ✓ **Tornar o código de cultura um documento vivo.**
- ✓ **Manter todos os colaboradores engajados no código de cultura.**

**Para mudar a cultura, não
basta deixar claro o que você
quer, precisa fazer valer no dia
a dia!**

5 Erros graves que você está
cometendo que estão te
impedindo de criar uma
cultura de alta performance

1 – Não criar rituais que fortaleçam a cultura

- ✓ Dar um nome especial para a equipe. Exemplo: 4migo.
- ✓ Criar reuniões de fortalecimento da cultura.
- ✓ Criar gritos de guerra.
- ✓ Rotinas para começar o dia.
- ✓ Expor o elogio nas vitrines.
- ✓ Pensar em brindes.
- ✓ Pensar em elementos decorativos.

**Não basta ter o código
escrito, é preciso criar o
ambiente para que a
cultura aconteça!**

2 – Não vender a cultura para a equipe

- ✓ Qual é a visão de futuro?
- ✓ Qual o propósito?
- ✓ Quais são os valores e como eles ajudam a chegar na visão de futuro?
- ✓ Como isso vai ser bom para todos?
- ✓ Como isso vai ser bom para ele?
- ✓ Faça um acordo de compromisso com todos!

3 – Não ter uma rotina de feedback

- ✓ Estabelecer um período para avaliar como cada colaborador está se saindo em sua performance técnica e comportamental.
- ✓ E mais que isso: criar na cultura do dia a dia que feedbacks são necessários e bem vindos

4 – Tolerar comportamentos que não devem ser tolerados.

Se está escrito que não é tolerado, não tolere. Caso contrário você está passando por cima do código de cultura e o que está escrito não vale de nada.

**Se você percebe algo que
foge do padrão e não faz
nada, forma-se um novo
padrão!**

5º erro e um dos mais grave todos:

**A própria liderança não
ser exemplo!**

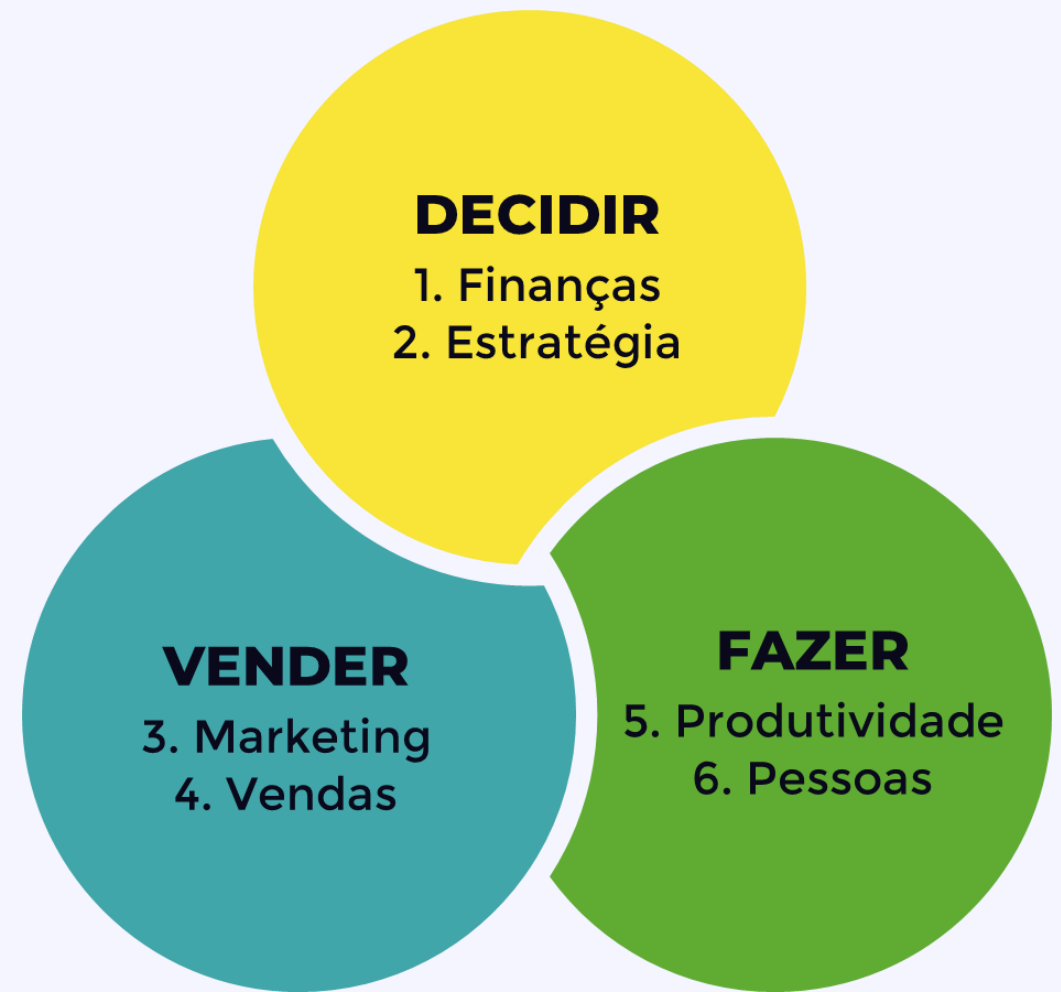


LIDERANÇA

**“100% dos seus clientes são pessoas.
100% dos seus funcionários são
pessoas. Se você não entende de
pessoas, você não entende
negócios”**

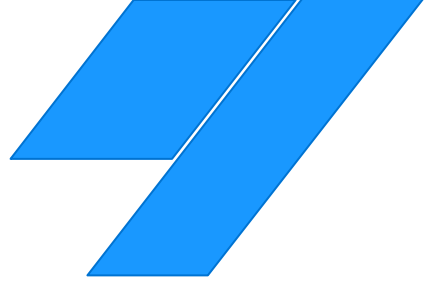
Simon Sinek

Não é
possível
construir uma
Máquina de
Lucros
sozinho.
Você precisa
de pessoas.



Você precisa de 4 tipos de pessoas

- ✓ Colaboradores
- ✓ Sócios
- ✓ Mentores
- ✓ Comunidade



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

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.

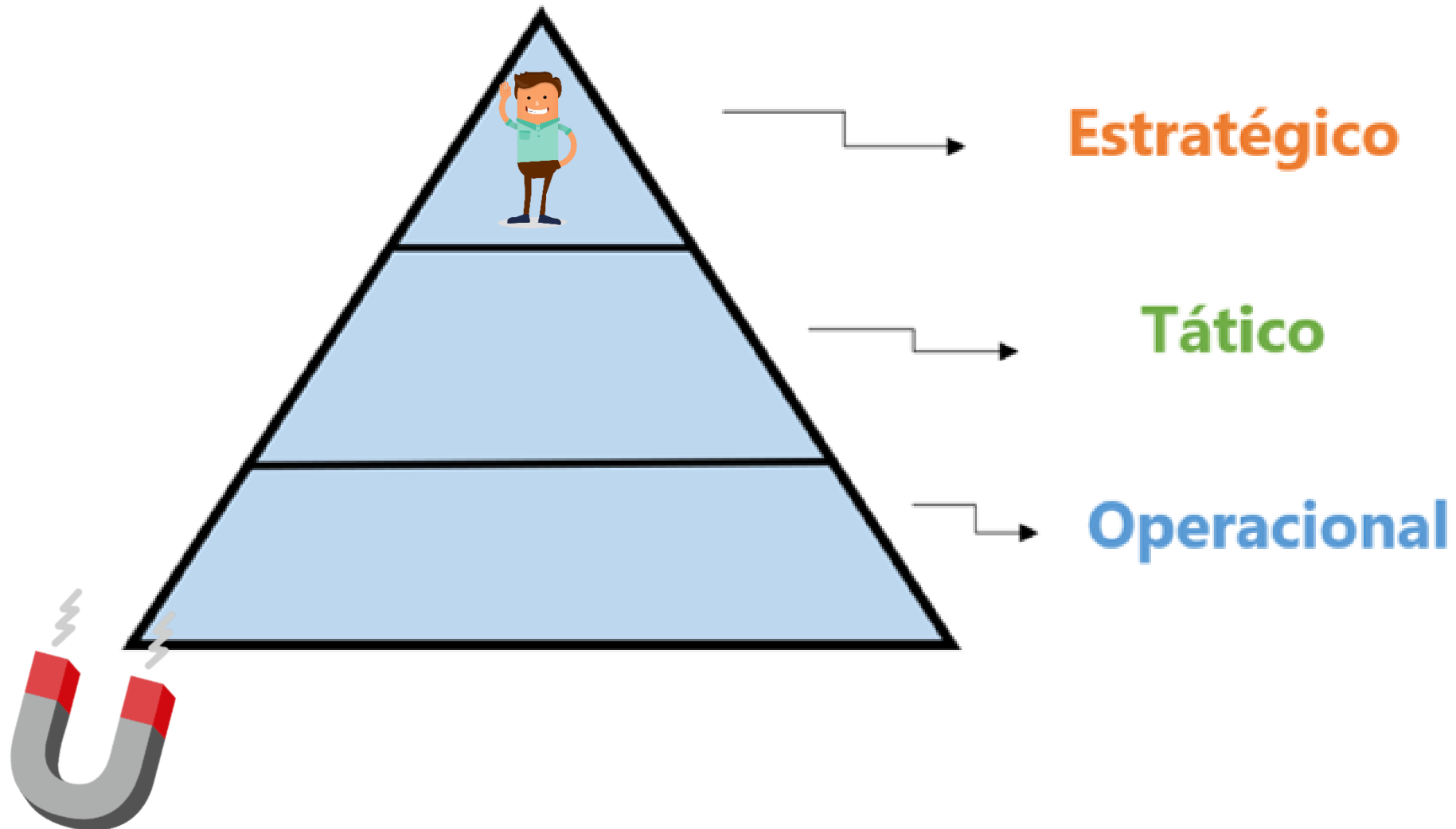
O técnico se pergunta:
Qual o trabalho a ser feito?

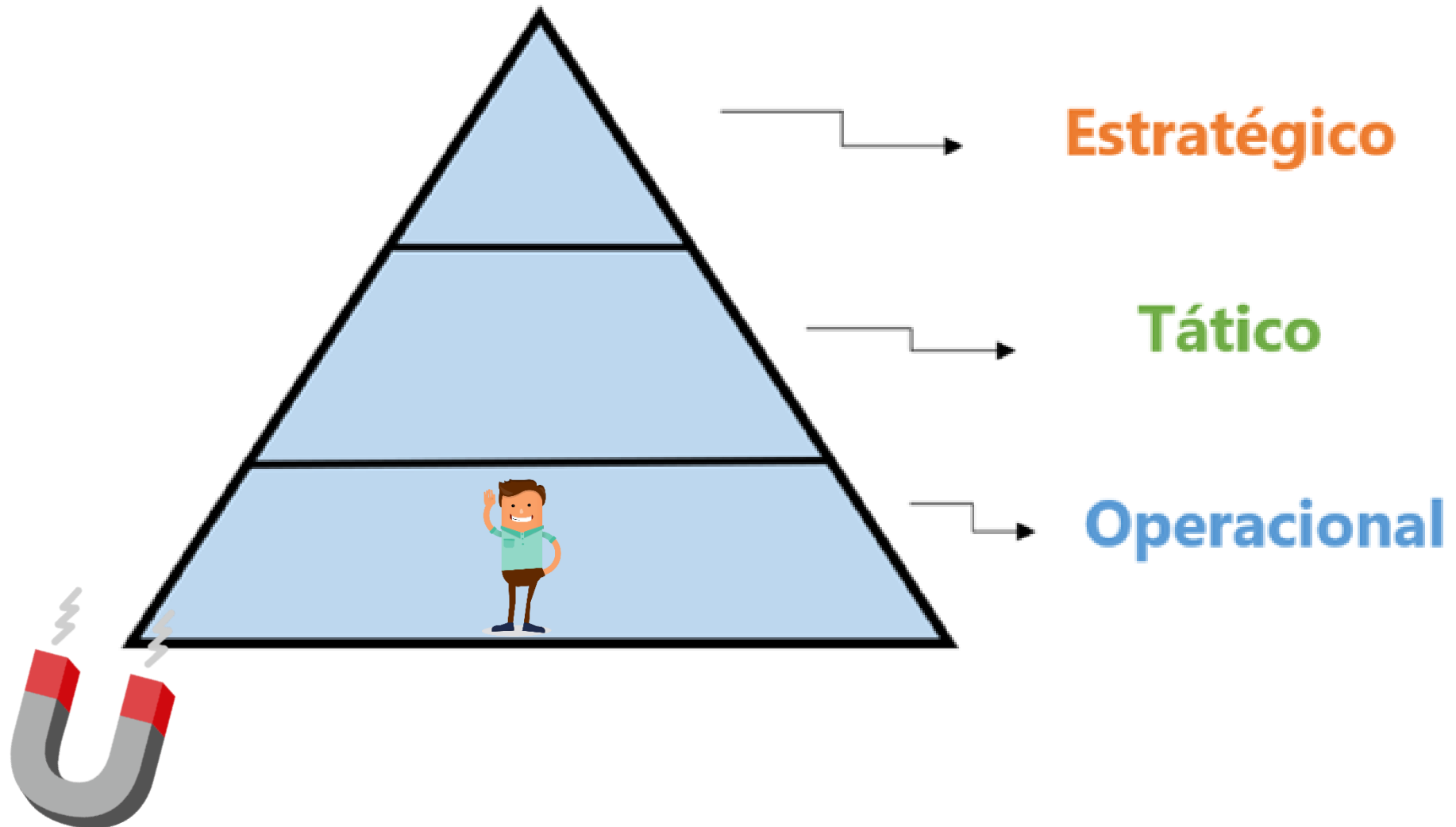
O empreendedor se pergunta:
Como a empresa deve
funcionar?

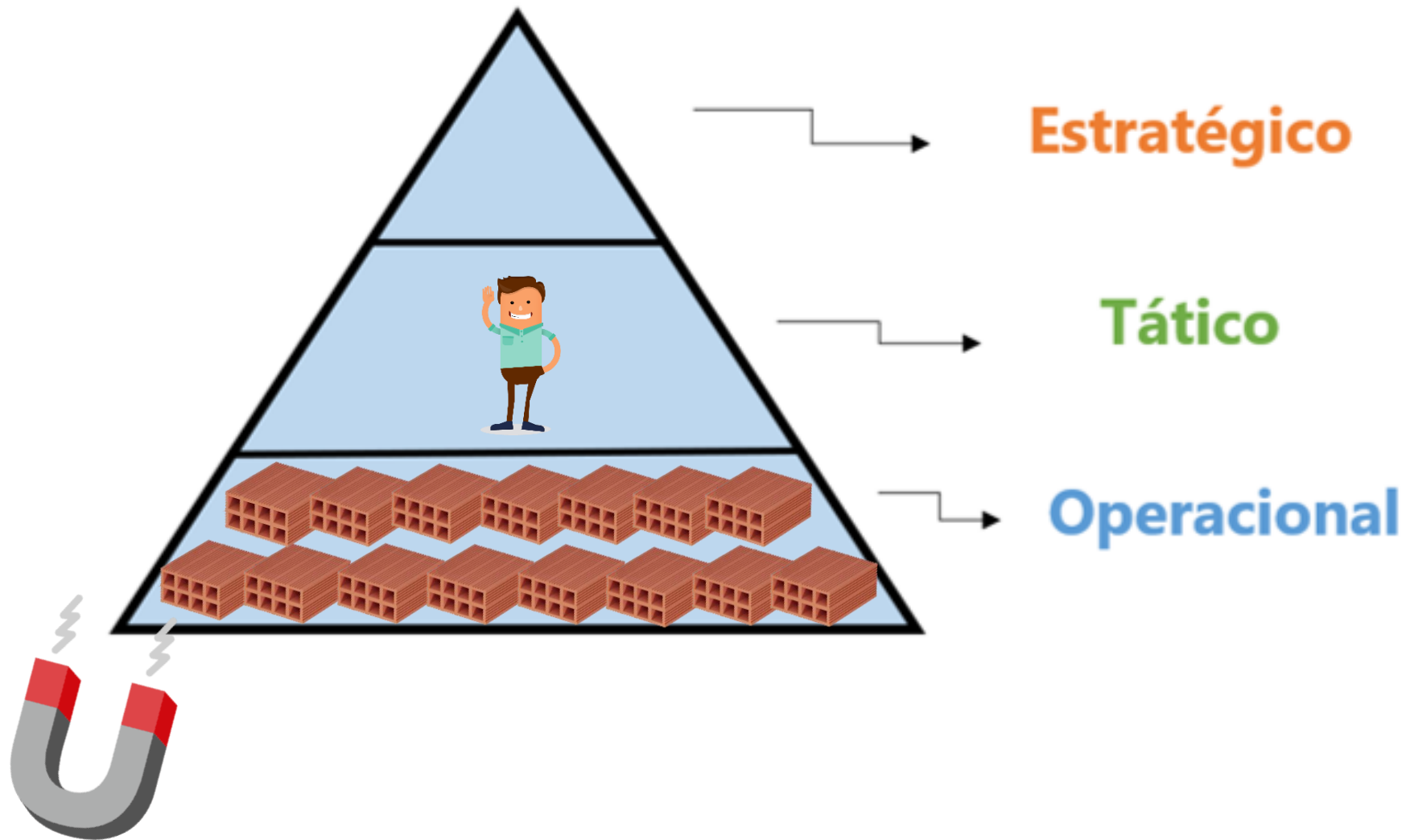
**Enxergue a sua empresa como
um produto e não como um
local para ir trabalhar!**

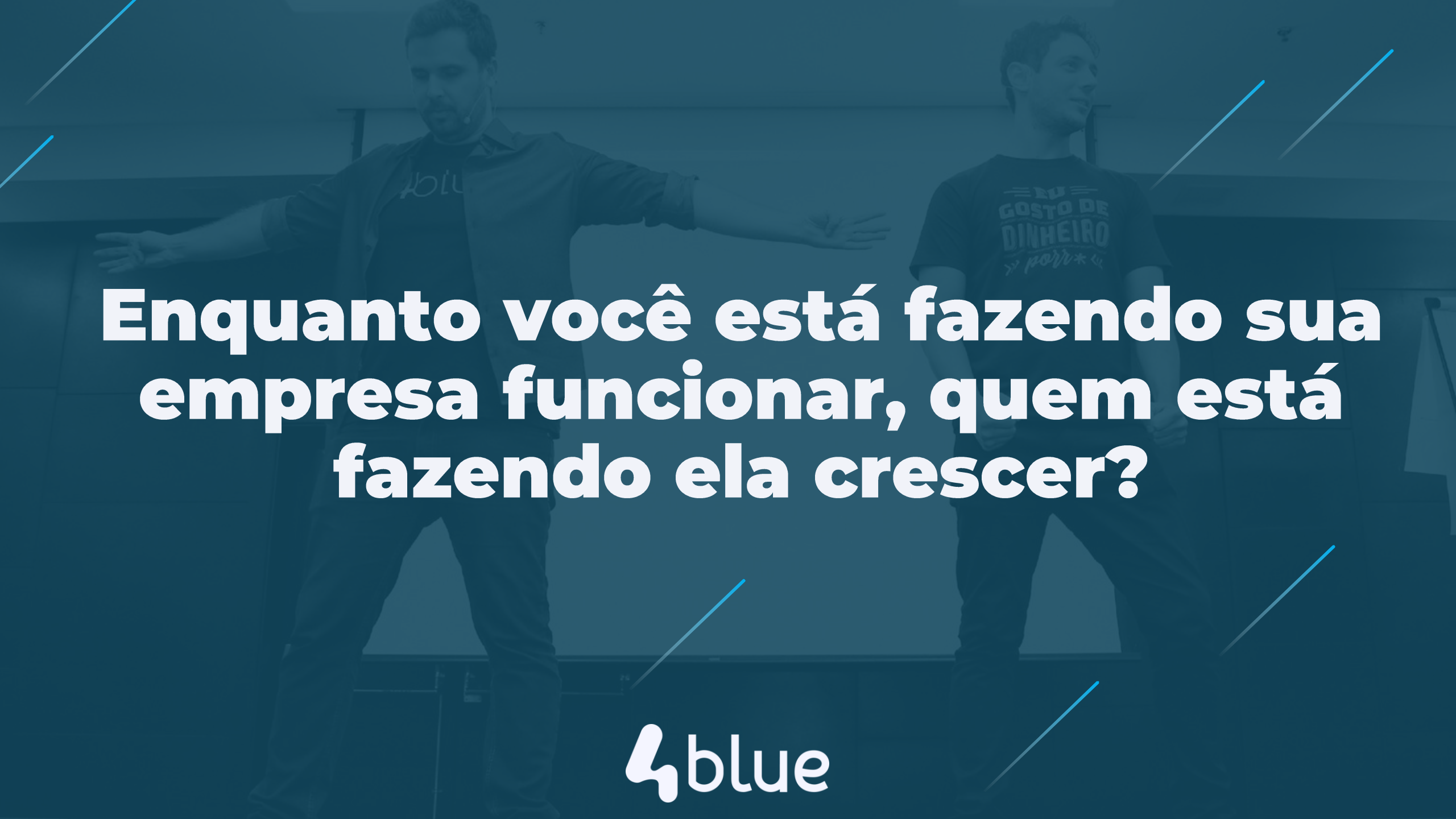
**Se você ama ser e quer continuar
sendo o “Técnico”,
só existem 2 opções:**

