



w o r k s h o p

PLANEJAMENTO **ESTRATÉGICO**

PARA NEGÓCIOS COM MAIS DE 15 FUNCIONÁRIOS

SIGA:



@4blueoficial
@renan.kaminski

#BrasilEmpreendedor
#AltamenteLucrativa

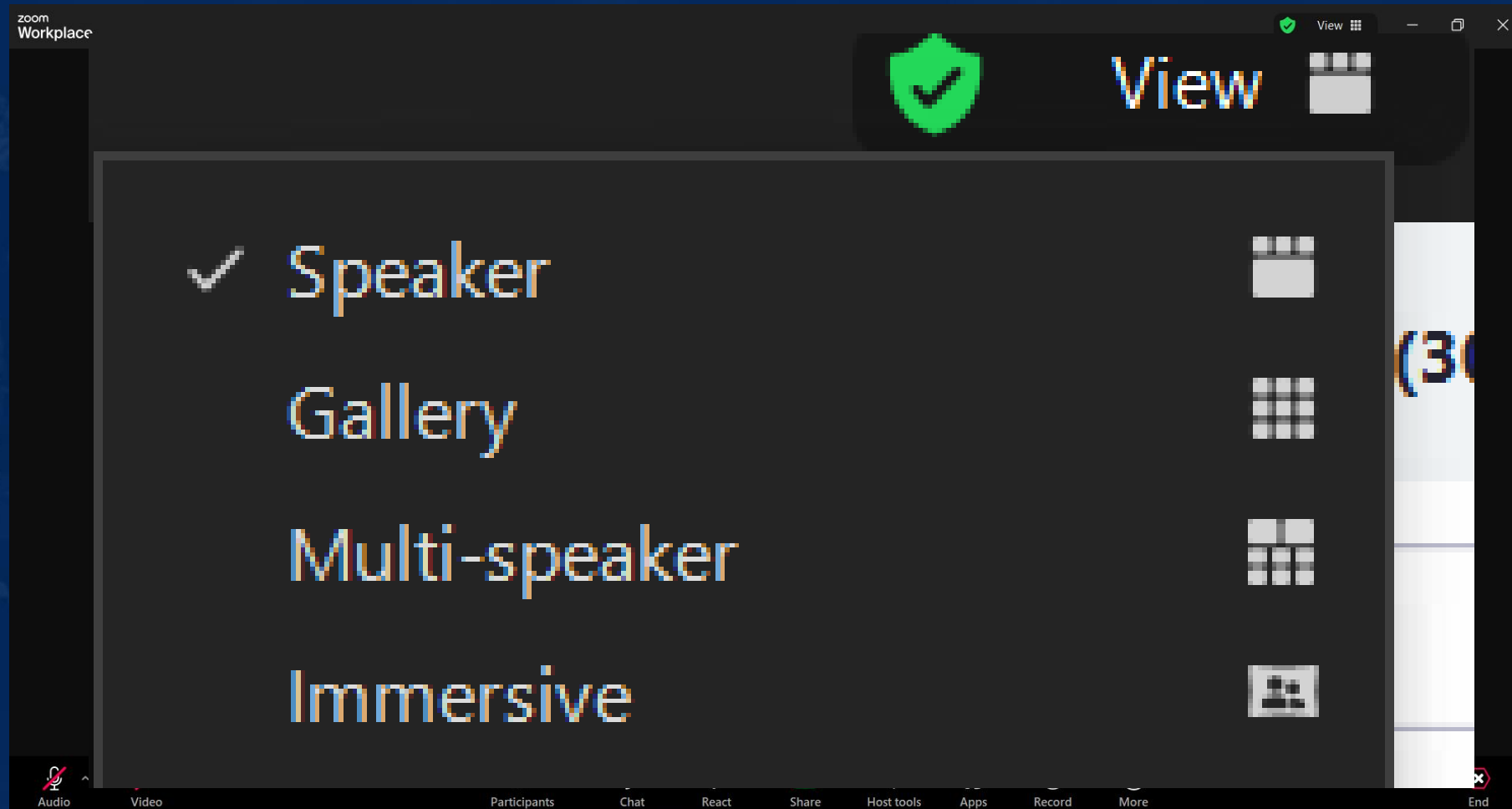
**Aqui você está em um
momento de foco único**

