



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



20 ERROS DE GESTÃO

PORQUE SUAS VENDAS ESTÃO FRACAS E/OU O FATURAMENTO ESTÁ CAINDO

Prece que o mercado mudou e vender está
cada vez mais difícil. Mas talvez tenha sido
sua empresa que não tenha evoluído.

Quando as metas não são
batidas, **quase nunca o
problema está fora da
empresa.**

Você sente que algo mudou.

- ☞ O volume de vendas diminuiu.
- ☞ Os clientes demoram mais para decidir.
- ☞ As negociações ficam mais difíceis.
- ☞ O preço vira sempre o principal argumento.

A primeira reação costuma ser culpar o mercado.

- ☞ A economia.
- ☞ A concorrência.
- ☞ O governo.

Mas empresas que vendem bem **não dependem da sorte do mercado.**

Elas dependem de processo, método e clareza.

Vendas fracas não acontecem de uma hora para outra.

- ☞ Elas são construídas aos poucos, por decisões ruins, falta de estrutura, ausência de treinamento e de feedback.

Vendas ruins são um reflexo de uma gestão comercial ineficaz.

Você poderia ter uma verdadeira máquina de lucros nas mãos, **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.

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 sente que as vendas enfraqueceram ou mesmo estão em queda, 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

“Naquele evento com os sócios da 4blue, todos foram almoçar juntos e eu fui o único que teve que ficar trabalhando com o laptop aberto...”

Deyverson Florentino - Indústria

“Mesmo em 3 sócios, meu faturamento era de 40 mil por mês e nós não tínhamos lucro...”

Viviane Teles - Auto-escola

“Abriu um concorrente a menos de 1km de nós, usamos o mesmo método, a mesma apostila e cobrando, literalmente, metade do nosso preço. Aos poucos, vimos nossos clientes indo embora...”

Maria José Scarpo - Escola

OS 20 ERROS QUE FAZEM SUAS VENDAS CONTINUAREM FRACAS

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

☐ Não ter metas claras de vendas

Sem a meta clara não há um incentivo para que todos deem aquele “gás a mais” para chegar na meta

☐ Não acompanhar diária ou semanalmente o atingimento das metas de vendas

Você só percebe que perdeu o mês quando ele já acabou

☐ Não analisar com constância métricas e indicadores de marketing e vendas

Você não sabe onde o funil trava e continua repetindo os mesmos erros

☐ Não realizar pesquisas de perfil com os clientes

Você vende no escuro para pessoas que talvez nem sejam seu público ideal

☐ Não ter documentado o perfil do cliente ideal (ICP), assim como seus desejos, dores e necessidades

O time perde tempo com clientes que não compram ou não dão lucro.

☐ Não ter um diferencial claro e compreendido pelos clientes

Sua empresa vira só mais uma opção e o preço vira o critério final.

☐ Não revisar ou evoluir as soluções (seja de produto ou serviço) ao longo do tempo

O mercado muda, o cliente muda, a concorrência muda e você fica ultrapassado

Depender essencialmente do boca a boca para realizar as vendas

Você perde totalmente o poder de crescer as vendas por conta própria, dependendo “da boa vontade” dos clientes te indicarem

Não ter um marketing ativo, com ações, investimentos e testes para aumentar a base de potenciais clientes

A base de potenciais clientes não cresce e o faturamento fica estagnado.

Não ser intencional para pegar o contato (nome, e-mail, whatsapp) de potenciais clientes e clientes

Oportunidades passam pela sua empresa e somem para sempre, pois você não tem o contato deles

Não ter uma linha de comunicação planejada para manter o contato (por e-mail e whatsapp) com clientes e potenciais clientes

Você sempre depende que o cliente ou potencial cliente lembre de você, vá atrás para comprar de você

Não ter um CRM bem utilizado

Negociações se perdem por falta de organização

Não ter roteiros / scripts de vendas e atendimento ao cliente bem estabelecidos

As vendas acontecem no improviso, cada um do seu jeito e o resultado final nunca é previsível