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



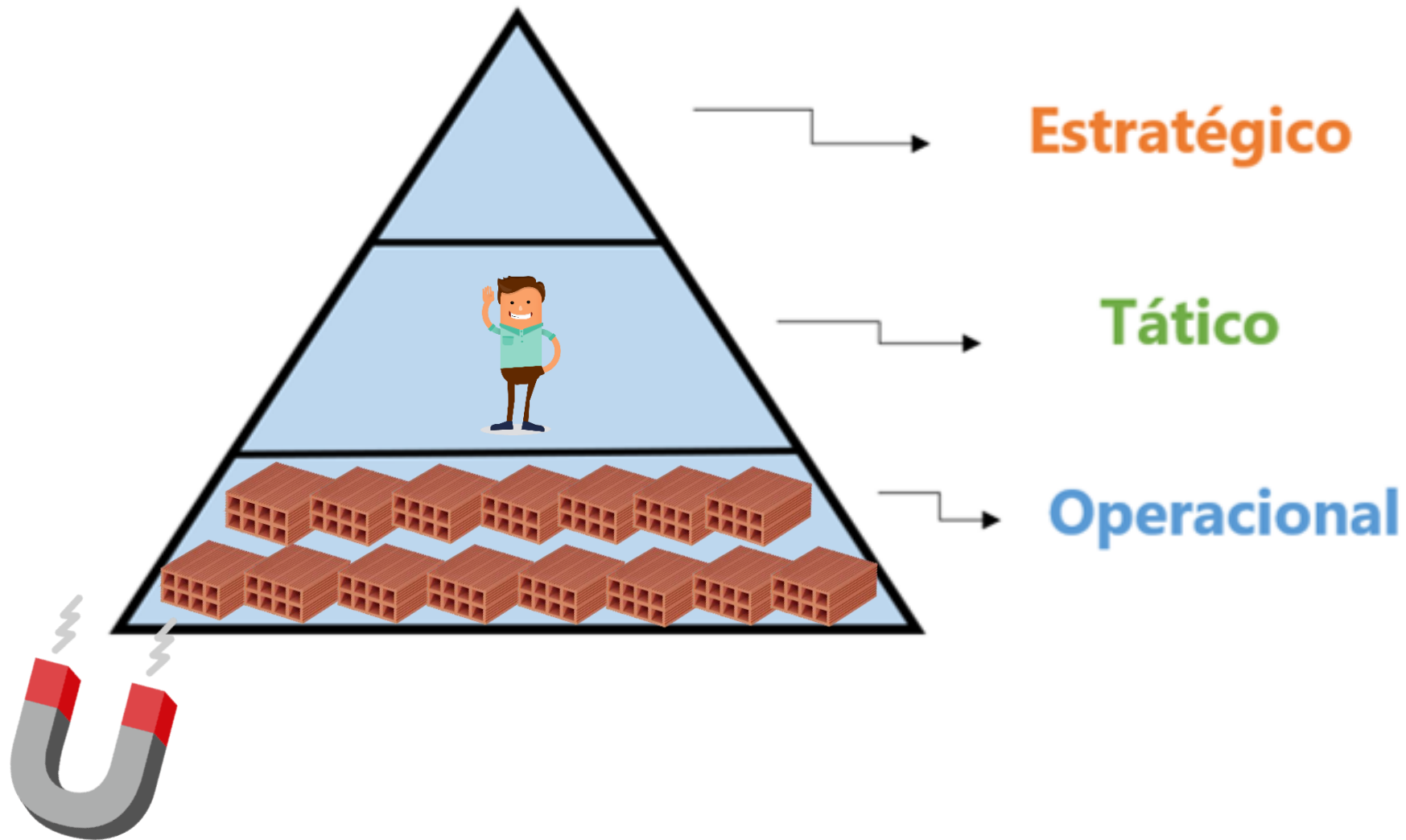


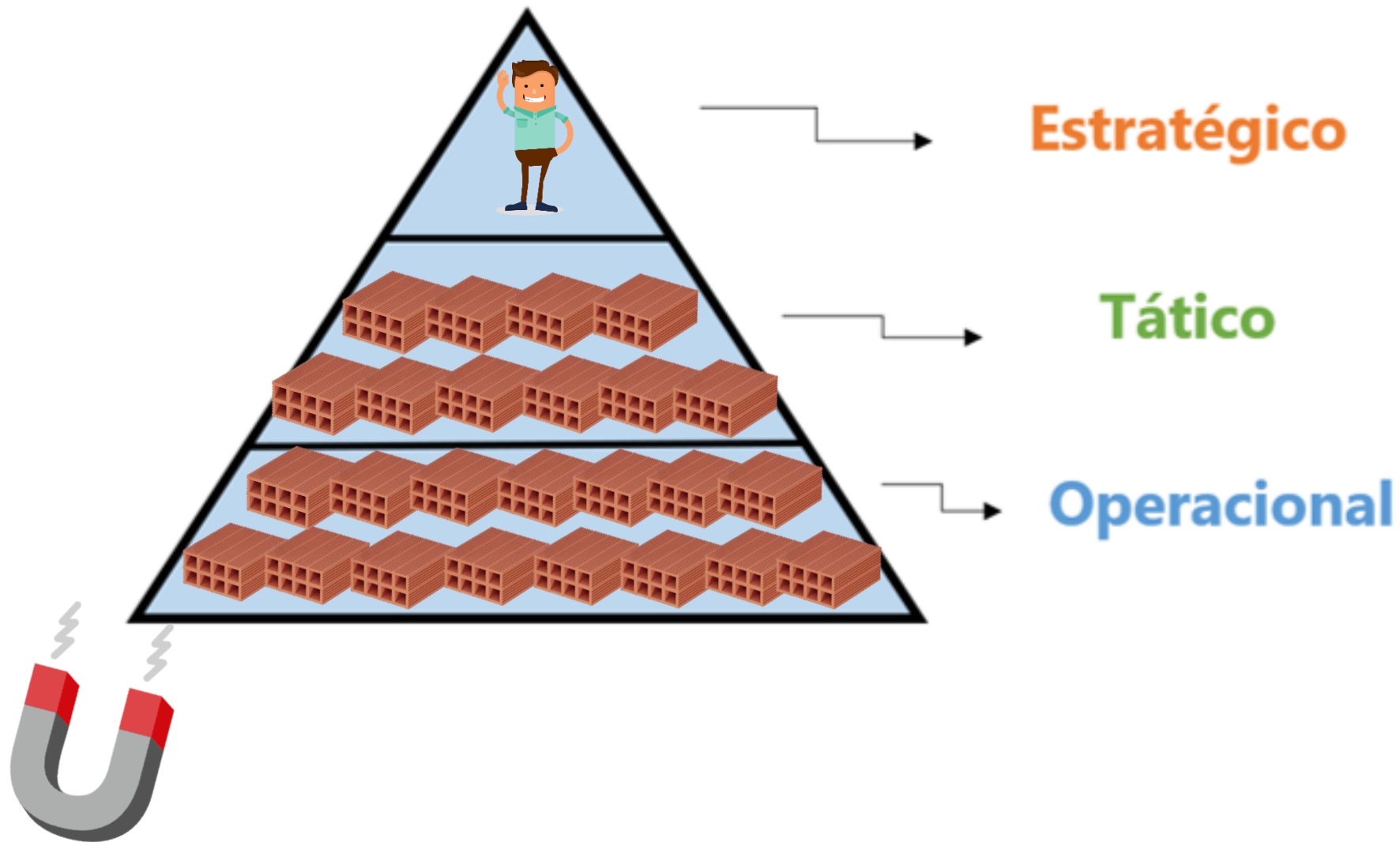


The background image shows two men on a stage. The man on the left is wearing a dark shirt and has his arms outstretched. The man on the right is wearing a t-shirt with the text 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'por * u'. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter and several thin, light blue diagonal lines. The text is centered in a large, bold, white font.

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







Evolução das atividades do empreendedor

Fazer de tudo e mais um pouco.

Consegue delegar algumas atividades, mas supervisiona de perto.

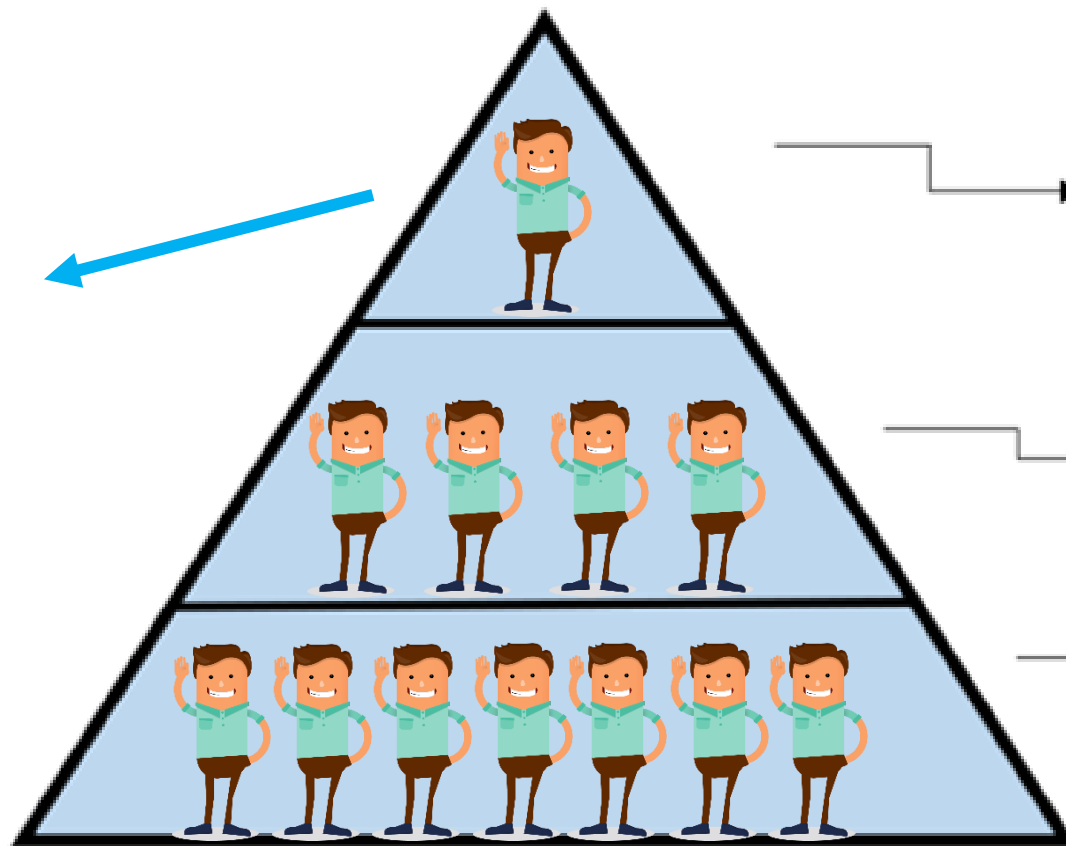
Tem processos e sistemas que dispensam a supervisão de perto.

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



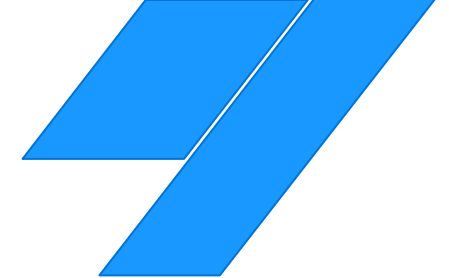
blue



#MáquinaDeLucros

blue

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 empresa é
reflexo do
dono**



A PADARIA DO SEU ZÉ



DECEPÇÃO



O QUE ACONTECEU?

- **Todo controle feito no papelzinho > sugeriu... E nada.**
- **Controle de estoque não existia > sugeriu... E nada.**
- **Não tinha pró-labore fixo > sugeriu... E nada.**



O QUE ACONTECEU?

- **Não tinha metas**
- **Não tinha treinamento**
- **Não tinha organização**
- **Não tinha automação**
- **Não tinha visão de crescimento**

**Quando o pai estava
exausto ele fechava a
padaria**

O QUE ACONTECEU MESMO?

- O FILHO NÃO VIA FUTURO
- Controlador
- Centralizador
- Tinha que ser do jeito dele
- Não estava aberto a mudança



DESESPERAÇÃO APRENDIDA



**Ou você está
incentivando
Ou está ensinando a
desistir**

7 formas como “sem
querer” você vem
implementando a
desesperança
aprendida na sua
empresa

7 formas de implementar Desesperança Aprendida na sua empresa

- 1) Quando um colaborador dá uma ideia e você rapidamente diz que ele está errado**
- 2) Se esforça para bater meta um mês após outro e ele não é recompensado**
- 3) Quando você toma todas as decisões sozinho apenas comunica**

7 formas de implementar Desesperança Aprendida na sua empresa

4) Quando toda hora o colaborador é pego de surpresa

5) Politicagem e falta de meritocracia

6) A própria equipe: “modo reclamação” e não “modo solução”

7) Não ter metas e nem visão de crescimento.

DESESPERANÇA APRENDIDA

**Esta é uma das piores coisas que pode
estar acontecendo no seu negócio.**



**Será que você está causando a
desesperança aprendida
na sua empresa?**

**A EQUIPE É UM
REFLEXO DIRETO DO
SEU LÍDER!**

**A SUA EQUIPE NÃO ESTÁ
AGINDO DA FORMA QUE
VOCÊ GOSTARIA?**

**A RESPONSABILIDADE
É SUA!**

**VOCÊ SE
CONSIDERA
UM BOM
LÍDER?**

O que é Liderança?

Por: ChatGPT (Inteligência Artificial)

Liderança é o processo de influenciar pessoas a trabalhar em direção a um objetivo comum. É a capacidade de motivar, inspirar e guiar uma equipe para alcançar resultados significativos. Um líder efetivo é capaz de estabelecer visão e direção, comunicar claramente, inspirar confiança e motivação, tomar decisões eficazes, desenvolver relacionamentos positivos e garantir que sua equipe esteja comprometida e envolvida em atingir objetivos comuns.

O que é Liderança?

Por: ChatGPT (Inteligência Artificial)

Liderança é o processo de **influenciar pessoas a trabalhar em direção a um objetivo comum**. É a capacidade de motivar, inspirar e guiar uma equipe para alcançar resultados significativos. Um líder efetivo é capaz de estabelecer **visão e direção**, comunicar claramente, inspirar confiança e motivação, tomar decisões eficazes, desenvolver relacionamentos positivos e **garantir que sua equipe esteja comprometida e envolvida** em atingir objetivos comuns.

Liderança é uma
COMPETÊNCIA

E como toda
competência ela pode ser
desenvolvida

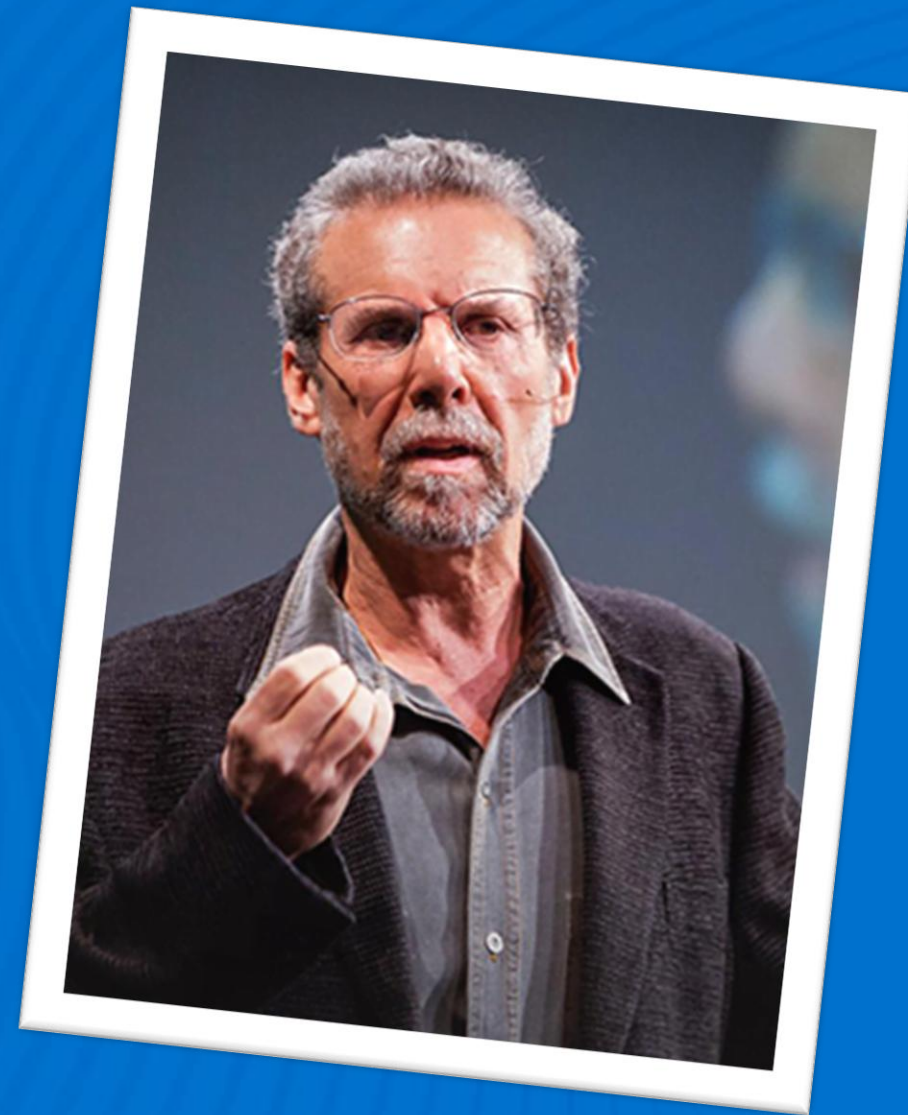
Formas de desenvolver a sua liderança

- **Autoconhecimento**
- **Conhecimento (estudo)**
- **Prática consciente**
- **Feedback**

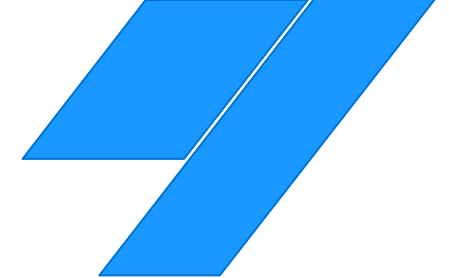
Autodiagnóstico

Os 6 estilos de liderança

Daniel Goleman

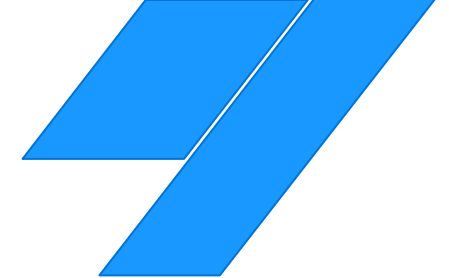


Líder visionário



- 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



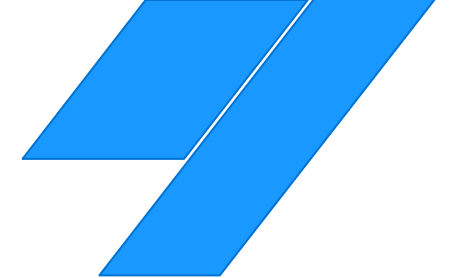
Pontos falhos:

- 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:

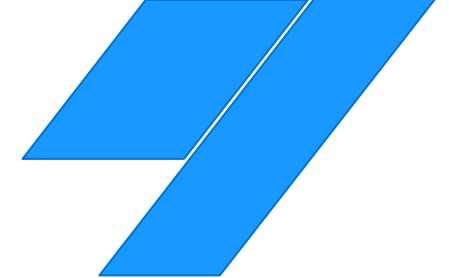
- Sempre que for delegar uma tarefa
- Sempre que for vender um novo projeto para a equipe
- Manter as pessoas engajadas rumo aos objetivos da empresa

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**



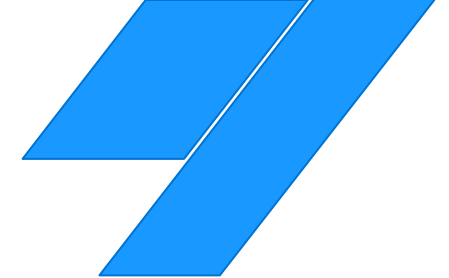
Pontos falhos:

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

Momentos de usar:

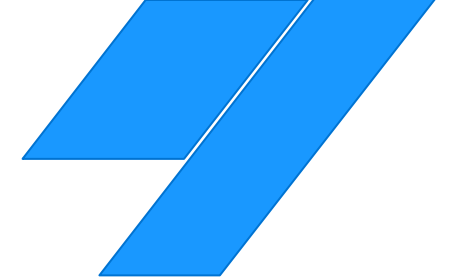
- Se colocar no lugar do outro para entender a situação
- Ouvir as pessoas na hora de tomar uma decisão

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



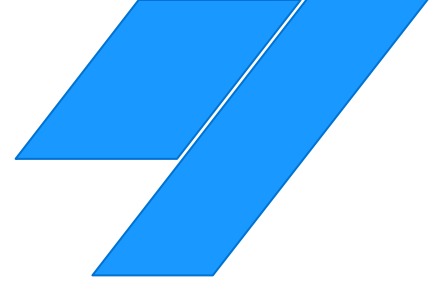
Pontos falhos:

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

Momentos de usar:

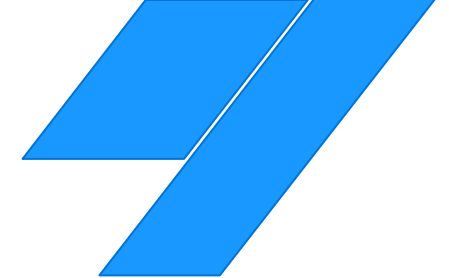
- Momentos de brainstorming
- Criar senso de pertencimento na equipe mostrando que valoriza a opinião de todos
- Quando você precisa tomar uma decisão e não sabe o que decidir.