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!**



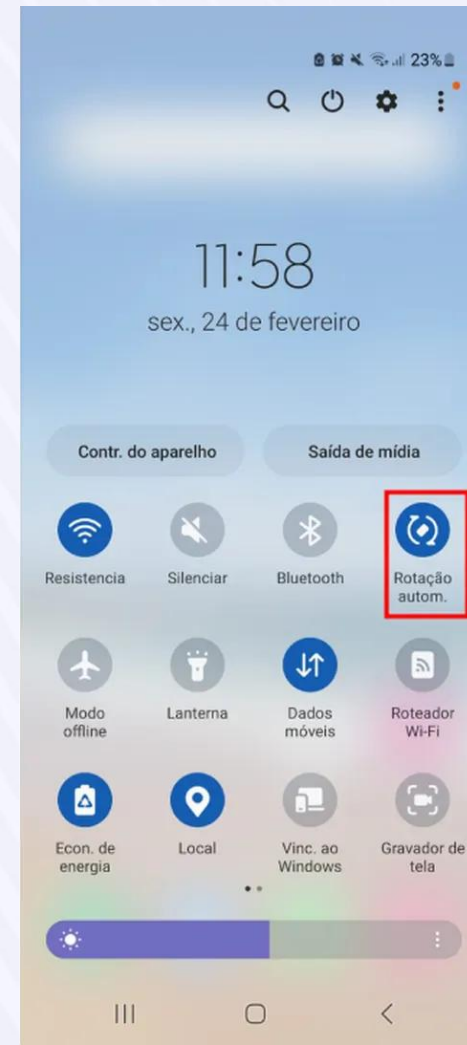
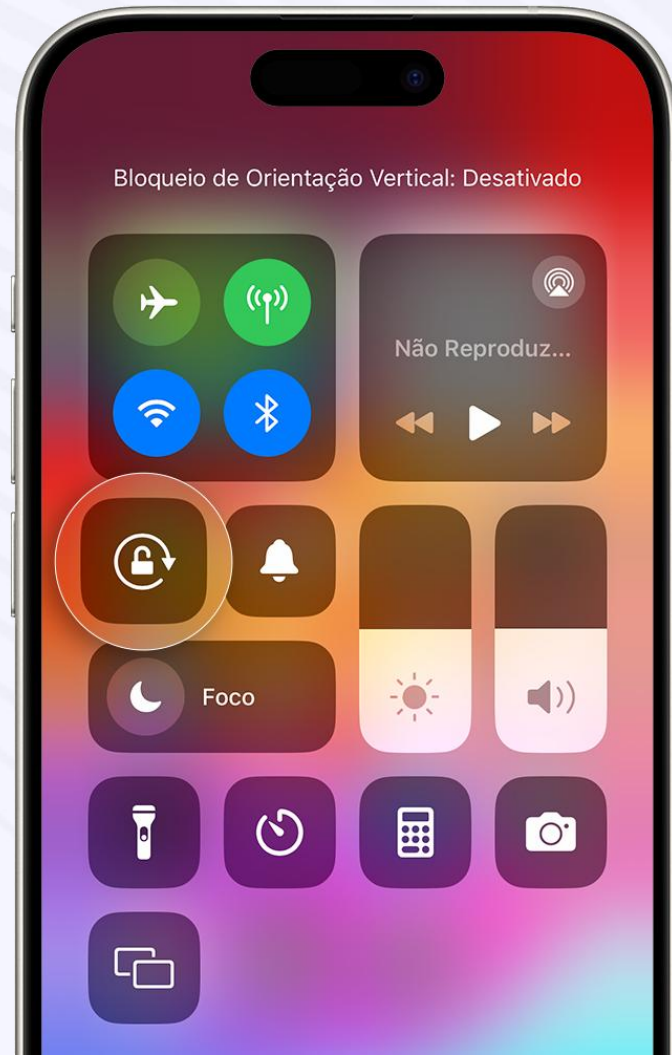
MELHORANDO SUA EXPERIÊNCIA NO ZOOM PELO COMPUTADOR



