



R E N A N K A M I N S K I



20 ERROS DE GESTÃO

PORQUE SUA EMPRESA FATURA BEM, MAS NÃO LUCRA

Talvez você esteja trabalhando mais do que deveria para ganhar menos do que poderia.

Você vende.

O caixa gira.

**Mas o lucro nunca
aparece como deveria.**

Sua empresa não está quebrada.

Ela paga as contas.

Ela vende.

Mas, quando você olha para o final do mês...
o lucro é sempre menor do que deveria ser.

Às vezes você até pensa:

“Quando o faturamento aumentar mais um pouco,
isso melhora.”

Só que o faturamento aumenta... e o lucro continua
apertado.

- 👉 O esforço cresce.
- 👉 A responsabilidade cresce.
- 👉 O risco cresce.

E a recompensa?
Não acompanha.

- 👉 Lucro baixo.
- 👉 Reserva financeira insignificante.
- 👉 Retirada abaixo do que você gostaria e merece.
- 👉 Talvez até empréstimos e juros estejam sendo pagos.

Você poderia ter uma verdadeira máquina de lucros,
mas todo este dinheiro está sendo triturado por causa
de alguns erros graves que você está cometendo.

“Quem são vocês para falar onde estou errando na minha empresa?”

Prazer, eu sou o Renan Kaminski, um dos sócios da 4blue (o cara bonito da esquerda na foto abaixo).

Junto com meu sócio, Aleksander Avalca, já ajudamos mais de 65 mil empresas a terem uma gestão mais profissional e lucrativa.

Sem blablabla acadêmico.

Sem ficar horas falando do meu carro ou minha casa.

Sem frase rasa só pra aparecer no Instagram.

Há 16 anos desenvolvemos métodos, ferramentas e conhecimentos que funcionam na vida real do empresário.



Se você está faturando bem, mas não está lucrando, tenho certeza de que está cometendo muitos dos erros abaixo.

Quem é a 4blue?

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

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

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

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



SUA HISTÓRIA NÃO PRECISA SER ASSIM

“Eu estava no caminho de quebrar minha 3ª empresa...”

Kennedy Paiva - Petshop

“Eu cheguei a contrair mais de 1 milhão de reais em dívidas por não saber fazer o financeiro...”

Elaine Cristina - Construção Civil

“Eu saí de uma clínica e expandi para um consultório maior. Um ano depois eu estava gerando mais de 20 mil reais de prejuízo todo mês...”

Larissa Viana - Clínica

OS 20 ERROS QUE ESTÃO TRITURANDO O SEU LUCRO

Anote quantos erros você está cometendo para realizar o diagnóstico final:

☐ **Misturar as finanças, pagando contas pessoais direto da conta da empresa e vice-versa**

O caixa da empresa vira caixa eletrônico e nunca sobra dinheiro nem pra empresa e nem pro sócio

☐ **Não estabelecer um salário fixo para os sócios**

Com mais dinheiro na conta, você retira mais, logo a empresa continua sem reservas e sempre no risco financeiro.

☐ **Não ter nenhum tipo de controle financeiro**

Você administra no escuro e descobre os problemas tarde demais

☐ **Ter controle financeiro que não gera relatórios e nem gráficos automaticamente**

Você tem o trabalho de registrar os números, mas sem o benefício de ter a clareza das informações.

☐ **Não ter clareza dos indicadores de Margem de Contribuição, Lucro Operacional e Ponto de Equilíbrio**

Juntos, estes números “mandam” no seu negócio. Sem essa clareza, você continua no escuro, mesmo que tenha um bom sistema financeiro nas mãos.

☐ **Não fazer a conciliação bancária – ou seja, o saldo do banco não bate com o saldo do seu sistema de controle**

Você corre o risco de tomar decisões financeiras baseadas em números errados.

■ **Não fazer o controle de contas a pagar e contas a receber futuras**

Você perde poder de antecipação e parece que sempre está correndo atrás do prejuízo

■ **Não separar os gastos entre custos variáveis, despesas fixas, investimentos e saídas não operacionais**

As análises financeiras que trarão lucro verdadeiro ficam impossíveis de serem realizadas sem esta categorização correta

■ **Oferecer ou facilitar excessivamente desconto para os clientes**

Você trabalha mais, vende mais e lucra menos

■ **Não ter uma ferramenta que faça o cálculo matemático-financeiro dos preços ideais a serem cobrados**

“O preço errado é o atestado de falência do seu negócio”. Se o preço está errado, torna-se quase impossível de gerar lucro.