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



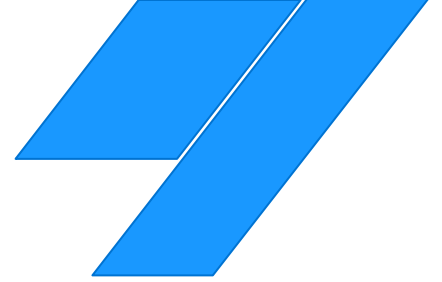
Pontos falhos:

- 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**

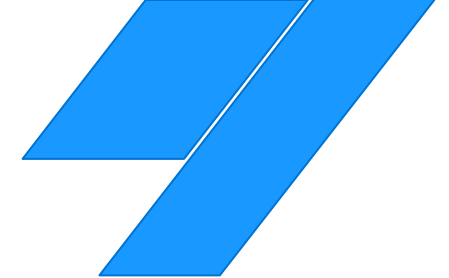
Pontos falhos:

- 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

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

**“Quanto mais você faz, menos
as pessoas fazem.**

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

#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros



amanhã

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

Visionário

- Construa a visão de futuro
- Tenha um plano claro
- A todo tempo venda esta visão para a equipe

Coach / Treinador

- Faça mais perguntas e menos respostas
- Dê desafios (na medida certa)
- Faça as pessoas pensarem

**A BOA LIDERANÇA DE
UMA EMPRESA NÃO
VEM SÓ DO DONO
DELA!**

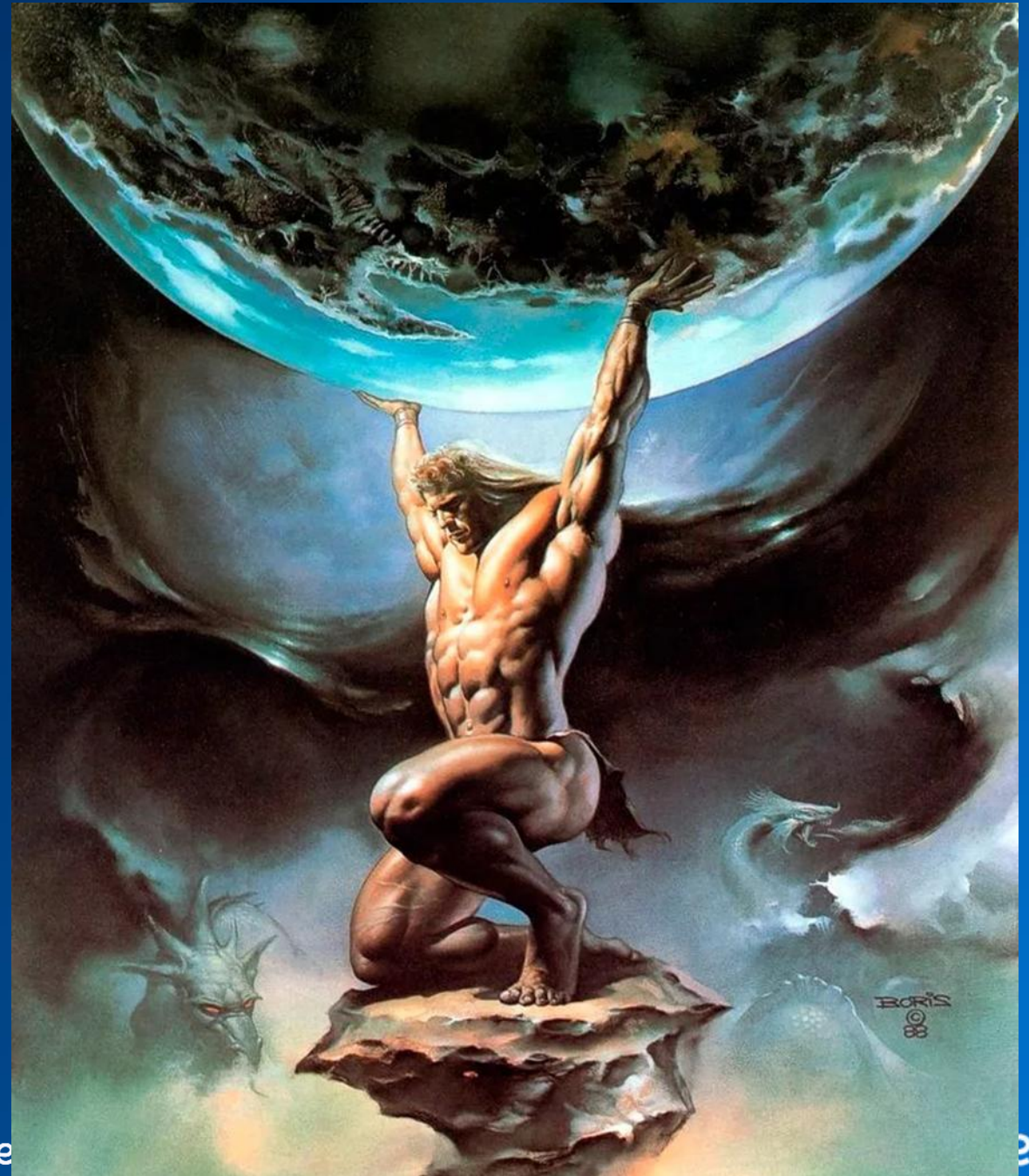
Conhece a história da Atlas?

**VOCÊ PRECISA
FORMAR MAIS
LÍDERES**
**Você precisa de
um braço direito**



Regra das 2 pizzas

Um líder vai conseguir gerenciar bem ~7 pessoas



DE NOVO:
SUA EMPRESA NÃO VAI
CONSEGUIR CRESCER
ENQUANTO VOCÊ ESTIVER
OCUPADO NO FAZER

**"O crescimento de uma empresa
nunca será maior do que o
crescimento de seus líderes"**

John C. Maxwell

**"O crescimento de uma empresa
nunca será maior do que o
crescimento de seus líderes"**

John C. Maxwell

**VOCÊ PRECISA FORMAR
LÍDERES NA SUA EMPRESA**

Dentro do Máquina de Lucros nós formamos e capacitamos os seus líderes =)

Acompanhamento Individual

Mentoria para Sócios e Mentoria para Líderes

Formação e capacitação de líderes

Programas de Aceleração

Capacitação de colaboradores

Comunidade

- Mentoria estratégicas com os sócios da 4blue

- Mentoria tática com os seus líderes

- 2 x por semana (1 de sócios, 1 de líderes)

- Destrave seus maiores desafios

- 1 sacada salva seu negócio, 1 sacada expande seu negócio

- + DE 100 ENCONTROS DE MENTORIA

4blue



Acompanhamento Individual

Mentoria para Sócios e Mentoria para Líderes

Formação e capacitação de líderes

Programas de Aceleração

Capacitação de colaboradores

Comunidade

- 4 meses de capacitação (técnica e comportamental) com certificado

- Aulas ao vivo quinzenais

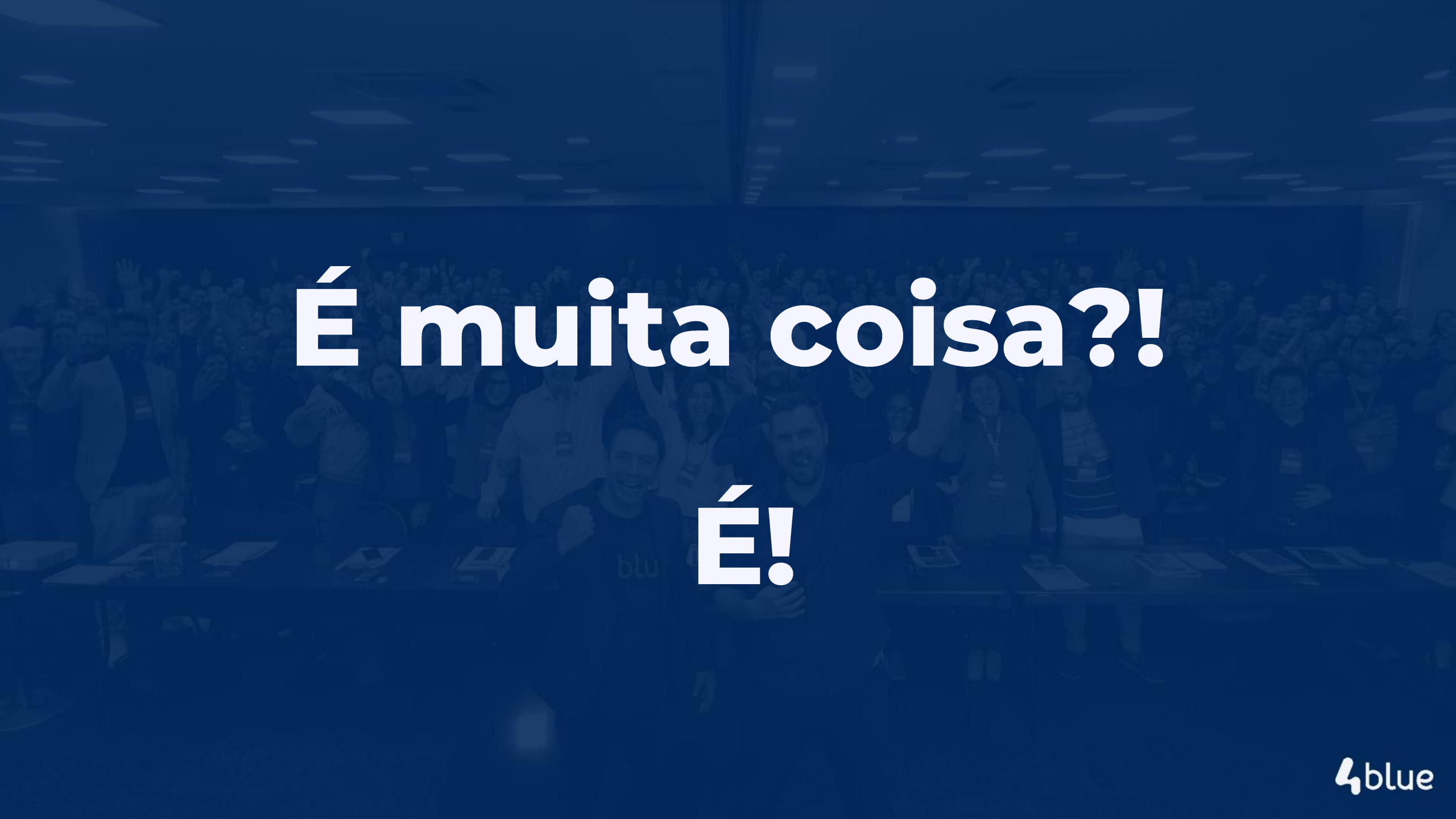
- Sem limite de inscritos

- Forme líderes que serão seus braços direitos

- Líderes capazes de proteger seu tempo, resolver situações de forma eficaz, e te ajudar com pessoas e estratégias

4blue



A large crowd of people at a conference, many with their hands raised in excitement. The image is overlaid with a dark blue filter.

É muita coisa?!

É!

**“É impossível fazer
isso sozinho”**

É!

**Sozinho
realmente é
impossível,
você precisa de
pessoas**

✓ **Colaboradores**

✓ **Sócios**

✓ **Mentores**

✓ **Comunidade**

**“Não se pode encontrar a
solução de um problema,
usando a mesma consciência
que criou o problema. É preciso
elevar sua consciência.”**

Albert Einstein

**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**

A 4blue gastou
R\$ 282.856,80
em mentorias,
consultorias e
comunidade ano
passado.



Investimos
muito para
continuar
crescendo.

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!

The image shows two men in the foreground, both cheering with their arms raised and mouths open. The man on the left is wearing a dark long-sleeved shirt, and the man on the right is wearing a dark t-shirt with the '4blue' logo. They are in a large room, likely a conference or seminar, with many other people seated at tables in the background. The background features several motivational posters. One poster on the left says 'CONHECIMENTO + Ação = RESULTADO'. Another poster in the center says 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!'. A third poster on the right has the hashtag '#GOMAMBER' repeated. There is also a logo for '4blue' on the right wall. The entire image has a blue tint.

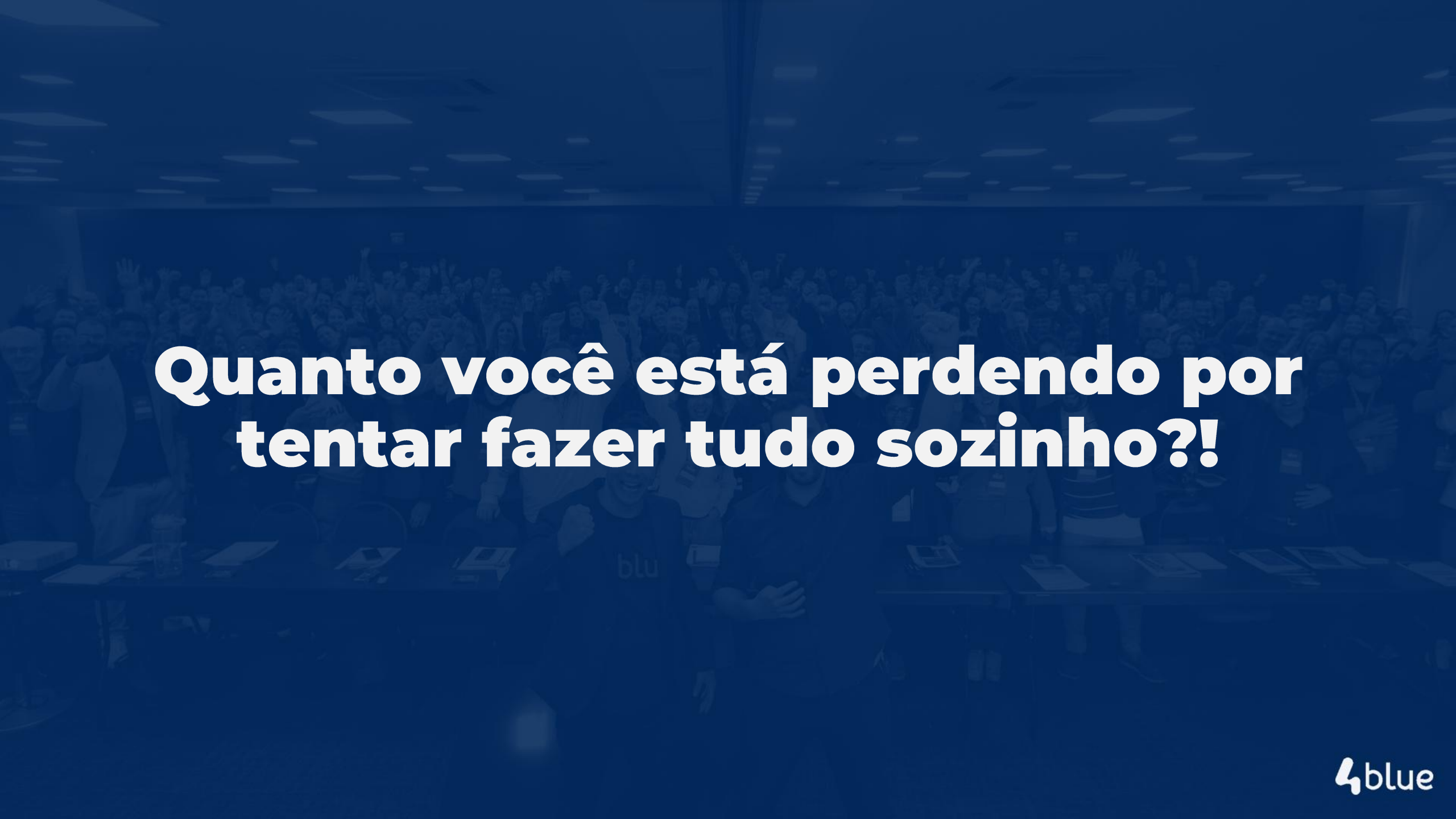
TENHA BONS MENTORES!



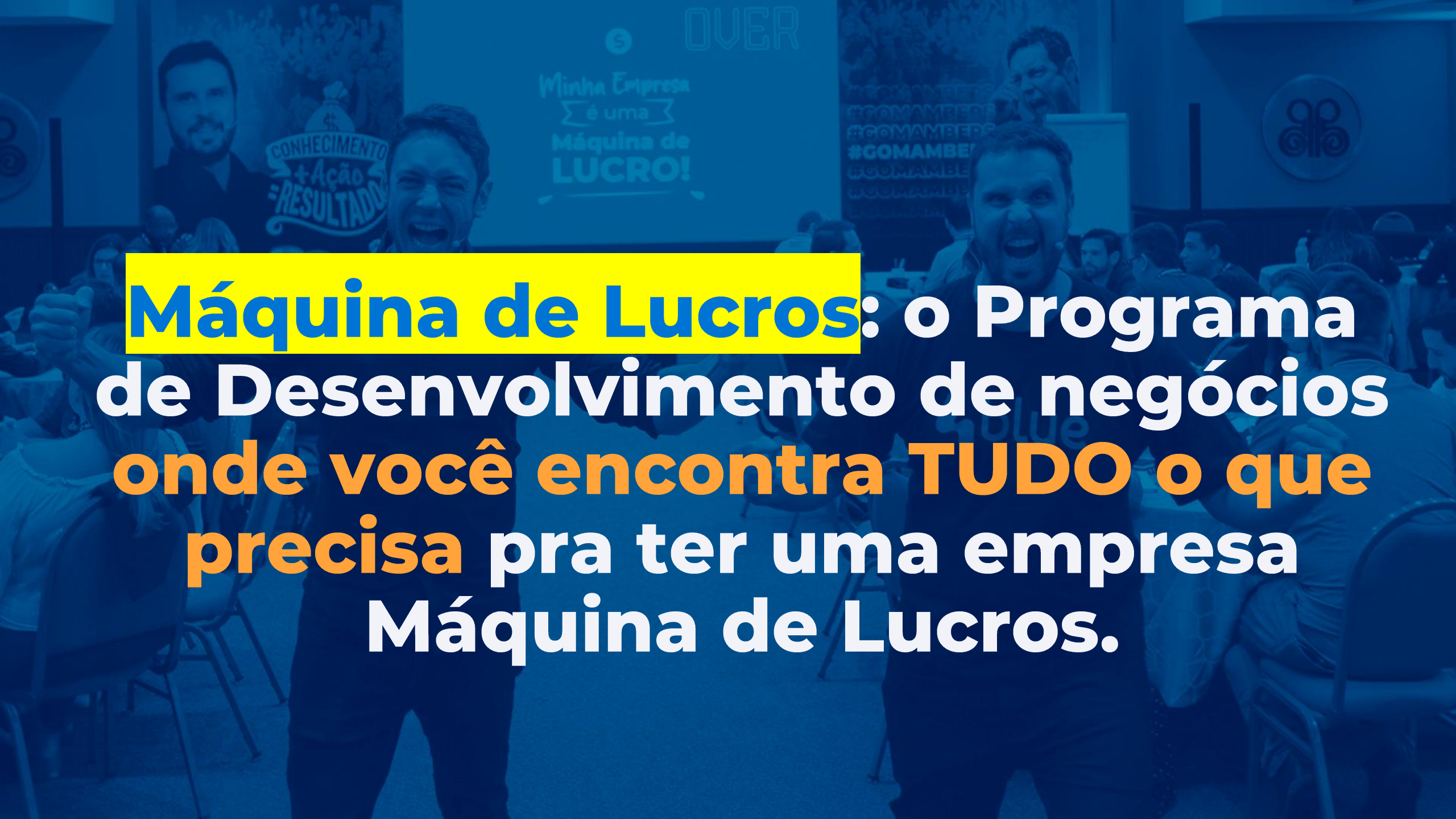
TENHA BONS MENTORES!
E que, de preferência, te conectem
com uma comunidade



#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros

A large crowd of people is gathered in a conference hall, many with their hands raised in excitement. The image is overlaid with a dark blue semi-transparent filter. The text is centered in the middle of the image.