Se estiver pelo celular, vire a tela



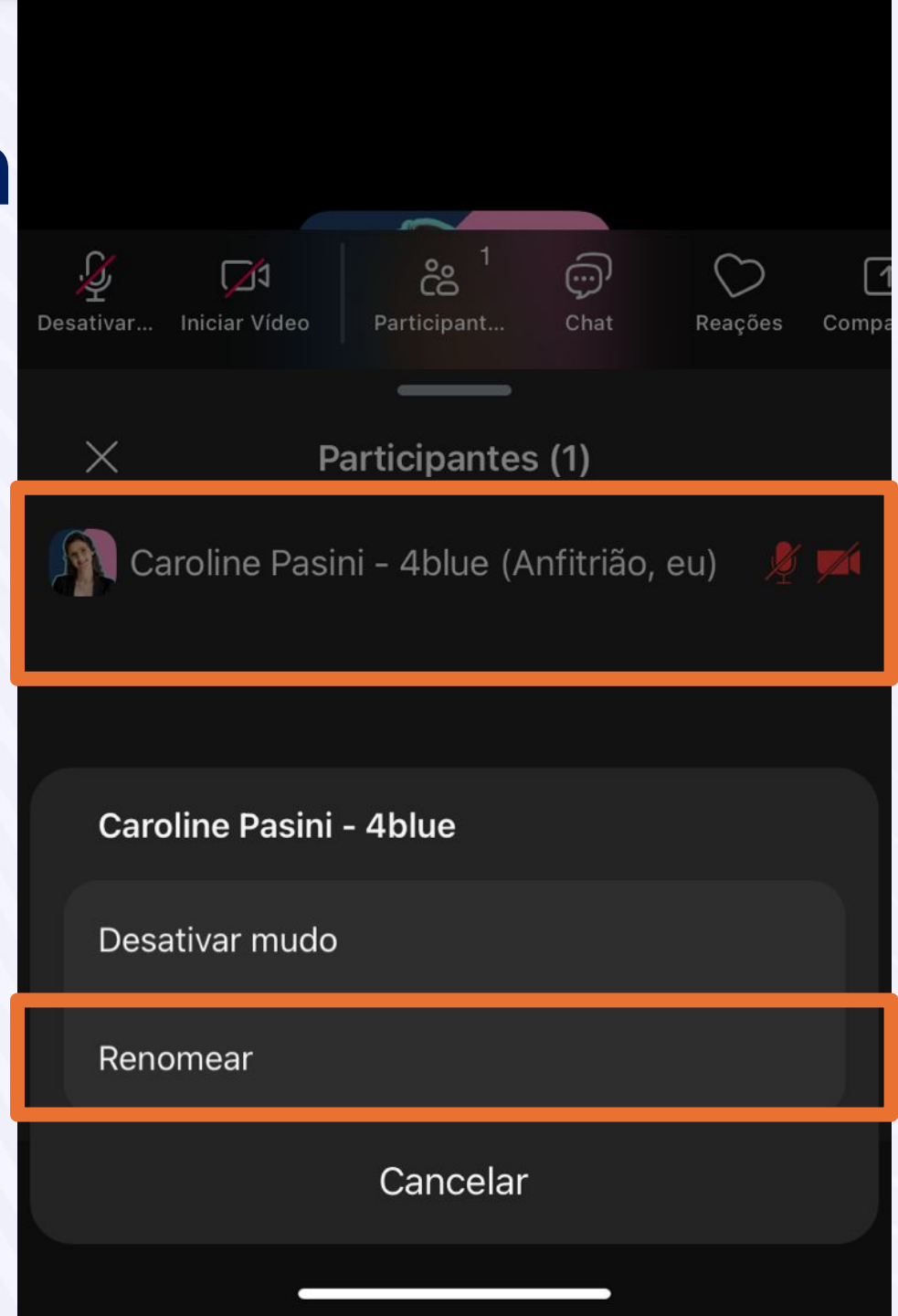