■ **Não ter clareza da Margem de Contribuição dos produtos / serviços (e talvez bem saber o que é isso)**

Alguns produtos / serviços dão dinheiro e outros destroem o seu lucro — e você não sabe quais são quais.

■ **Não ter uma rotina mensal de análises financeiras + criação de planos de ação para a melhoria dos números**

Os mesmos erros se repetem mês após mês - os números estão gritando com você, mas você não está falando com eles

■ **Não ter políticas comerciais bem definidas sobre preços, prazos e negociações**

O cliente sai satisfeito, mas sua margem desaparece

Não ter meta clara de faturamento

A empresa trabalha muito, mas sem direção

Não ter meta clara de lucro

Se você não tem meta para o número mais importante da sua empresa, tem meta para quê?!

Não fazer o acompanhamento rígido mensal das metas acima

Se você não monitora de perto as metas, não cria ações para alcançar estas metas. Logo, meses e anos se passam e parece que os mesmos problemas continuam.

Não ter um Planejamento Financeiro para, pelo menos, os próximos 6 meses

Não há um alvo de receitas, custos e lucro a se perseguir e qualquer imprevisto vira uma crise

Não olhar para o financeiro com “medo” do que vai encontrar lá

Ignorar a realidade não melhora a realidade. O problema cresce justamente porque você não olha para ele.

Tomar decisões financeiras com base no quanto tem de dinheiro na conta e não nos relatórios e indicadores financeiros

Você olha apenas para uma pequena fotografia, ao invés de entender o filme inteiro, e assim acaba tomando decisões que aumentam os problemas ao invés de solucioná-los

Lidar de forma amadora com as finanças da própria empresa

É o resumo da história: o negócio até sobrevive, mas nunca se torna realmente lucrativo.

Hora da verdade: some quantos erros você está cometendo.

DIAGNÓSTICO

DE 1 A 5 ERROS - NÍVEL ACEITÁVEL

Me parece que você não está cometendo tantos erros assim.

Talvez tenha dado o “azar” de cometer os erros mais graves de todos e por isso a situação financeira da empresa está crítica.

Talvez só esteja faltando um olhar externo para os seus relatórios e a criação de um plano de ação baseado nos números para que você volte a lucrar.

DE 6 A 12 - NÍVEL CRÍTICO

Você já percebeu: a coisa não está boa. Fato.

Entenda: cada erro cometido significa - literalmente - menos dinheiro na conta. A gestão dos seus números está crítica e enquanto você não resolver, vai continuar faturando sem ver a cor do dinheiro.

Leve em consideração contratar ajuda externa, pois esta ineficiência está saindo caro demais.

DE 13 A 20 - NÍVEL EMERGENCIAL

Vou falar da forma mais dramática possível:

Sua empresa está morrendo aos poucos e você está assistindo de camarote.

Sua gestão está num nível inaceitável e você não está fazendo o suficiente para resolver isso.

Me parece que contratar ajuda externa não é mais uma “consideração”, mas sim uma prioridade, pois você está correndo sérios riscos de matar sua galinha dos ovos de ouro.

Se você ficou no nível Crítico ou Emergencial, te convido a conversar com a minha equipe. Com a ajuda de uma Consultoria em alguns meses estes erros estarão resolvidos e o seu negócio vai continuar faturando bem, mas acima de tudo, lucrando bem.

CLIQUE AQUI PARA CONHECER OS PROGRAMAS DE CONSULTORIA DA 4BLUE.

SUA HISTÓRIA TAMBÉM PODE SER ASSIM...

“Eu estava no caminho de quebrar minha 3ª empresa. Graças à 4blue eu consegui recuperar meu financeiro, multipliquei meu lucro em mais de 8 vezes e cheguei a criar mais de 8 meses de reserva financeira”

Kennedy Paiva - Petshop

“Eu cheguei a contrair mais de 1 milhão de reais em dívidas por não saber fazer o financeiro. Com a ajuda da Consultoria da 4blue nos recuperamos, multiplicamos nosso faturamento e temos 4 meses de reserva financeira”

Elaine Cristina - Construção Civil

“Eu saí de uma clínica e expandi para um consultório maior. Um ano depois eu estava gerando mais de 20 mil reais de prejuízo todo mês. O acompanhamento da 4blue me salvou. Eu consegui ajustar a precificação, ter clareza dos números, vender os serviços mais caros e finalmente ter lucro como nunca havia tido antes”

Larissa Viana - Clínica

RECOMENDAÇÃO: TALVEZ VOCÊ PRECISE DE AJUDA.