**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.

“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



**DESENVOLVER
NOVOS LÍDERES PARA
SEREM GUARDIÕES
DESSA CULTURA, A
COMEÇAR POR VOCÊ**



**COM UMA CULTURA E
LÍDERES DE ALTA
PERFORMANCE, VOCÊ
CONSEGUIRÁ MANTER
AS PESSOAS
ENGAJADAS**

**COM UMA CULTURA,
LÍDERES DE ALTA
PERFORMANCE E UMA
EQUIPE ALTAMENTE
ENGAJADA, FICA MAIS FÁCIL
ATRair NOVAS PESSOAS**

**TRABALHAR FORTE
NA CONSTRUÇÃO DE
UMA CULTURA DE
ALTA PERFORMANCE**

Entre:

**Alguém que
está ali só pra
“receber o
seu”**



**Alguém que
está ali para
“chamar de
seu”**

Existe uma ponte

Ciclo vicioso da relação funcionário x empresa

A empresa que vê o
funcionário como
um “mal necessário”

Alguém que
está ali só pra
“receber o
seu”

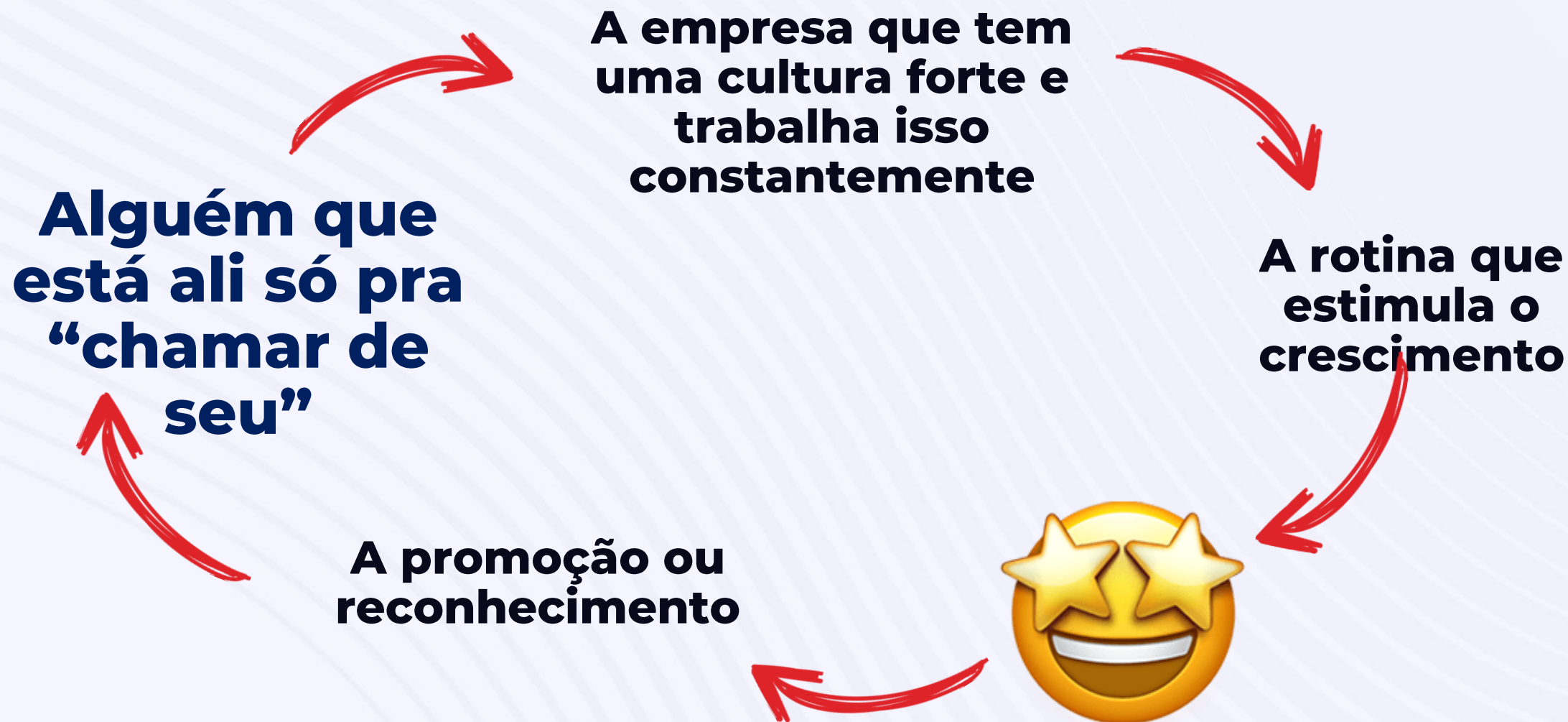
A rotina
desestimulante

O fim da contratação
que mais parece um
divórcio



Quebre o ciclo

Ciclo vicioso da relação funcionário x empresa



5 estratégias para manter a sua equipe engajada

Lembrete do Sorteio

Quem está com sorte?!

**6 meses do PROGRAMA
MÁQUINA DE LUCROS**

VALOR: R\$ 20.000

Sorteio: Hoje - Tem que estar ao vivo

1

**Alinhe as expectativas
com todos da equipe e
tenha uma cultura de
feedback**

**Se as pessoas não
sabem exatamente o
que você espera delas,
você vai dar feedback
com base no que?**

O Feedback acontece no dia a dia. Seja com um reforço positivo, seja com um ponto de melhoria

Mas também deve haver momentos formais de feedback – Avaliação de Desempenho.

**“E o que fazer se mesmo
com os feedbacks, o
colaborador não
melhora”**

Política de ouro para feedback

- Cartão Amarelo
- Cartão Vermelho



**Se um colaborador se
surpreender ao ser
mandado embora,
você **errou** como líder**

2

**Pague salário
emocional**

Salário emocional

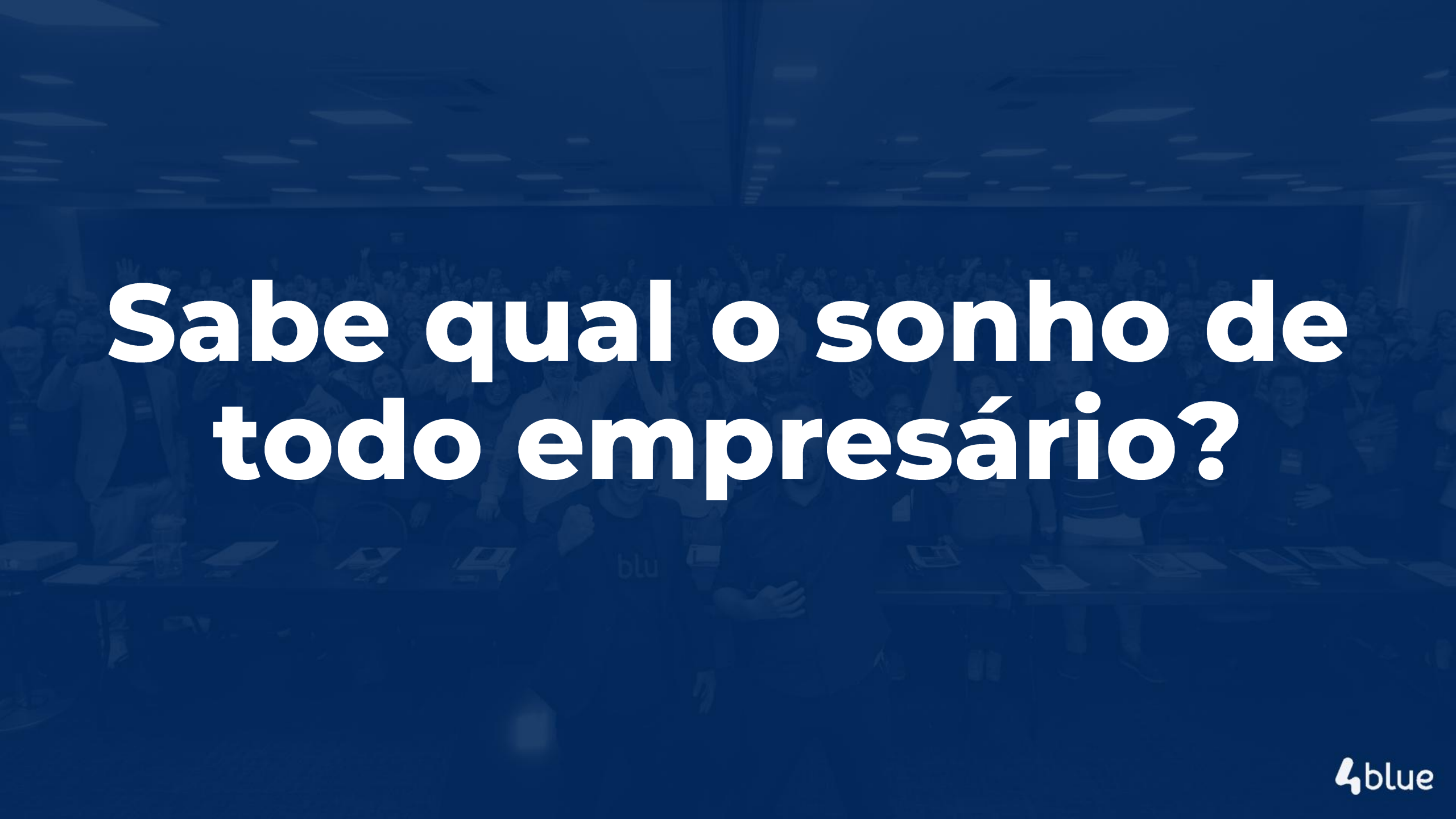
- Deixar um post it com elogio no monitor
- Enviar uma carta de punho por correio
- Criar um sistema de “funcionário do mês”
- Dar um vale presente (cinema, restaurante, show)
- Dar folga em uma sexta feira
- Convidar a família para vir no trabalho
- Conversar com o colaborador sobre os sonhos dele
- Perguntar como está a família
- Mandar uma carta para a família na efetivação do período de experiência.

Salário emocional



**Não pague só
salário
emocional**





Sabe qual o sonho de todo empresário?

**Ter uma equipe que pensa
como dono, resolve problemas
como dono e por isso tira sua
sobrecarga!**

Os próximos 2 itens vão te ajudar com isso

3

**Envolva sua equipe na
construção**

**Uma ferramenta
poderosa da
neuromotivação:**

Efeito IKEA



Pesquisa com origamis

- Quando as pessoas criavam, estavam dispostas a pagar \$0,23
- Quando não participavam da criação, estavam dispostas a pagar \$0,05

As pessoas valorizaram 5x mais aquilo em que participaram da criação!



**QUANDO PARTICIPAMOS
DA CRIAÇÃO DE ALGO
NÓS DAMOS MUITO MAIS
VALOR**

**SE SEUS COLABORADORES NÃO
ESTÃO PARTICIPANDO DA
CRIAÇÃO SERÁ QUE VOCÊ NÃO
ESTÁ SÓ EMPURRANDO SUAS
DECISÕES GOELA ABAIXO?**

**Quando seu
colaborador participa,
ele não é mais um
funcionário. É um
parceiro!**

Para criar o “senso de dono”

- Envolver as pessoas nas decisões
- Deixe as pessoas opinarem, discordarem, pensarem
- Permita que os colaboradores implantem suas ideias
- **TENHA MAIS TRANSPARÊNCIA SOBRE O DESEMPENHO DA EMPRESA**

4

**Crie sistemas de
recompensas que mantenha
a equipe engajada**

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Premissa: uma parte dos nossos resultados será distribuída
- Estabeleça critérios 100% claros

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Forma I (mais avançada): X% do Lucro Operacional do [Semestre] será distribuído entre todos, de acordo com a avaliação de desempenho

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Forma 2 (mais fácil): Se batermos X meta de Faturamento e Y meta de Lucro, todos vão ganhar [1] salário extra
- Campanhas pontuais de incentivo funcionam muito bem também

Planilha de Cálculo de Divisão de Lucros

Explicação do uso da planilha

[CLIQUE AQUI](#)

Período avaliação PLR

Início

01/02/2023

Fim

01/08/2023

Valor								\$	10.000,00
Nome Colaborador	Líder	Admissão	Peso do cargo	Tempo	Avalia Ind.	Cultura	%	PPR por pessoa	
a	Nome do Líder	01/03/2023	1	85%	1,0	1,2	24,44%	R\$ 2.443,83	
b	Nome do Líder	09/08/2021	0,5	100%	0,8	1,0	9,64%	R\$ 963,69	
c	Nome do Líder	18/05/2023	1,0	41%	0,5	0,8	3,99%	R\$ 399,32	
d	Nome do Líder	27/08/2019	0,6	100%	1,2	1,0	17,35%	R\$ 1.734,64	
e	Nome do Líder	13/04/2020	1,0	100%	0,5	0,8	9,64%	R\$ 963,69	
f	Nome do Líder	05/07/2023	0,5	15%	0,8	1,0	1,44%	R\$ 143,75	
g	Nome do Líder	14/02/2023	0,5	93%	0,8	0,8	7,16%	R\$ 715,58	
h	Nome do Líder	17/02/2023	1,0	91%	1,0	1,2	26,36%	R\$ 2.635,50	
				100%			0,00%	R\$ 0,00	
				100%			0,00%	R\$ 0,00	

Partnership

- O colaborador compra ou ganha um pequeno % da empresa
- Poderosa ferramenta de engajamento e retenção
- Contrate um advogado para isso

5

**Promova atividades que
aumentem a integração da
equipe**

Promova alguma atividade que aumente a integração da equipe. Algo que faça as pessoas se conhecerem mais e riem junto.

- **Exemplo:**
- **Cozinhar ou almoçar juntos**
- **Imagem & Ação**
- **2 verdades e 1 mentira**
- **Faça um exercício para que as pessoas se conheçam**

Faça reuniões periódicas de alinhamentos

- **Relembre o código de cultura, os desafios e as metas**
- **Fale sobre as novidades**
- **Fale sobre os erros e acertos**
- **Faça reconhecimentos dos funcionários**
- **Etc**

Exemplo da sitextil



5 estratégias para manter a sua equipe engajada

- 1. Alinhe as expectativas com todos da equipe e crie uma cultura de feedbacks**
- 2. Pague salário emocional**
- 3. Envolve sua equipe na construção**
- 4. Crie sistemas de recompensas que mantenha a equipe engajada**
- 5. Promova atividades que aumentem a integração da equipe**

"Se a empresa não vê os trabalhadores como indivíduos únicos e valiosos, mas como ferramentas a serem descartadas quando não forem mais necessárias, então os funcionários, olharão para a firma como nada além de uma máquina de emissão de salários, sem outro valor ou sentido".

Mihaly Csikszentmihalyi

**AGORA É SÓ COLOCAR
TUDO ISSO EM
PRÁTICA, CERTO?!**

NÃO!

A GENTE CONHECE VOCÊ...

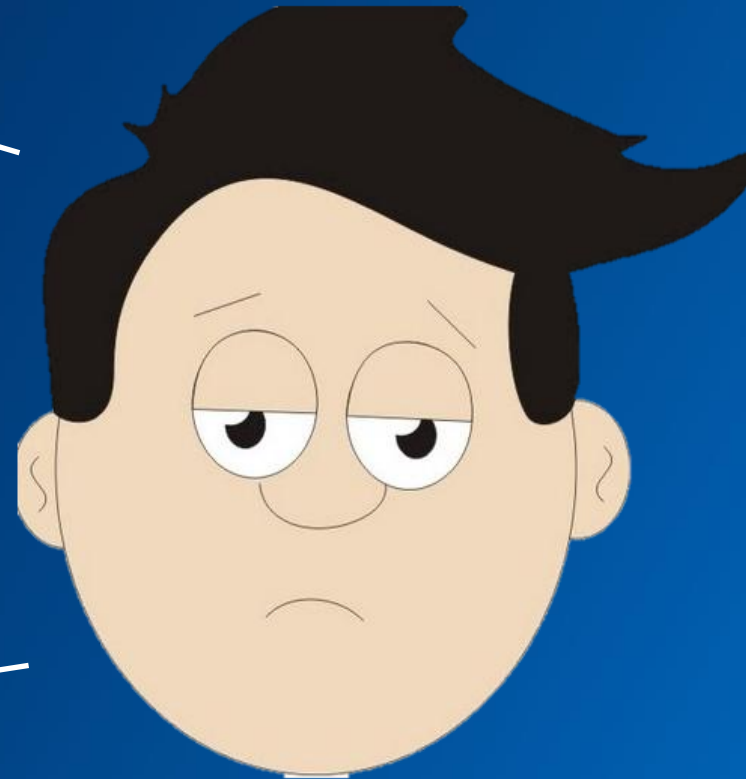
**Dificuldade em prospectar
e manter clientes**

Dificuldades financeiras

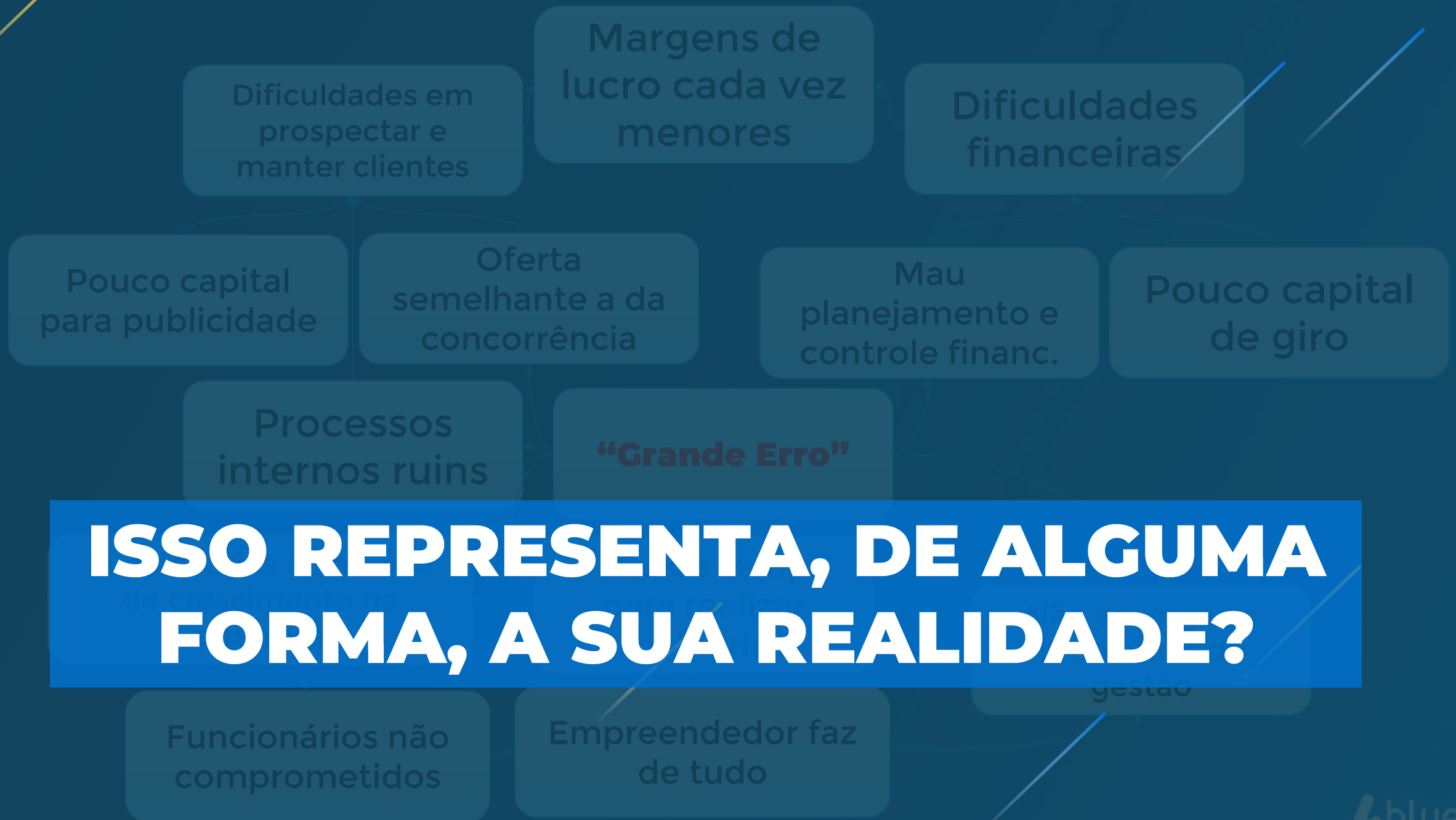
**Falta de tempo para fazer
melhorias**

**Margens de lucro cada
vez menores**

**Funcionários não
comprometidos**







ISSO SIGNIFICA QUE...

Menos Dinheiro

Mais Risco

Menos Tempo

Mais Sobrecarga

**O grande motivo que vai fazer
sua empresa eternamente
ficar abaixo do seu potencial....**

**O grande motivo que vai fazer
sua empresa eternamente
ficar abaixo do seu potencial....
GESTOR RAMBO!**



- **Tenta resolver tudo sozinho;**
- **Sai atirando para tudo quanto é lado;**
- **Usa mais a força bruta do que a estratégia;**
- **Usa excesso de munição e de energia.**

Se o Rambo não vai à Guerra, a Guerra não é vencida



Nos filmes pode até funcionar, mas na vida real não.

O Gestor Rambo gasta energia demais e não atinge seus objetivos.