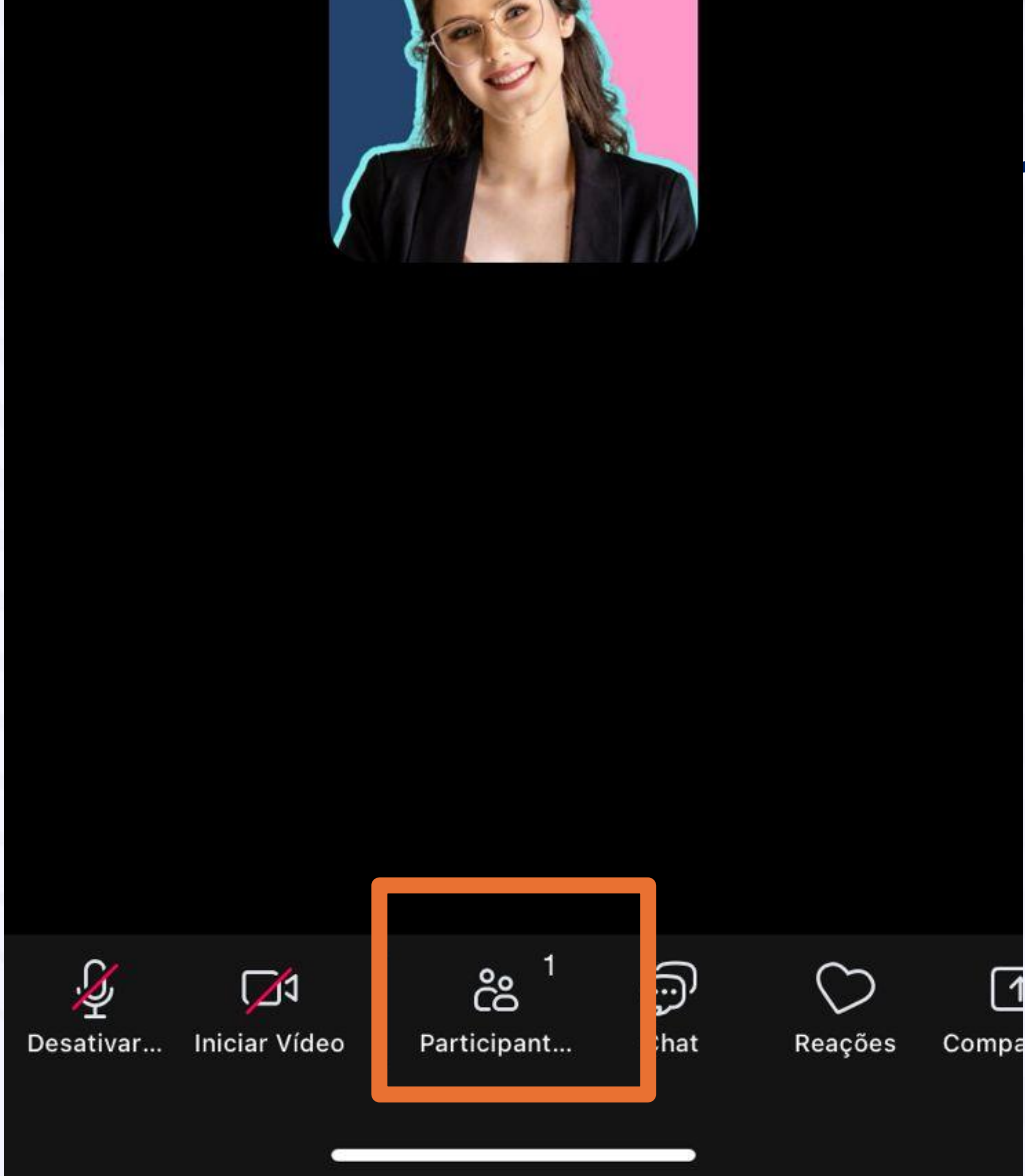
Se não conseguir, verifique se a rotação de tela está desbloqueada