Está saindo caro demais cometer estes erros na sua empresa.

Dependendo do seu porte, são dezenas de milhares, centenas de milhares ou até milhões de reais que estão sendo perdidos.

Se você se reconheceu em vários dos erros deste material, talvez o próximo passo não seja estudar mais, mas sim avaliar ajuda especializada. Muito provavelmente uma ajuda externa acelere a resolução de cada um destes problemas.

Em nossos Programas de Consultoria, ajudamos empresários a:

- **organizar a gestão financeira**
- **alinhar vendas com lucro**
- **tomar decisões com clareza**
- **LUCRAR DE VERDADE**

Você não precisa tomar nenhuma decisão agora.

Mas também não pode ignorar os resultados.

O seu primeiro passo é marcar uma conversa.

Juntos vamos:

- **Entender o seu cenário**
- **Identificar as falhas mais graves na sua gestão**
- **Avaliar se faz sentido ou não seguir para um acompanhamento mais profundo.**

**CLIQUE AQUI PARA FALAR COM UM ESPECIALISTA
E ENTENDER SE UMA CONSULTORIA É PARA VOCÊ.**

5 MOTIVOS PARA VOCÊ AVALIAR A CONSULTORIA DA 4BLUE

Uma ajuda externa não precisa vir da 4blue, mas eu acredito que, sim, a 4blue é a melhor opção. Apenas 5 motivos do porquê acredito nisso:

- **Em contrato nós garantimos no mínimo 50% a mais de lucro.**
- **Na média, nossos clientes que executam a Consultoria tem um aumento de 120% nos lucros.**
- **São mais de 16 anos de empresa, com mais de 65 mil clientes atendidos**
- **Você conta com uma equipe de mais de 20 profissionais envolvidos para te entregar o melhor**
- **Trabalhamos nos 3 níveis do seu negócio: sócios, líderes e funcionários, para que todos performem mais e gerem mais resultado.**

Faça seu cadastro e peça uma conversa com um de nossos especialistas.

Se nossa Consultoria for pra você, faremos nossa melhor proposta possível.

Se não for, está tudo bem.

Nosso compromisso é garantir mais resultado pra você, seja com a nossa ajuda ou não.

Cadastre-se abaixo para conversarmos:

**QUERO ENTENDER SE UMA CONSULTORIA
FAZ SENTIDO PARA MINHA EMPRESA**

Lucro não é “o que sobra”.
Lucro é o que sua gestão
faz sobrar.

Se sobra muito,
gestão boa.
Se sobra pouco,
gestão fraca.

Simples assim.

A PERGUNTA DE 1 MILHÃO: O QUE VOCÊ FARÁ AGORA?

Só existem 3 opções neste momento:

Ignorar esse diagnóstico e tentar insistir nos mesmos erros na esperança de que algum resultado diferente aconteça.

Realmente não me parece a melhor opção.

Transformar cada erro em uma ação de melhoria e tentar resolver sozinho.

É um bom caminho, mas talvez demore demais para trazer resultado. Você vai precisar dedicar muitas horas de estudo por conta própria e na base da tentativa e erro avaliar se está no caminho certo.

Pode parecer a opção mais barata, mas acaba saindo caro no final das contas.

Pedir ajuda e contratar uma consultoria especializada para te ajudar a resolver cada um dos erros que estão sendo cometidos.

Pode parecer mais caro de início, mas é a solução mais rápida e mais assertiva. Ao invés de ficar anos para fazer por conta própria, em alguns poucos meses você já começa a ver o resultado aparecendo na conta.

SE VOCÊ QUER SEGUIR PELO CAMINHO MAIS INTELIGENTE E DE RESULTADO A CURTO PRAZO, CLIQUE AQUI PARA CONHECER AS SOLUÇÕES DE CONSULTORIA E ACOMPANHAMENTO DA 4BLUE.



Com ele, você tem acesso a mentorias quinzenais, treinamentos práticos e ferramentas avançadas pra resolver os maiores desafios da sua empresa, como finanças, vendas, marketing, pessoas e processos.

Clica aqui para conversar com um especialista e entender o que o MDL pode fazer pela sua empresa, sem compromisso!

Falar com o Especialista

Nos Siga

Para ainda mais conteúdos

@aleksander.avalca



Clique aqui



@renan.kaminski



Clique aqui





R E N A N K A M I N S K I



20 ERROS DE GESTÃO

**PORQUE
SUA EMPRESA
FATURA BEM,
MAS NÃO LUCRA**