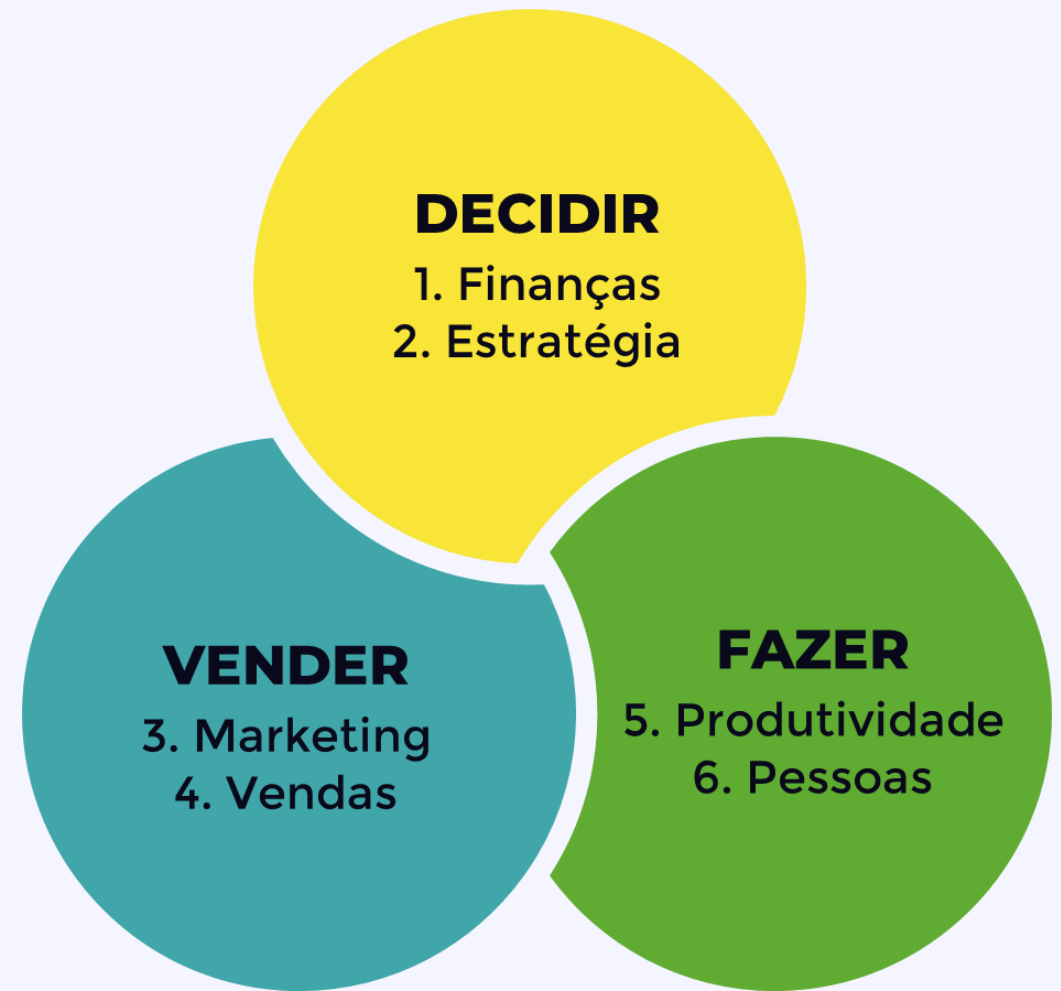
**São os profissionais que ganham o jogo.
E o nome do jogo é GESTÃO.
Logo, sua gestão precisa ser profissional.**

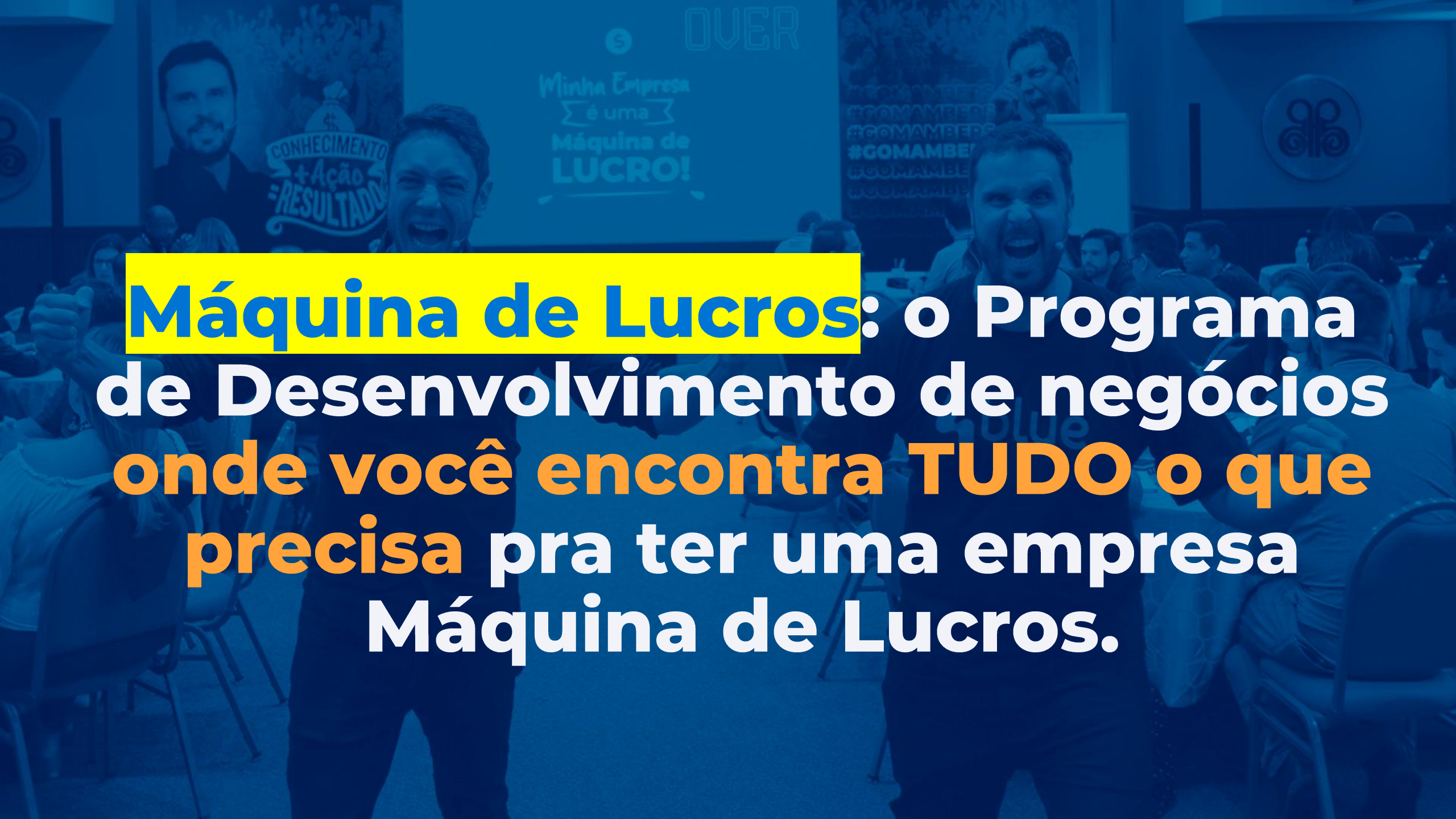


**Com tudo o que estamos
vendo aqui, você acredita que
é possível alcançar suas metas
mais ousadas?**

**Mas fazendo o que você faz hoje, do
jeito que você faz hoje, será que isso
vai acontecer?**

VOCÊ PRECISA ESTRUTURAR TODAS AS ENGRENAGENS DA MÁQUINA DE LUCROS



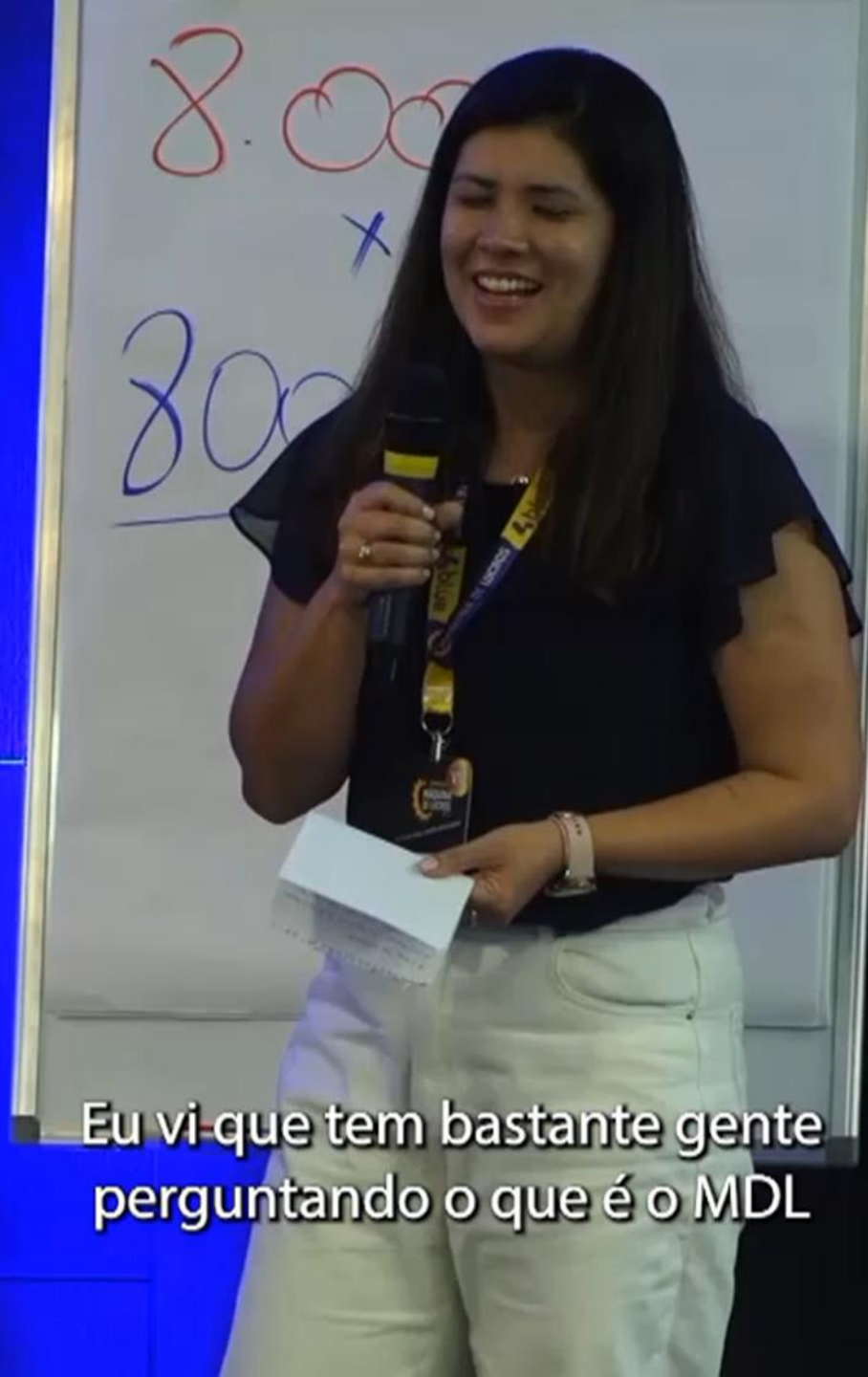


Máquina de Lucros: o Programa
de Desenvolvimento de negócios
onde você encontra **TUDO** o que
precisa pra ter uma empresa
Máquina de Lucros.

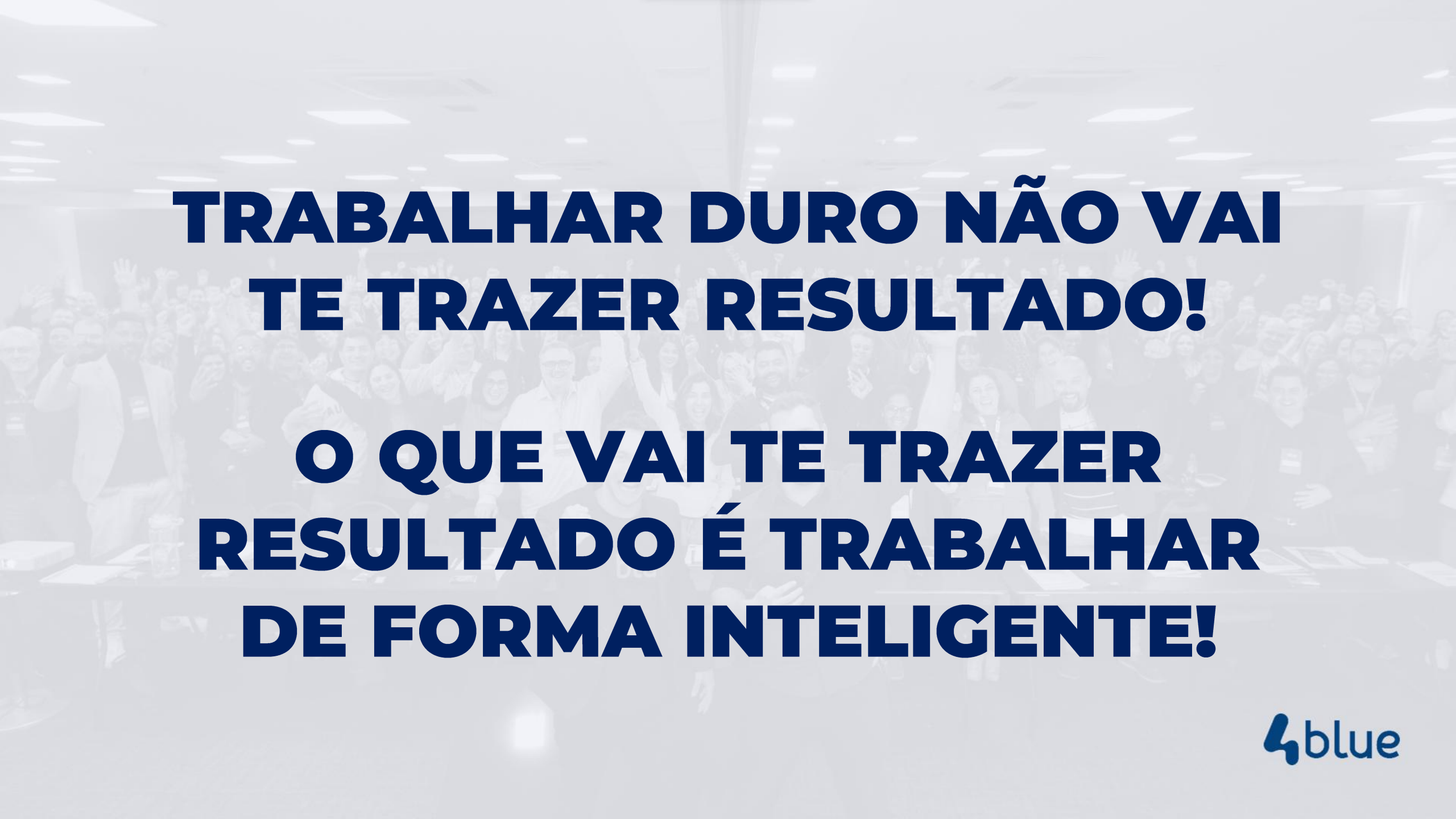
Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros



**SABE ONDE ESTÁ O MAIOR
TETO INVISÍVEL NA MAIORIA
DOS EMPRESÁRIOS?
NA
MENTALIDADE!**



Eu vi que tem bastante gente
perguntando o que é o MDL



**TRABALHAR DURO NÃÃO VAI
TE TRAZER RESULTADO!**

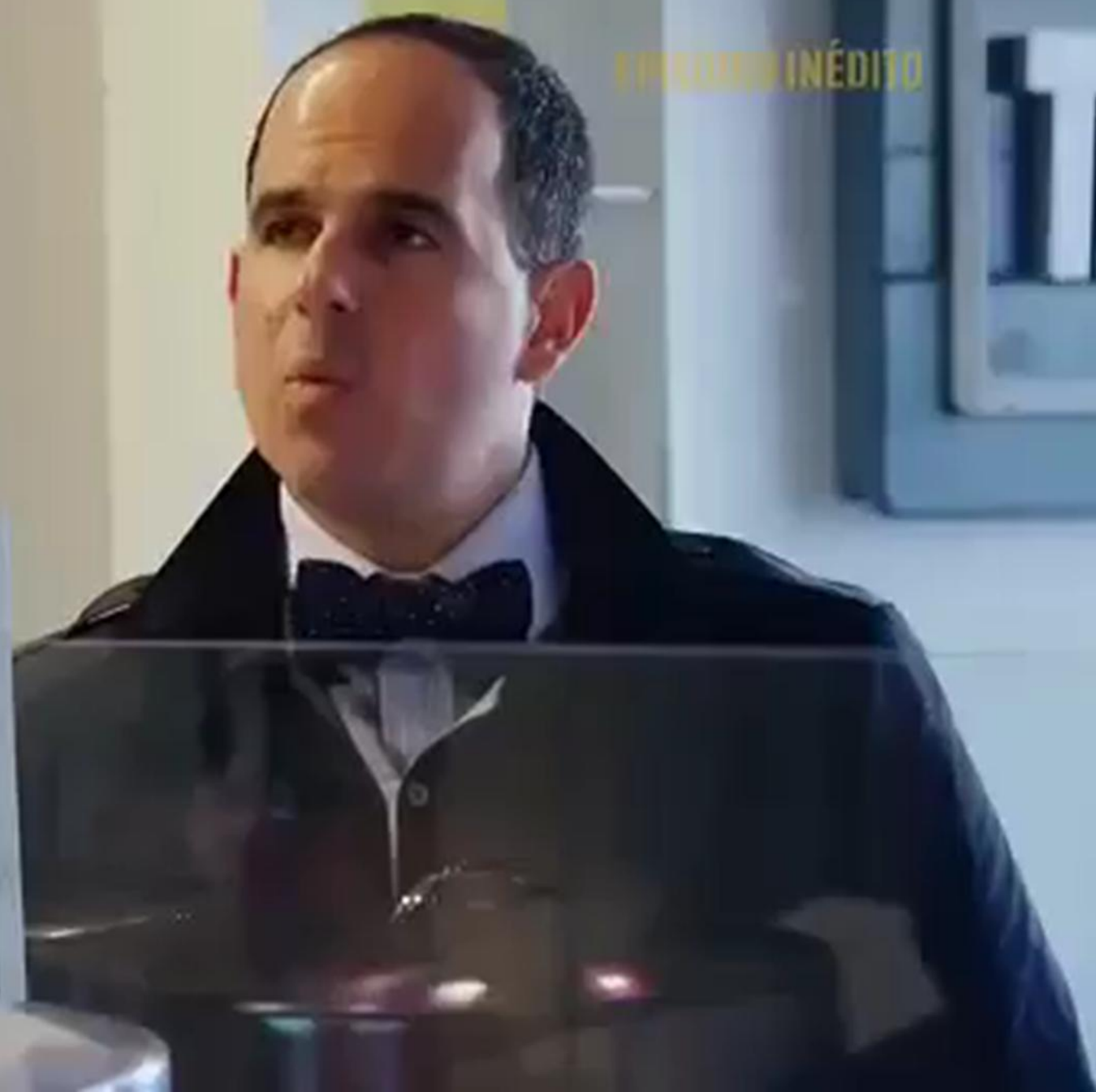
**O QUE VAI TE TRAZER
RESULTADO É TRABALHAR
DE FORMA INTELIGENTE!**

**PARA TRABALHAR DE FORMA
INTELIGENTE, VOCÊ PRECISA
PARAR DE PENSAR COMO
AMADOR E COMEÇAR A
PENSAR COMO EMPRESÁRIO!**



H
HISTORY

EPISÓDIO INÉDITO



**MENTALIDADE DE
EMPRESÁRIO COM “E”
MAIÚSCULO**

**COMO ESTÁ A SUA
PROGRAMAÇÃO DA
RIQUEZA?**

Será que...

- Você está com um **teto muito baixo** de crescimento, pois ninguém à sua volta teve verdadeiro sucesso?
- Por trás das suas crenças está que você precisa ser o **super herói** que faz tudo sozinho e não precisa de ajuda de ninguém?
- Você não se permite ter sucesso pelo **medo oculto do julgamento** da própria família?
- Você está repetindo um padrão de "**trabalho duro**" ao invés de trabalho inteligente?

Exercício Exterminador de Minhoquinha do Capiroto

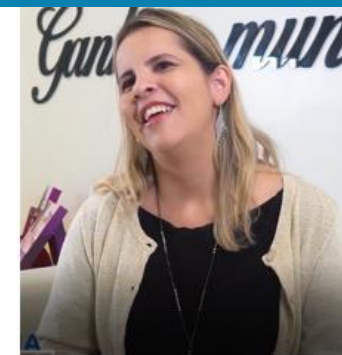


**Apenas concentre-se e
siga o direcionamento...**



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:										
2019				6 Meses						
	POR PERÍODO 1			01/01/2018 Início	30/06/2018 Fim	POR PERÍODO 2			01/07/2018 Início	31/12/2018 Fim
	Total	AV	Média			Total	AV	Média		
RECEITA / FATURAMENTO	R\$ 240.955,02		R\$ 40.159,17			R\$ 433.286,15		R\$ 72.214,36	80%	
	-		-			-		-		
	-		-			-		-		
DESPESA 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%	

#ÉPossívelSim

Você pode escolher tentar sozinho,
ou ter ajuda.

Vamos juntos criar 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;
- ✓ 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;

**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



#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



**Como atrair mais e
melhores pessoas para
trabalhar com você**

4 erros que você está cometendo na hora de contratar

- **Não ter clareza do que você precisa para aquela vaga**
- **Ter poucas opções de escolha**
- **Contratar rápido demais, sem processo seletivo**
- **Contratar o “é o que tem pra hoje”**

**Para achar as
pessoas certas você
precisa de um bom
processo seletivo!**

**Mas antes uma
reflexão
importante...**

**Por que os MELHORES
profissionais deveriam
QUERER trabalhar com
você?!**

Um bom processo seletivo...

- **Divulgação caprichada**
- **Entrevista bem feita**
- **Avaliação técnica**
- **Avaliação comportamental**

Antes de começar, tenha clareza de quem você está procurando.