zm Rename

Enter a new name below:

Change Cancel





Renan Kaminski

CMO e cofundador
da 4blue



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

Alinhamentos sobre o Treinamento



Atenção você...
DESCONFIADO.

Ana Lucia mudou minha mentalidade sobre tudo

Araraquara China In Box sem duvida!!! Mudou muito o jeito que estou chegando na empresa

Denise Avila da Silva Mudou muito minha forma de pensar e ver as finanças da empresa e me situar neste contexto

Tony Ramos 100% ele a pena. Alto nível informação que realmente agrega valor.

Luana Neves Que isso gente , tu é incrível primeira vez , aqui é já estou entendendo

Claudia Almeida aeeeeeeeeeeeeee aprendi essa
bagacaaaaa !!! huahuahuahuahuahua!!! hj temos

Diandra Leandro Vocês chegaram na hora certa!

Jonnathan Martins conteúdo excepcional



Fran

Francieli Colvero estou amando!! marido q mude
pq vou tomar conta sozinha, dicas maravilh

Andréa Aymoré uso **4blue** há 4 anos e
boa reserva financeira

Ana Silvia Barros Tá fazendo tanto sentindo que acho que vou enlouquecer!!!! Muito claro os erros

francielle ramiro gostei muito da aula de hoje

Dayane Dias CONSEGUI REDUZIR MINHA TAXA DE CONTROLE DA CLARO

nelson fernandes vcs são feras demais. eu tinha que ter conhecido vcs antes para mudar a minha empresa

Mercadinho Família **MUITO TOP O CONTEUDO**

 Miriam Pacheco Parabens, show de conhecimento, gratidão!

Elizangela Peixoto PRECISO DA 4BLUE NA MINHA PEQUENA EMPRESA RSRSR

Andréa Aymoré é só seguir passos da 4 BLUE, que é garantia de sucesso

Vinícius O S conteúdooooo massa massa massaa



Marília Garcia que aula heimm se gratis é assim. imagina pagandoooo

Marcos Júnior Garcia aula sensacional por todo conteúdo abordado.

Bryan gabriel Franco 1 ANO FACULDADE EM 3
AULAS!! INCRÍVEL :)

Dayane Dias AULA PERFEITA

Luiz Ferreira muito bom

[Everton Gomes](#) [top](#)

Irresistível Calçados Shooooow! Maaaassa de

Raquel Freire topissimo

Rafael Medrado O sono até bate mas o conhecimento chama 🔥

luiz_chagas0405 Já comecei aplicar os ensinamentos, hoje mesmo , consegui descontos na telefonia e fornecedores.

Mercadinho Família MINHAS VARIAS HORAS NO
SEBRAE NESSA PANDEMIA NÃO PAGA 30MIN
MARATONA DA 4BLUE

Laura Rita Amaral foi muito legal, até já convidei mais pessoas hoje para assistir.

festas good foi maravilhosa esclareceu muitas coisas.