Não ter estratégias intencionais de cross sell, upsell e downsell

É dinheiro na mesa porque, muitas vezes, simplesmente não foi oferecida uma outra solução

■ **Não auditar / revisar os atendimentos de vendas realizados**
Erros se repetem (e o faturamento vai embora) porque ninguém aprende com eles

■ **Falha em configurar corretamente o site e/ou o Google Meu Negócio, impedindo que clientes em potencial encontrem sua empresa ao pesquisarem na internet.**

Clientes prontos para comprar simplesmente não conseguem encontrar você

■ **Não treinar constantemente o time comercial / de atendimento**

O desempenho depende de talento e não de processos que sejam replicáveis

■ **Não ter bonificações / premiações / comissões para o atingimento das metas**

Se com meta atingida o ganho final é o mesmo de quando a meta não é atingida, o incentivo oculto é o do menor esforço

■ **Depender da habilidade individual de vendas (seja do sócio ou do colaborador), ao invés de ter um processo estabelecido de vendas**

Quando o vendedor sai, ou você precisa focar em outra coisa, o faturamento cai junto

■ **Não fazer parte da cultura do negócio a realização de vendas e o atingimento de metas**

Bater meta vira exceção, não regra

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 das vendas da empresa está crítica.

Talvez só esteja faltando um olhar externo para os seus processos de marketing e vendas e a criação de um plano de ação estruturado para que você volte a faturar mais.

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.

Sua estrutura de marketing e vendas está crítica e enquanto você não resolver, vai continuar se matando de trabalhar sem ver o resultado nas vendas.

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 de marketing e vendas 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 você pode resolver estes erros em alguns meses e passar a operar num novo patamar de vendas.

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

SUA HISTÓRIA TAMBÉM PODE SER ASSIM...

“Naquele evento com os sócios da 4blue, todos foram almoçar juntos e eu fui o único que teve que ficar trabalhando com o laptop aberto.

Naquele dia falei que isso nunca mais ia acontecer. Com a ajuda do MDL tivemos um crescimento de 40% e nossa receita ultrapassou os 2 milhões de reais ao mês.”

Deyverson Florentino - Indústria

“Mesmo em 3 sócios, meu faturamento era de 40 mil por mês e nós não tínhamos lucro. Hoje, depois de 2 anos no MDL, minha empresa saiu de 40 mil para 170 mil por mês de faturamento.

Temos 31% de lucro líquido e no último mês eu fiquei 25 viajando, entre férias e comemoração de 10 anos de casada”

Viviane Teles - Auto-escola

SUA HISTÓRIA TAMBÉM PODE SER ASSIM...

“Abriu um concorrente a menos de 1km de nós, usamos o mesmo método, a mesma apostila e cobrando, literalmente, metade do nosso preço. Aos poucos, vimos nossos clientes indo embora. Com a ajuda da 4blue, eu identifiquei e melhorei meu diferencial. Passei a comunicar melhor para os clientes, treinei a equipe de vendas e tracei metas ousadas. Resultado: no último ciclo de matrículas, nós crescemos mais de 20% enquanto a média das escolas do nosso porte foi de crescimento de somente 3%. Nossa super meta, que sinceramente eu nem acreditava nela, não foi batida por conta de 7 matrículas apenas. No fim das contas nossa receita já aumentou 30% e eu acredito que chega em 40% de aumento”

Maria José Scarpo - Escola

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 todos os anos.

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:

- **Garantirem o básico bem feito do marketing**
- **Otimizarem as conversões de vendas**
- **Treinar time de vendas e de atendimento**
- **No fim das contas, VENDER MAIS E LUCRAR MAIS**

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**

“Vendas fortes não
acontecem por acaso.
Elas são construídas
com método e
intenção”

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 SUAS VENDAS
ESTÃO FRACAS E/OU O
FATURAMENTO ESTÁ
CAINDO**