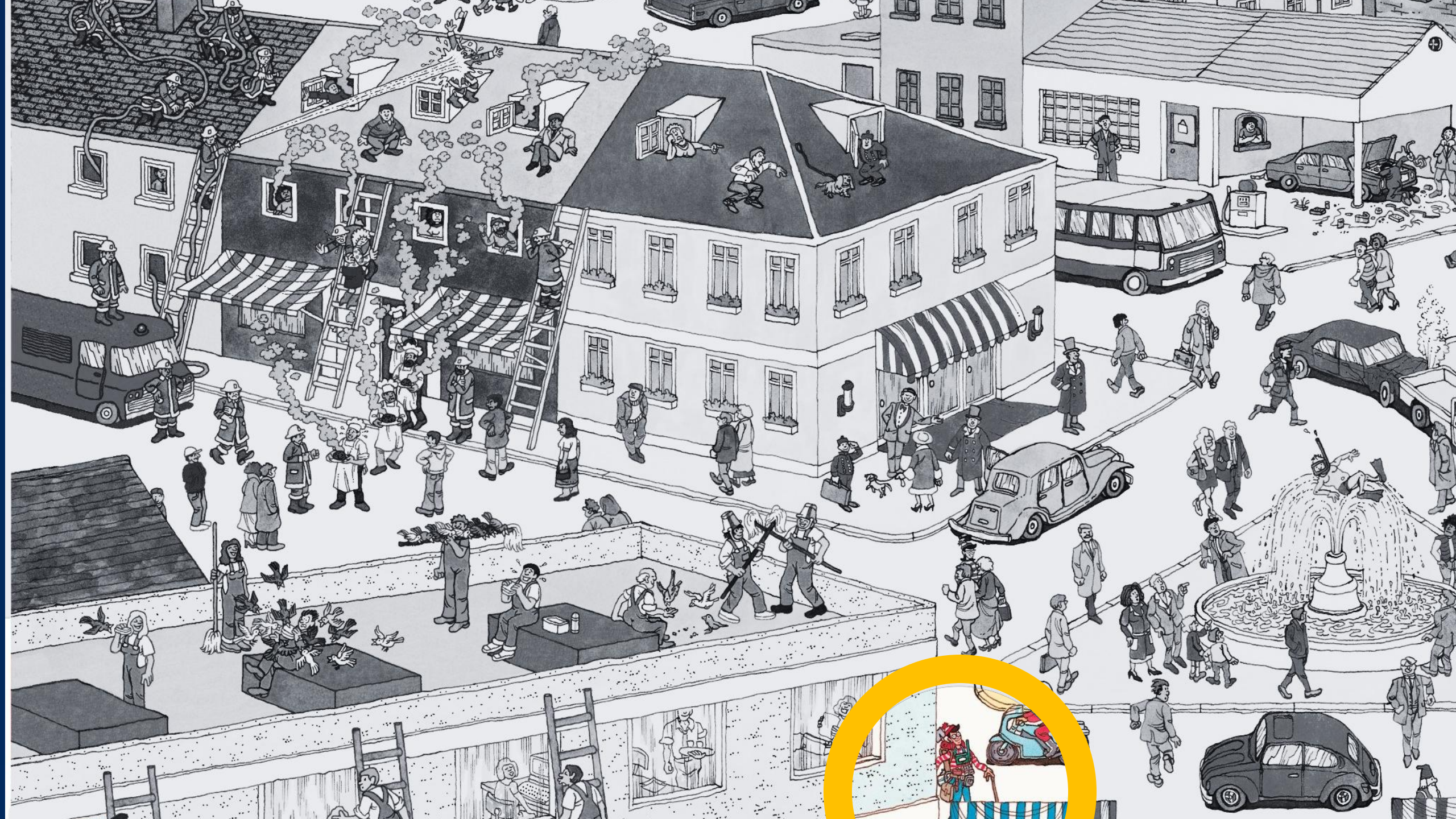
**COMO VOU PROCURAR ALGUÉM QUE
NÃO SEI QUEM É?**



COMO É WALLY?

- **Usa gorro vermelho e branco**
- **Sempre está de óculos**
- **Blusa listrada vermelha e branca**
- **Calça jeans clara**
- **Muitas vezes está com mochilas**
- **Muitas vezes carrega uma bengala marrom**





Antes de começar, tenha clareza do que você está procurando.

- **Qual é a vaga?**
- **Quais são as responsabilidades dessa função?**
- **Quais são os requisitos?**
- **Quais são as habilidades técnicas e comportamentais**
- **Qual o perfil comportamental estou buscando?**

Divulgação da
vaga

CAPTAÇÃO

Seleção dos
currículos

TRIAGEM

Testes técnicos

TESTES

Entrevistas

ENTREVISTAS



DIVULGAÇÃO

COMO FAZER?

- Crie um anúncio que a pessoa queira participar
- Venda a sua empresa, seu propósito, sua cultura!

DIVULGAÇÃO

COMO FAZER?

- Coloque no anúncio:
 - Missão, visão e sonho grande
 - Missão da vaga (Frase única que resume o essencial, que nunca pode deixar de ser executado)
 - Responsabilidades da vaga; Requisitos; O que é um diferencial do candidato
 - Políticas de gestão
 - Diferenciais e Benefícios da sua empresa

Oportunidade - Assistente Comercial

E se você pudesse ir trabalhar todos os dias com entusiasmo? Se percebesse a beleza dos benefícios de cuidar da saúde em si mesmo/a? E se você fosse inspirado/a por um ambiente elegante, sofisticado e com foco na experiência do cliente? **MISSÃO, VISÃO E SONHO GRANDE**

Estamos em busca de um/a profissional apaixonado/a por vendas, uma pessoa dinâmica, comunicativa e com muita vontade de aprender e que entende o valor de um bom atendimento para atuar como Assistente Comercial. **MISSÃO DA VAGA**

Se identificou? Continue lendo! 😊

O que você fará aqui: **RESPONSABILIDADES DA VAGA**

- Realizar o atendimento a clientes por meio do WhatsApp e de ligações;
- Gerenciar o agendamento dos clientes, prezando pela logística da operação;
- Apresentar os nossos serviços e realizar vendas de planos e tratamentos;
- Fidelizar clientes, proporcionando sempre a melhor experiência; (...)

Requisitos:

- Organização, capacidade de resolver problemas e senso de urgência;
- Comunicação clara e empática considerando o ambiente acolhedor;
- Ser apaixonado/a por vendas;
- Experiência com vendas consultivas;
- Fácil acesso ao Bairro (...).

**Assim como você vende a empresa
para um cliente, é preciso vender a
empresa para o colaborador**

Algumas ideias de onde divulgar

- **Linkedin**
- **Redes sociais / Grupos de vagas**
- **Cartazes (frente da loja, panfletos)**
- **Cinema da sua cidade**
- **Indicação de colaboradores**
- **Até na OLX, alguns Mambers já tiveram resultado**

**Você precisa ter opções
e não escolher o
primeiro que aparecer,
porque é o que tem!**

TRIAGEM

COMO FAZER?

- Utilize um formulário com perguntas chaves para te ajudar a realizar a triagem

1 → Olá, qual é o seu nome completo?*

2 → Qual seu melhor e-mail?*

3 → E o seu WhatsApp?*

6 → Qual a sua pretensão salarial?*

8 → Qual sua experiência com tráfego pago? Você já gerenciou tráfego de quais nichos do mercado? Pode divulgar os especialistas ou empresas? Se sim, quais?*

Se você é iniciante e ainda não tem clientes, pode responder em quais nichos tem mais interesse de trabalhar.

5 → Em qual dessas categorias você se enquadra?*

- ☐ **A** **Avançado:** Além de ter uma grande experiência em gestão de tráfego, consegue elaborar estratégias e gerenciar outros gestores de tráfego.
- ☐ **B** **Intermediário:** Domínio completo das ferramentas de gestão de tráfego e sabe elaborar estratégias de tráfego pago.
- ☐ **C** **Iniciante:** Conhecimento parcial das ferramentas de gestão de tráfego.
- ☐ **D** **Outro**

TRIAGEM

COMO FAZER?

- Utilize um formulário com perguntas chaves para te ajudar a realizar a triagem

1 → Olá, qual é o seu nome completo?*

2 → Qual seu melhor e-mail?*

3 → E o seu WhatsApp?*

6 → Qual a sua pretensão salarial?*

8 → Qual sua experiência com tráfego pago? Você já g de quais nichos do mercado? Pode divulgar os esp empresas? Se sim, quais?*

Se você é iniciante e ainda não tem clientes, pode responder tem mais interesse de trabalhar.

11 → Avalie suas experiências nessas ferramentas, onde 0 representa nenhuma experiência e 5 muita experiência:*

	0	1	2	3	4	5
Meta Ads	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Google Ads	☐	☐	☐	☐	☐	☐
TikTok Ads	☐	☐	☐	☐	☐	☐
LinkedIn Ads	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Google Analytics	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Google Tag Manager	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Google Looker Studio	☐	☐	☐	☐	☐	☐

OK

TRIAGEM

COMO FAZER?

- Avalie se tem compatibilidade com os recursos obrigatórios definidos
 - Tem as formações e competências técnicas?
 - Pretensão salarial está dentro do possível?
 - Teve experiências adequadas?
 - Preencheu o formulário com dedicação?
 - Região onde mora, ajuda ou atrapalha?

Na etapa dos testes técnicos é importante que você avalie se ela é boa para desempenhar o que está sendo contratada para fazer!

Vá além do óbvio e fique de olho em tudo.

- **Atitude**
- **Compromisso**
- **Brincadeiras**
- **Interesse**
- **Relação com as outras pessoas**
- **Qualidade das perguntas**
- **Anotações**

TESTES

COMO FAZER?

- Você deve escolher testes que te tragam clareza:
 - **Comportamental:** Teste DISC, teste dos animais, testes que eles não percebiam que sejam testes
 - Tente relacionar a pontos da sua cultura

TESTES

COMO FAZER?

- Você deve escolher testes que te tragam clareza:
 - **Comportamental:** Teste DISC, teste dos animais, testes que eles não percebiam que sejam testes
 - Tente relacionar a pontos da sua cultura
 - **Técnicos:** Estudo de caso que envolva os conhecimentos, testes estilo QUIZ das competências exigidas, atividade práticas

ENTREVISTA

COMO FAZER?

- Prepare antes suas perguntas.
- Separe 30 minutos a 1 hora para isso
- Lembre-se que o candidato e você estão precisando um do outro!
- Use perguntas situacionais (Baseada em experiências anteriores. Existe uma probabilidade do comportamento se repetir)
- Fuja de perguntas manipuláveis!

PERGUNTAS QUE MAIS GOSTAMOS

5 - O que você mais gostava e o que menos gostava nos seus trabalhos anteriores? O que você mais gosta e o que menos gosta na sua área de atuação?

(Compreender se terá aderência ao escopo de trabalho da vaga em questão, perceber se vai se adaptar às rotinas e às particularidades da cultura da empresa)

6 - Como é o gestor ideal para você? Como é a empresa ideal pra você?

(Compreender se vai se adaptar ao time e ao gestor em que será inserido)

7 - O que atraiu você para a nossa vaga?

(Verificar a motivação do candidato e se está de acordo com o esperado)

PERGUNTAS QUE MAIS GOSTAMOS

5 - O que você mais gostava e o que menos gostava nos seus trabalhos antes e o que mais gosta e o que menos gosta na área de atuação?

(Compreender se terá aderência ao escopo de trabalho em questão, perceber se vai se adaptar às rotinas e particularidades da cultura da empresa)

6 - Como é o gestor ideal para você e a empresa ideal pra você?

(Compreender se vai se adaptar ao time e ao ambiente de trabalho)

7 - O que atraiu você para a nossa empresa?

(Verificar a motivação do candidato e se está alinhado com o que se espera)

8 - Baseado nos últimos feedbacks que recebeu, quais são seus pontos fortes e quais são seus pontos de desenvolvimento?

(Entender um pouco mais do perfil do candidato, perceber se tem autoconhecimento, se está em constante desenvolvimento e o quanto está disposto a ser sincero)

16 - Me conte uma sugestão que você deu no seu trabalho e que foi aplicada.

(Entender se é proativo e quanto interessado está em melhoria contínua)

22 - O que você imagina da sua carreira no futuro? Qual seu objetivo profissional? O que está fazendo pra chegar lá?

(Compreender as motivações do candidato e se poderá realizá-las trabalhando na empresa)

**Fiz o processo seletivo,
contratei a pessoa certa
Agora está tudo bem?**

NÃO

**O seu processo seletivo não acaba
na contratação.**

**Ele acaba no fim do período de
experiência.**

**Use os 3 meses de experiência para
avaliar o seu novo funcionário.**

Mas o que irei fazer nesses 3 meses de experiência?

Onboarding do colaborador

- **(Re)vender a empresa e o seu código de cultura**
- **Treinar o colaborador**
- **Na função; Em comportamento; Cursos internos e externos**
- **Avaliar a “treinabilidade” do novo colaborador**
- **Dar feedbacks**
- **Avaliar o trabalho em equipe**
- **Avaliar a aderência com o código de cultura da empresa**

**Tudo que começa certo,
tende a continuar certo!**

**O que já começa errado, tem
fortes chances de não
terminar bem**

**Por isso, você precisa ter
um bom onboarding
(integração)**

3 dicas simples de aplicar

**Como você vai avaliar um novo
funcionário e cobrar alguma coisa
dele se nem ele mesmo sabe o que
você espera?**

1º dica: Faça uma reunião de “cartas na mesa”

- **Deixe claro como funciona o código de cultura da empresa**
- **Você pode falar sobre a história da empresa**
- **Deixe muito claro tudo que espera dele**
- **Mostre quais são os objetivos e onde vocês querem chegar**
- **Mostre como o trabalho daquela pessoa impacta no atingimento dos objetivos**
- **Pergunte: “o que de pior pode acontecer se você não fizer um bom trabalho” (transforme isso numa história trágica)**
- **Faça um acordo de feedback**



INTEGRAÇÃO

MANIFESTO 4BLUE



ESTÁ PREPARADO?



Você está pronto para fazer parte da história da maior empresa de educação financeira do Brasil?
Em quem sabe da América Latina? E daqui do Mundo?

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

Are you ready?!



COMO TUDO COMEÇOU



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

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

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



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

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

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



COMO TUDO COMEÇOU

Jr Consultoria UFPR

O primeiro passo marcante na vida dos sócios foi na Jr Consultoria, empresa júnior da UFPR.

O Alekx entrou na Jr em 2004. Em 2005 foi Diretor Financeiro, 2006 Presidente, 2007 Diretor de Qualidade da FIEPAR (Federação das Empresas Juniores do Paraná) e em 2008 voltou a ser presidente da Jr.

Já o Renan entrou na Jr em 2006 - ano que conheceu o Alekx, em 2007 foi Diretor Financeiro e 2008 Diretor de Eventos da FIEPAR.

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

Até que em 2009...



our timeline.

“Você está precisando de um sócio?”

Renan fala da sua ideia de iniciar um negócio de consultoria e Alekx se oferece pra ser sócio. Após várias reuniões no Corre Correi (lanchonete pé ao lado de Curitiba), no Shopping e na UFPR, eles finalmente abrem a KaminskiAlekx Consultoria Empresarial.

2009

Investindo **R\$540,00** para comprar cartão de visitas pra cada um e com um site gratuito criado no Wordpress, a empresa estava criada!

2010

- Parceria com o Bom Negócio, programa de capacitação de prefeitura para micro empreendedores.
- Projeto de todo quanto o tipo - até serviço de processo seletivo foi feito!

2012

Começando a dar maior enfoque aos treinamentos presenciais.

2013

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

2014

- Lançamos o FCF e FCE na versão online
- Começamos a prestar consultorias online

2015

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

2016

- Nasce o lendário curso grátis de gestão financeira para pequenas empresas.
- Entramos na mentoria do Victor Damasio para melhorar o marketing digital.
- Emergemos o Iluminismo um



2º dica: Tenha um plano de treinamento de acordo com a função

Você não pode largar uma nova pessoa dentro do campo de batalha e simplesmente falar: SE VIRA!

ENSINE o que ela precisa aprender!

**É SUA função imputar
a MENTALIDADE
CORRETA na cabeça
do seu funcionário!**

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!

Treine a mentalidade do seu colaborador!

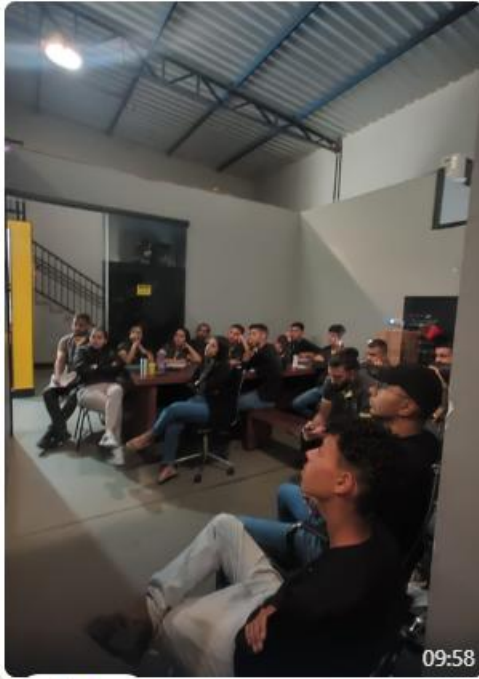
“Ahh, eu só vou fazer isso quando eu for promovido”





Implementação MDL -

Aleksander, I



09:58



2

Bom dia!
Foi muito bom o treinamento!
Aqueles toques que são realmente ouvidos se chegarem por alguém externo..
Obrigado pessoal!



10:00



Belas Águas por aqui com gestores e supervisores

08:22

~ Denise

presença confirmada

09:19

aqui todo mundo gostou

09:20

~ Jô

+55

Aleksander Avalca

Quem aqui acompanhou? O que acharam? O que sentiram dos colaboradores?

Eles curtiram muito !

Acho que deu uma motivada na equipe !



3º dica: Eleja um colaborador para acompanhar o novato

Você pode dar um nome como “anjo” ou “tutor”

Assim você desenvolve uma nova liderança, deixe esse funcionário feliz e tira um peso do seu trabalho

Sabemos que você está com algumas minhocas na cabeça...

“Como vou vender a ideia de trabalhar em um cargo básico se ninguém sonha com essa posição?”

“A rotatividade aqui é muito grande, não vale a pena ter todo esse trabalho”



Segundo elogio de candidato
que recebemos depois que fiz a
descrição da vaga conforme o
prime de gestão de pessoas.

Foram os únicos que recebemos
até hoje! 🚀

20:47



Cida Pinheiro

Ver perfil | Último acesso às 20:06

Auxiliar de cozinha

Hoje

PARABÉNS FELIPE PARABÉNS. DESEJARIA MUITO FAZER PARE DESSA INCRIVEL .FANTÁSTICA EMPEESA.PENA MORO EM SALVADOR BAHIA.SOU CHEFE COZINHEIRA PROFISSIONAL MELHORES RESTAURANTES AQUI

12:02

tive al BH meu nível fevereiro 2024 12:02

se tivesse onde.mkm hospedar ou uma quitinet eu iria mim jogar 12:03

El Cida, muito obrigado pelos elogios. Significa que estamos no caminho certo! 🙌

OPORTUNIDADE - AUX. DE COZINHA

Imagine se você fosse trabalhar todos os dias com entusiasmo. Se pudesse trabalhar em um lugar agradável, desafiador, cansativo mas que não fosse desrespeitoso e que você fosse realmente valorizado. Imagine uma equipe envolvida e dedicada à objetivos bem definidos. A Asgard Burger quer criar, desde o primeiro momento, sensações inexplicáveis por onde passa. Atendemos por delivery há 6 anos com excelência e cada vez mais focados na experiência do nosso cliente, mas já estamos em processo de transição para nos tornarmos a maior experiência temática de Minas Gerais no presencial.

Estamos em busca de um profissional que goste de desafios, que seja dinâmico e que se adapte com facilidade à dinâmicas de trabalho diferentes. Uma pessoa que tenha vontade de aprender, capaz de repensar suas atitudes e agir em busca de melhorar seu desempenho e o desempenho dos que estão à sua volta. Que saiba o poder de hambúrguer bem feito na vida das pessoas, e como isso pode alegrar o dia delas.

O QUE VOCÊ VAI FAZER AQUI:

Nosso auxiliar de cozinha pode executar atividades de montagem de hambúrguer, frituras, chapa ou embalagem. ***Você vai precisar saber muito de uma área e um pouco de todas as outras pra conseguir desempenhar bem as suas funções. As atividades podem incluir:***

- Manuseio de charbroiler: assar carnes, ovos, bacon e outros;
- Montagens e condimentação de hambúrgueres;
- Manuseio de fritadeira: fritar batatas, banana e outros;
- Empacotar pedidos;
- Lavar louça;
- Higienizar, cortar, processar, secar alimentos;
- Fazer molhos;
- Limpar equipamentos, áreas, chão, paredes.. (...)

REQUISITOS:

- Desejável experiência em cozinha profissional.
- Organização, agilidade, fácil aprendizagem.
- Trabalhar bem em equipe e cumprir tarefas mesmo diante de desafios diversos.
- Ter fácil acesso ao bairro Barroca/BH em horário noturno.
- Disponibilidade de trabalho noturno
- Disponibilidade para trabalho aos fins de semana e feriados em escala 6x1.

PORQUE TRABALHAR AQUI?

Somos uma empresa com mais de 6 anos de atuação no delivery em BH. Nessa história aprendemos a valorizar de verdade quem caminha junto de nós, criando um ambiente de trabalho seguro, benefícios reais e valorização da nossa equipe. Respeito às escalas de trabalho, oportunidade de crescimento e ganhos variáveis com transparência.

FAZ PARTE DE NÓS:

- Reconhecer nosso time.
- Ouvirmos e estar dispostos a corrigir a direção sempre que for necessário.
- Damos a direção, propósito e acompanhar os resultados.
- Acompanhamento de metas, resultado e indicadores.
- Ambiente leve mas sempre tendo responsabilidade.

FAZ PARTE DE NÓS:

- Reconhecer nosso time.
- Ouvirmos e estar dispostos a corrigir a direção sempre que for necessário.
- Damos a direção, propósito e acompanhar os resultados.
- Acompanhamento de metas, resultado e indicadores.
- Ambiente leve mas sempre tendo responsabilidade.