Michelle vieira valeu muito!! já apliquei algumas coisa na loja hoje

Camila Speguen Ferri a aula de ontem foi maravilhosa, vale muito a pena

Leandro Miranda valeeeee muitooooooooooooo

edecir 3 dia de aula e já tô vendo resultado na minha loja

Eliane Garcia de Freitas eu fui ao suporte, assisti
os videos e fui fazendo junto
facil



eugenio gomes VOU RESUSCITAR COM A **4BLUE** 3 aparelho na minha loja e a **4blue**, que estavam me dando prejuízo eu jurava que tava ganhando dinheiro

Engenhoca Financeira Vcs são exemplo demais!!
Parabéns!!

Cristiano Carvalho Faltava o yampa. e a planilhas se Excel não são tão claras.

4blue

MARCIA BECUZZI VCS SAO DE MAIS

Marcelo S.A Aula muito boa

Lilian Schoenherr obrigado por tudo que vocês nos ensinaram durante está maratona,clareou bastante coisa na minha mente. Deus abençoe

Thaise Schneider Já usei o material disponível para rever o valor de venda do meu principal serviço 😊 TOOOOPPP DEMAIS

...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

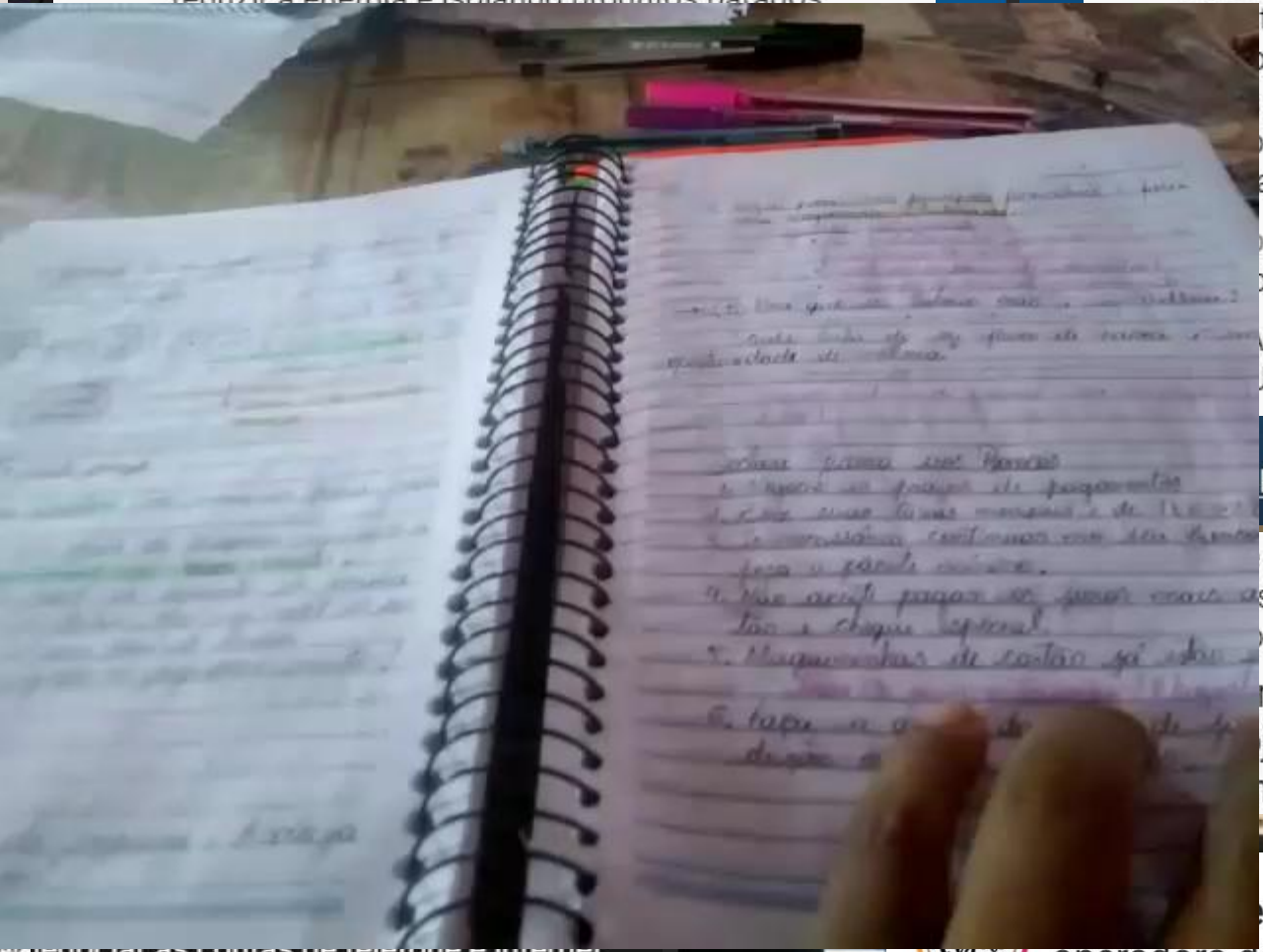
Leticia Coutinho Consegui negociar 3
meus principais produtos. Reduzi em 60
64% e 85% 😱 o valor da compra com
novo fornecedor!! Isso hoje de
usando as dicas de ontem!

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_menusfinanceiro • 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!

EFEITOS COLATERAIS DO NOSSO TREINAMENTO NA SUA EMPRESA

- ✓ Mais Vendas
 - ✓ Mais Lucro
- ✓ Um negócio menos dependente de você

Alinhamentos sobre o Treinamento

**É Treinamento
M-E-S-M-O**

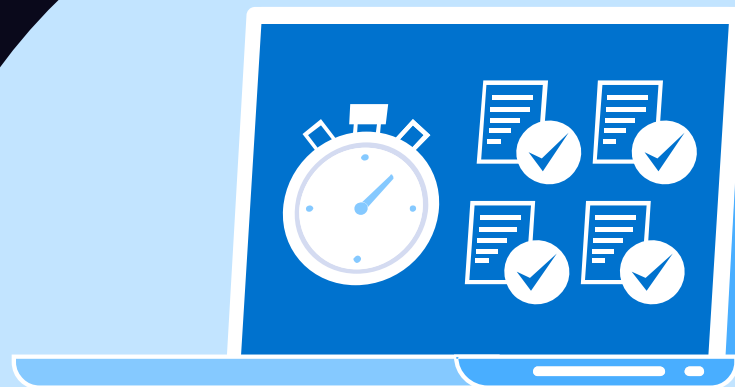
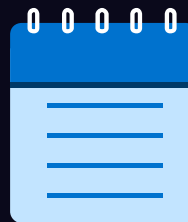
Vamos até as 19h04

**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 das 13h44 às 19h04 – firme e forte**
 - Não teremos nenhuma pausa
- **Sorteio de 2 pares de ingresso para nossa Imersão Presencial (R\$ 4.994,00)**
- **Sorteio de 12 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros (R\$ 39.880,00)**
 - A cada dia, um cadastro na lista de presença
 - Precisa estar ao vivo



Materiais Extras
Serão liberados ao final da
aula

+ SORTEIO para quem
estiver até o fim

**Este workshop tem o poder de ser
um absoluto divisor de águas no seu
negócio e na sua vida.**

MACRO TÓPICOS

- 1** Diagnósticos profundos de gestão para você não cometer os erros de 2025
- 2** O passo a passo do planejamento estratégico
- 3** Como criar e atingir suas metas de 2026
- 4** Como dar um reset na cultura e engajar os colaboradores com o P.E.
- 5** Execução: como garantir que os planos saiam do papel

Nosso conteúdo...