MAIS MOTIVOS PARA ENTRAR PRO NOSSO TIME

- Ganhos de até R\$2.303,00 por mês, sendo:
 - Salário R\$1.418,00
 - Auxílio alimentação: R\$285,00
 - Incentivos de produtividade baseado no faturamento da empresa (em média R\$300,00/mês).
 - Incentivos por assiduidade e pontualidade de R\$100,00 para 1 colocado, R\$40,00 segundo colocado e R\$25,00 terceiro colocado (Prêmio mensal)
 - Adicional Noturno (aprox. R\$200,00).
 - Horas extras em feriados
- VT (valor necessário ao deslocamento) ou VC (metade do valor do transporte público, sem desconto em folha)
- Outros valores eventuais (incentivos extras).
- Plano odontológico Bradesco saúde (sem co-participação) (após 90 dias de contrato)
- Lanche toda sexta-feira.
- Prêmios de campanhas mensais.
- Descontos de 25% no cardápio de loja e produto exclusivo.

4blue (KaminskiAvalca) em 2012



PROCESSO SELETIVO!

cargo: CONSULTOR FINANCEIRO JR.

descrição das ATIVIDADES

- ▶ Prestar consultoria na área financeira utilizando a metodologia da KaminskiAvalca
- ▶ Realizar melhorias nos processos da consultoria financeira
- ▶ Reuniões de prospecção e apresentação de propostas

plano de CARREIRA

1º mês
Muito, muito, mas muitooooo treinamento!!!

a partir do 2º mês
Acompanhar e assumir projetos de consultoria financeira

obs: Você começa como consultor júnior, mas pode passar pra Consultor Pleno, Gerente, Sócio e quem sabe um Deus Financeiro, só depende de você.

carga horária e BENEFÍCIOS

- ▶ 6h diárias
- ▶ Bolsa do estágio, verifique no site: www.abrindoportas.com
- ▶ VT e Seguro de vida (afinal o trabalho é perigoso)
- ▶ Possibilidade de desenvolvimento, crescimento e muito, mas muitooooo trabalho e diversão
- ▶ Obs: Importante ressaltar que não cobramos exatamente as 6h (num cartão ponto), mas sim que suas responsabilidades sejam bem executadas e no prazo. Aqui o trabalho é por produtividade e não por hora ;-)

IMPORTANTE

A KaminskiAvalca tem um modelo único de trabalho, consideramos todos muito importantes para o crescimento da empresa. Se você quiser apenas se desenvolver caia fora daqui, agora se quiser se comprometer com algo maior do que isso, será muito bem vindo.

Temos um ambiente bem descontraído, com reuniões em cafés e bares. Brincadeiras na hora certa! Mas não pense que aqui é tudo brincadeira, pelo contrário, o negócio é brabo!! Portanto, venha preparado pra trabalhar muito, mas no final, você adorar esse trabalho e sentir que o esforço valeu e pena.

INTERESSADO?

Envie seu currículo para rh@abrindoportas.com até

WWW.ABRINDOORTAS.COM
CONTATO@ABRINDOORTAS.COM
FONE: (41) 3538-1352

Método Máquina de Lucros



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:

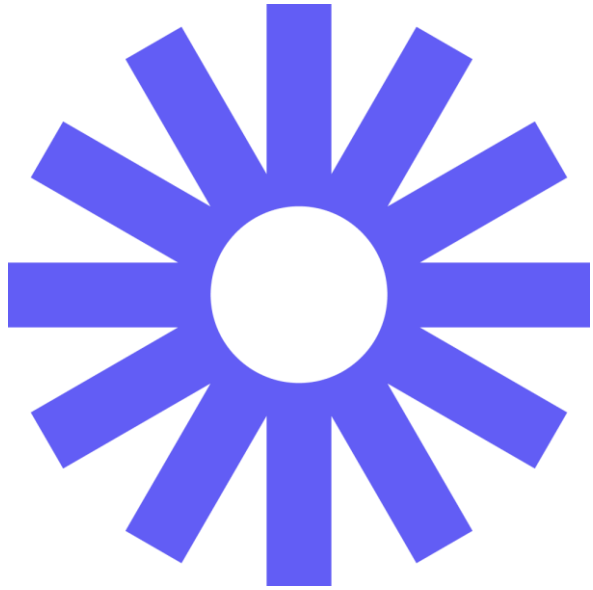
“O QUE PRECISAMOS FAZER PARA QUE ISSO NUNCA MAIS SE REPITA?”

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 ($\text{Saldo Atual} = \text{Saldo Anterior} + \text{Entradas} - \text{Saídas}$)
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

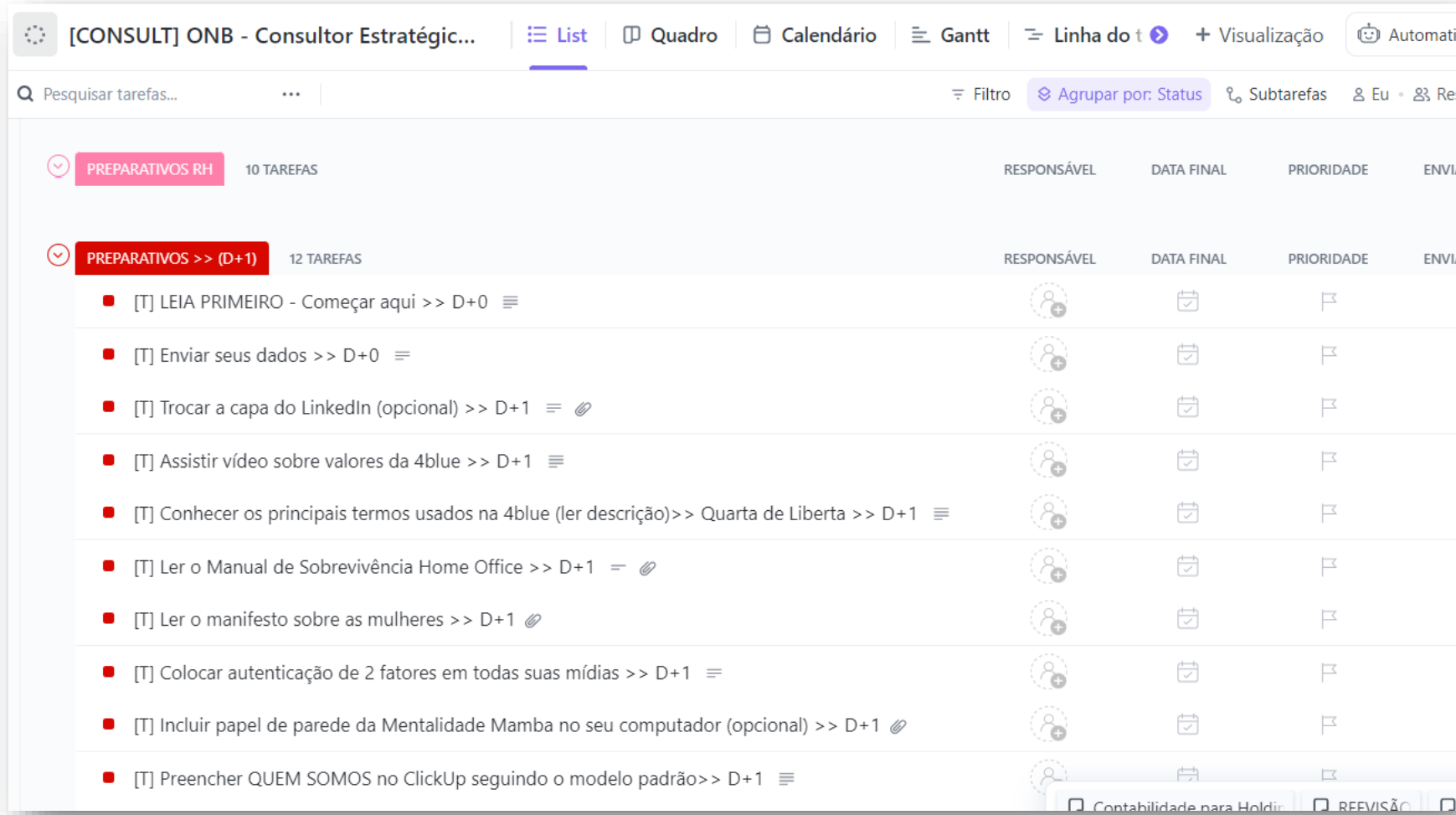
INFORMAÇÕES ADICIONAIS

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

th

Escreva uma pergunta ou atualização...

Exemplo de processo de onboarding / integração



The screenshot shows a ClickUp interface for a project titled "[CONSULT] ONB - Consultor Estratégic...". The view is set to "List". The interface includes a search bar, filters, and a task list. Two task groups are visible: "PREPARATIVOS RH" with 10 tasks and "PREPARATIVOS >> (D+1)" with 12 tasks. The second group is expanded, showing 12 tasks with details like assignee, due date, priority, and environment.

[CONSULT] ONB - Consultor Estratégic...		List	Quadro	Calendário	Gantt	Linha do t	+ Visualização	Automati
Pesquisar tarefas...		...	Filtro		Agrupar por: Status		Subtarefas	Eu
PREPARATIVOS RH		10 TAREFAS	RESPONSÁVEL		DATA FINAL	PRIORIDADE	ENVIO	
PREPARATIVOS >> (D+1)		12 TAREFAS	RESPONSÁVEL		DATA FINAL	PRIORIDADE	ENVIO	
[T] LEIA PRIMEIRO - Começar aqui >> D+0								
[T] Enviar seus dados >> D+0								
[T] Trocar a capa do LinkedIn (opcional) >> D+1								
[T] Assistir vídeo sobre valores da 4blue >> D+1								
[T] Conhecer os principais termos usados na 4blue (ler descrição)>> Quarta de Liberta >> D+1								
[T] Ler o Manual de Sobrevivência Home Office >> D+1								
[T] Ler o manifesto sobre as mulheres >> D+1								
[T] Colocar autenticação de 2 fatores em todas suas mídias >> D+1								
[T] Incluir papel de parede da Mentalidade Mamba no seu computador (opcional) >> D+1								
[T] Preencher QUEM SOMOS no ClickUp seguindo o modelo padrão>> D+1								



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

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:

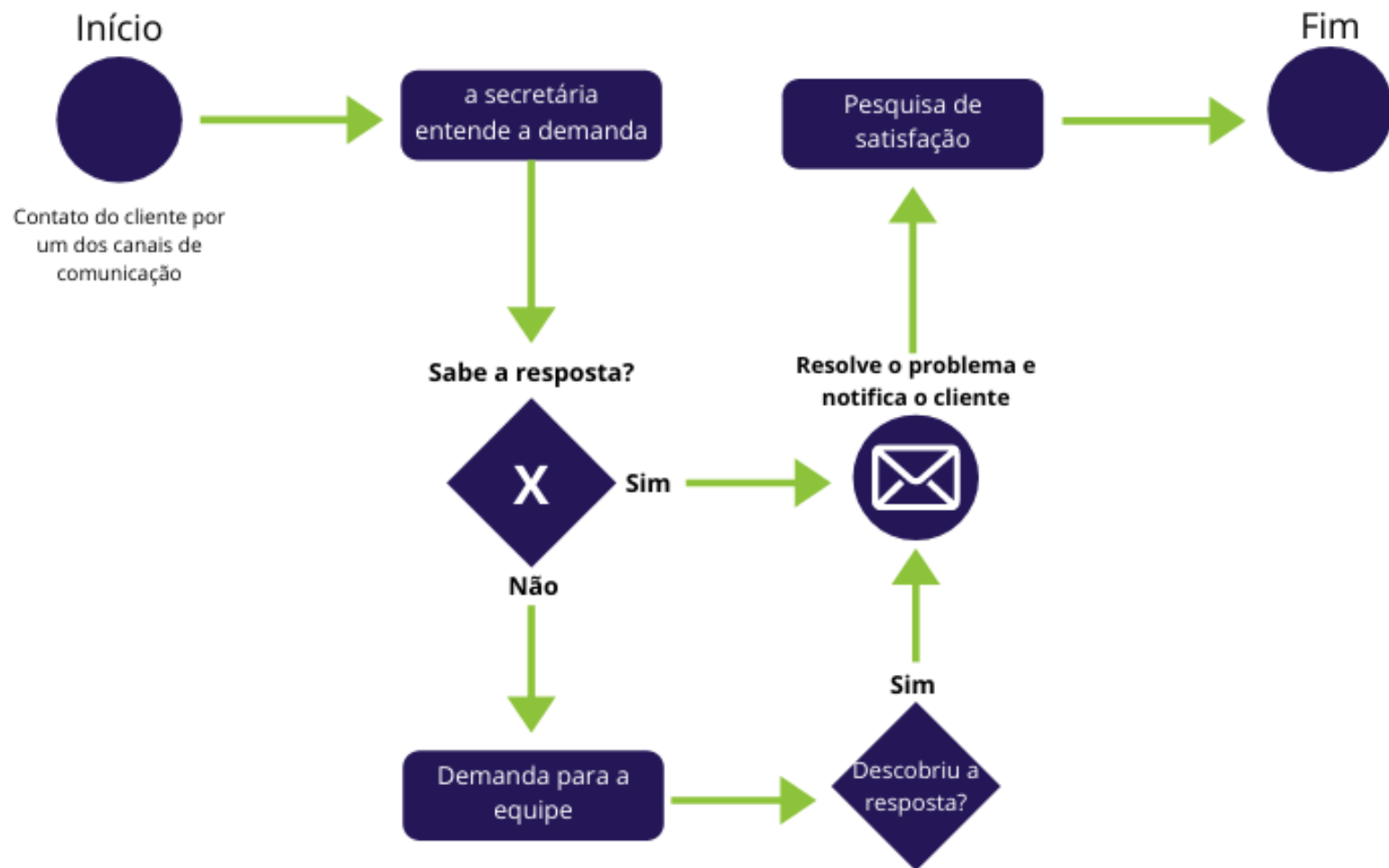
Aqueles que impactam diretamente a sua venda e a experiência do cliente

**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.

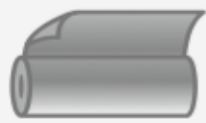
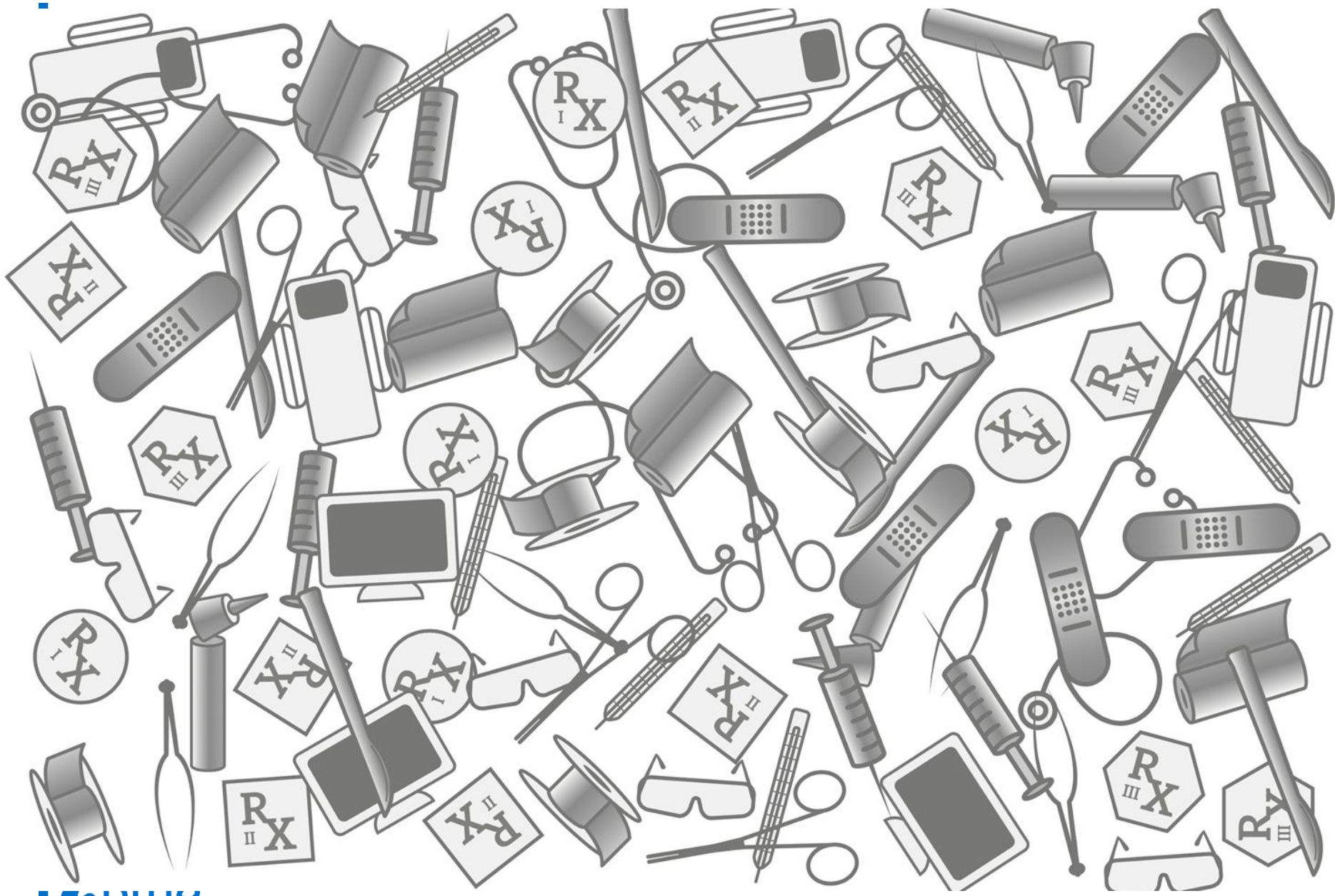


Quando a devolução é recebida, o agente envia o reembolso solicitado.



**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

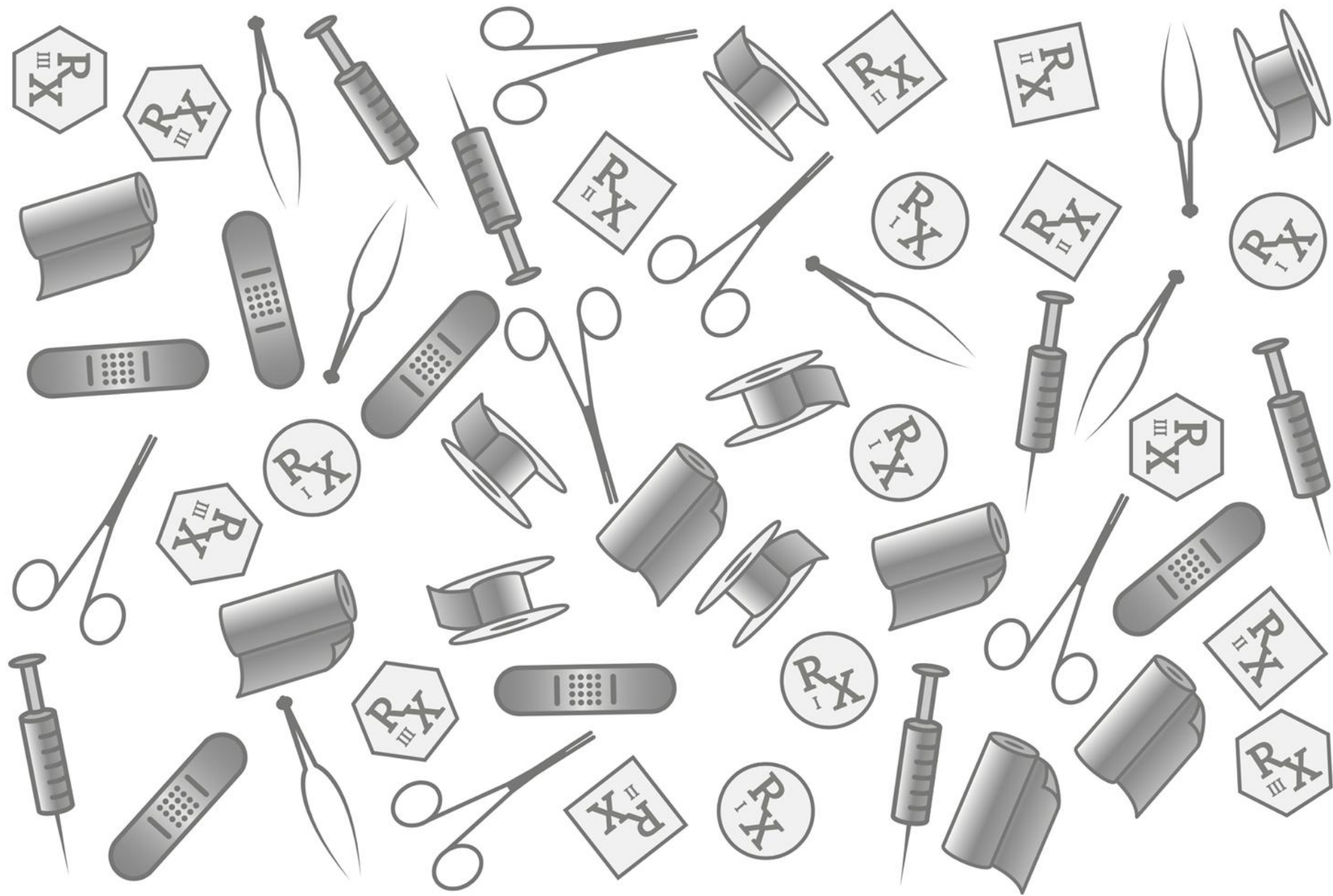
Aponte com o dedo e conte em voz “alta”, cada vez que encontrar um objeto: 1, 2, 3

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

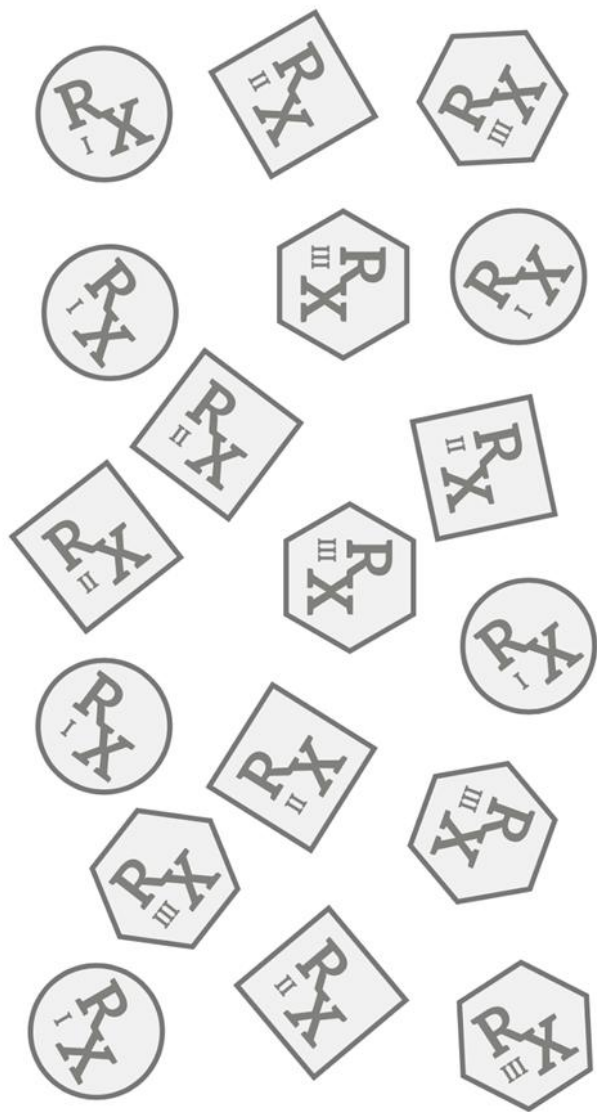
Você terá **20 seg**

No final ANOTE no chat o total que você encontrou!

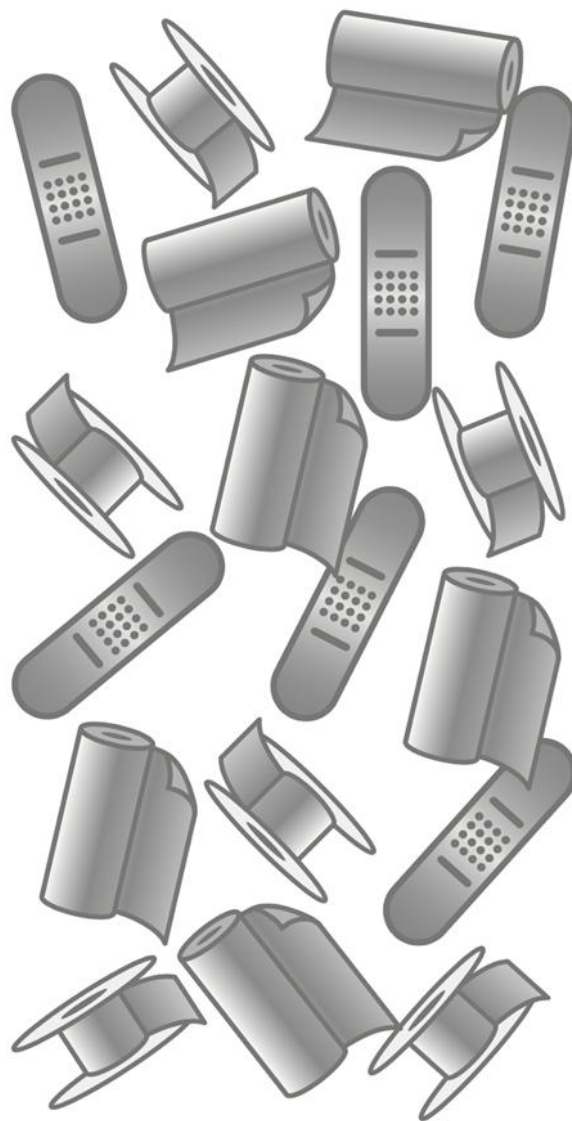
Preparados?



Medicamentos



Curativos



Instrumentos



Clique para editar o título me

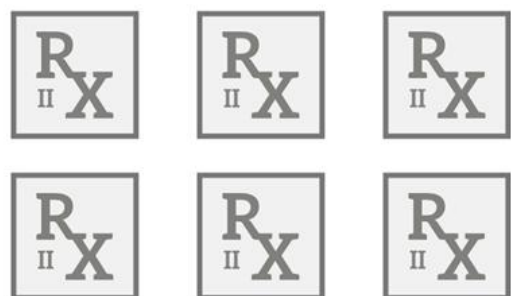


STOP NÍVEL 3

ANOTE NO CHAT "NÍVEL 3 >> X"

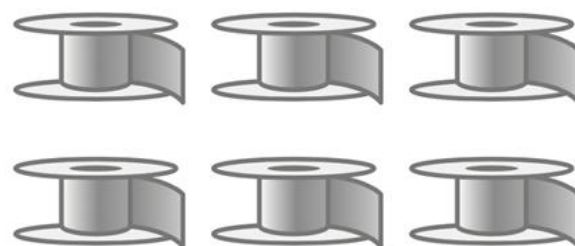
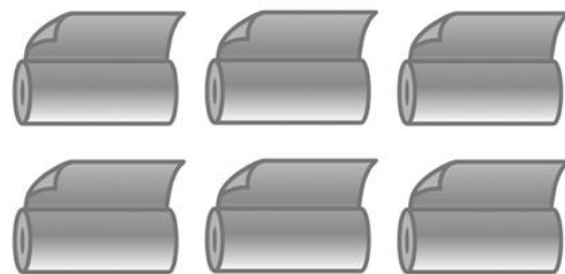
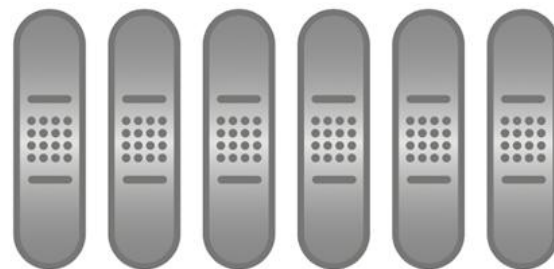
Medicamentos

Kanban da Farmácia



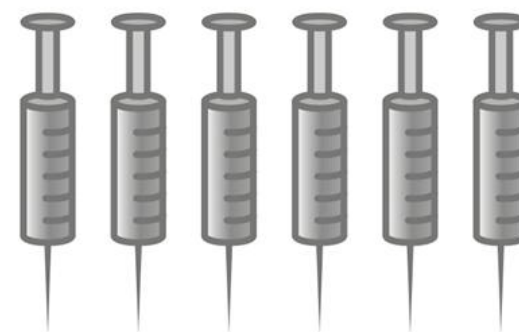
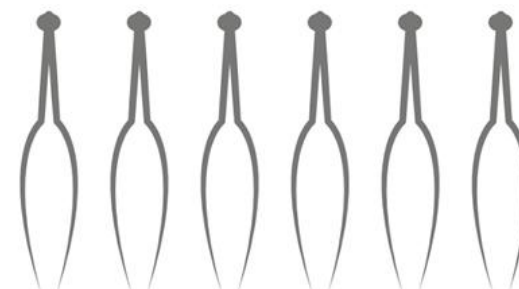
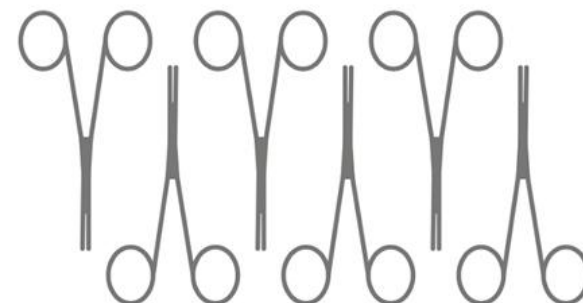
Curativos

Kanban de Curativos



Instrumentos

Kanban de Instrumentos



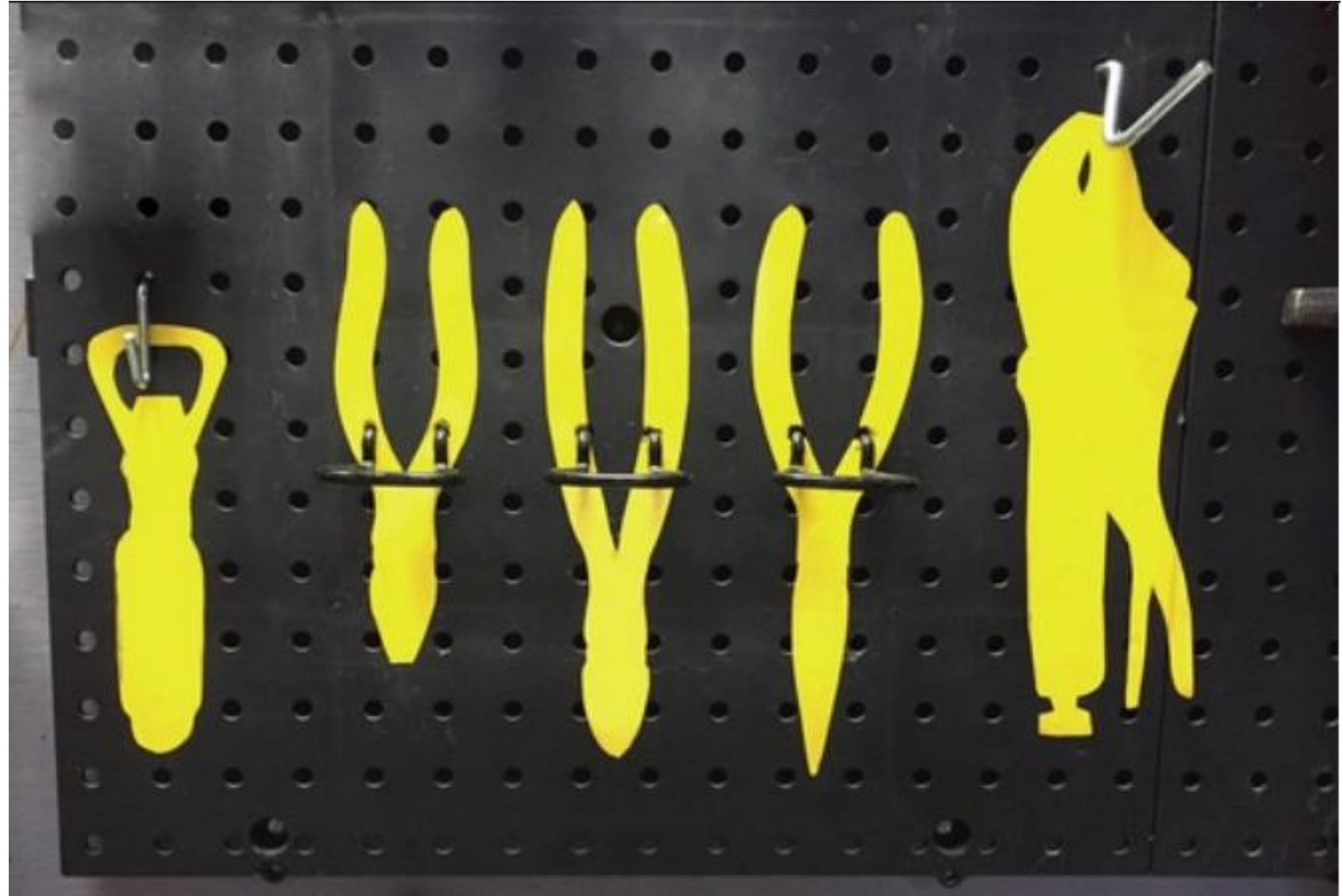
Clique para editar o título me

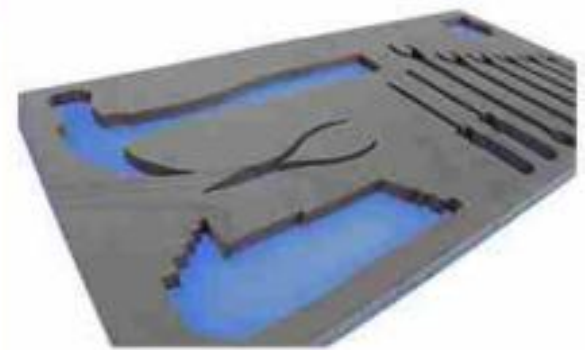
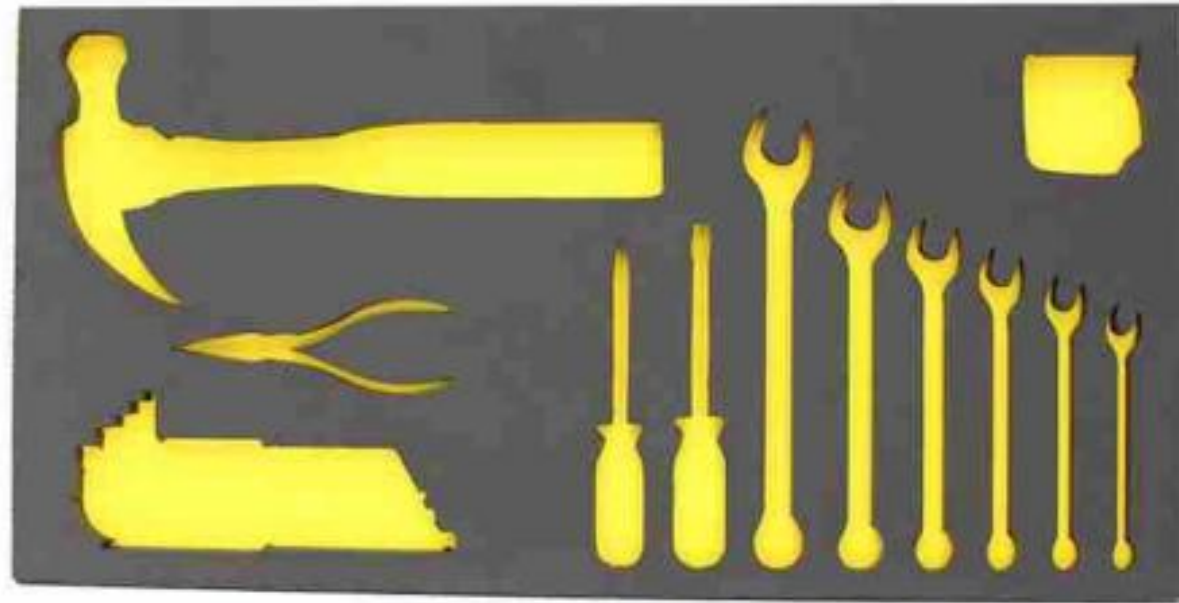


STOP NÍVEL 4

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 S A

A1	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 (neutro)	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

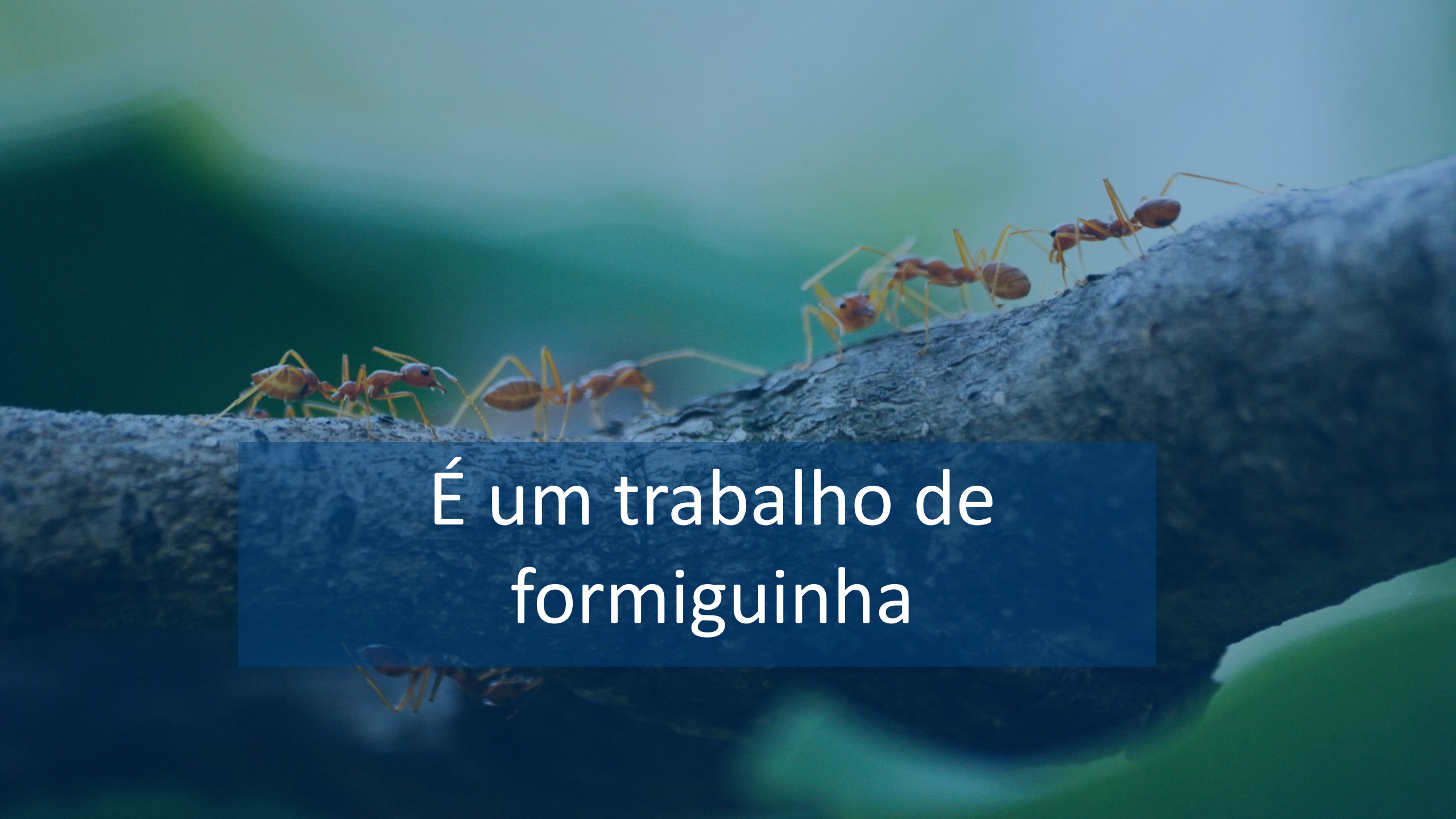
Nome:

() 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**

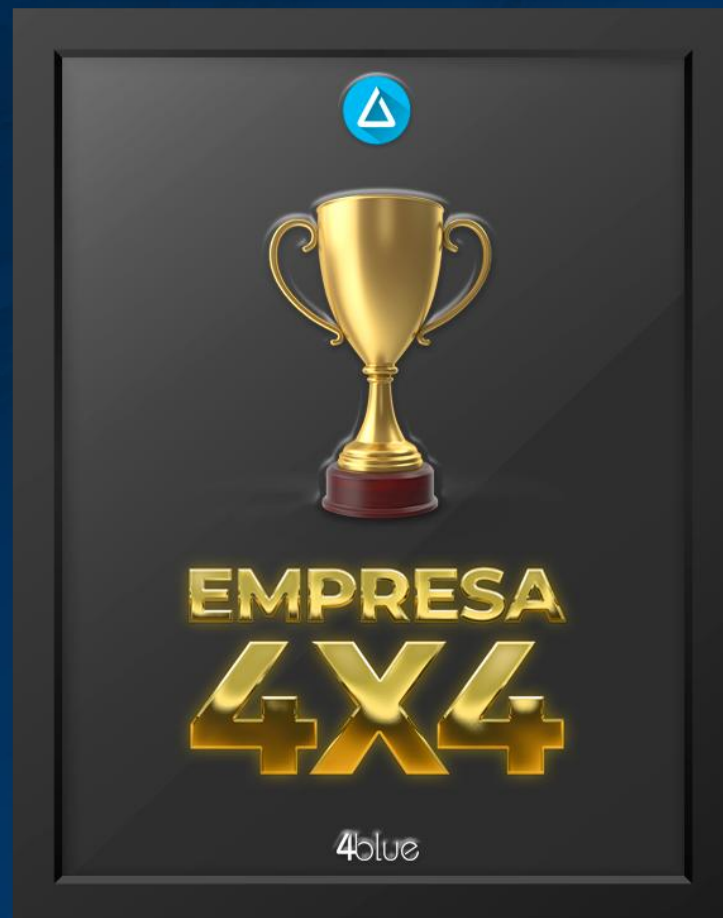
**PADRONIZE
REGISTRE
TREINE
COBRE**

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

É um trabalho de
formiguinha

Nossa **GRANDE META**

Troféu 4x4
4 vezes mais **lucro** e
4 meses de **reserva**



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

Método Máquina de Lucros



“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



WORKSHOP

GESTÃO

PESSOAS
PROCESSOS



COMPARTILHE
#brasilempreendedor