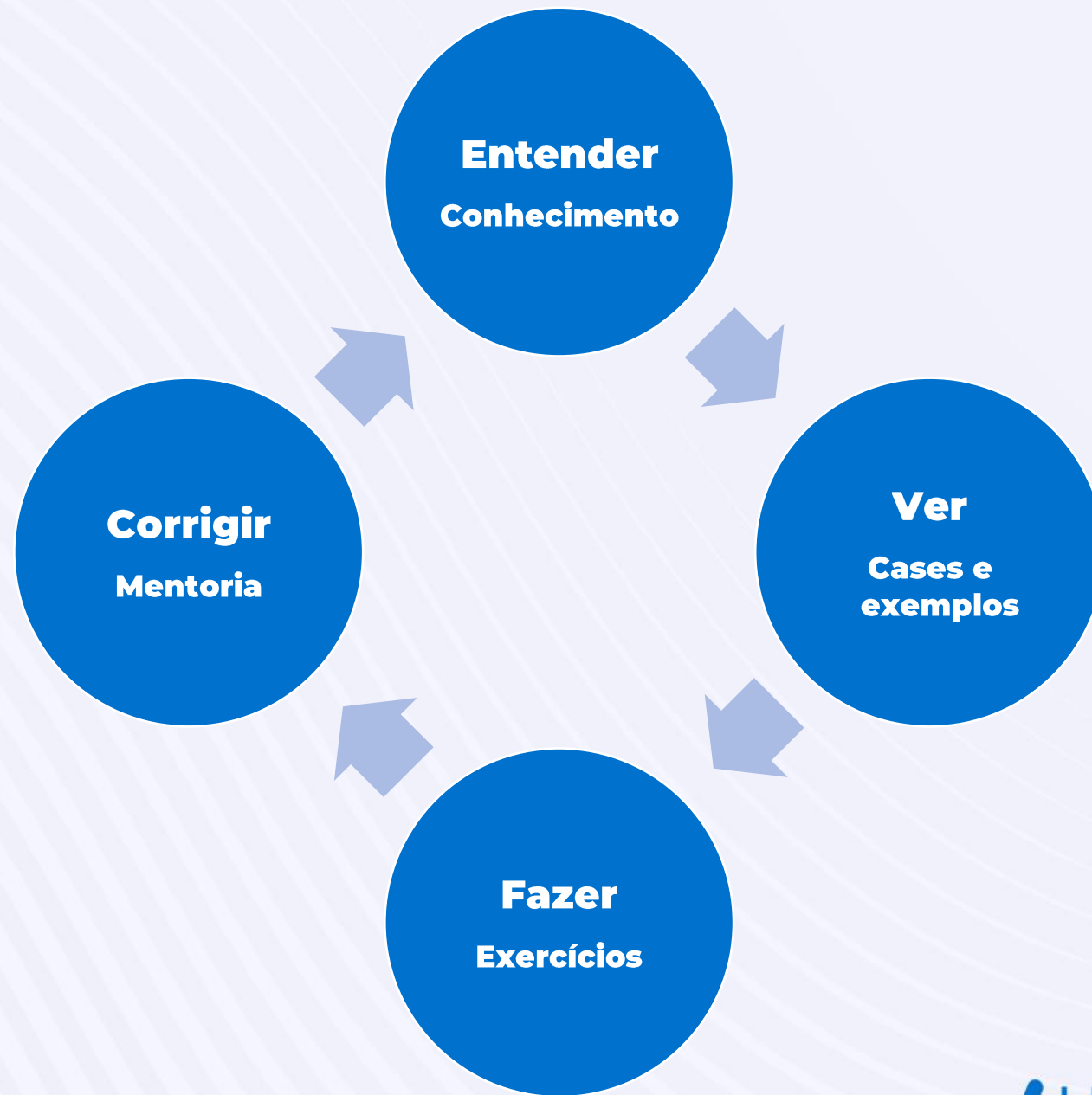
Não é...

- × Superficial com palavras bonitas de motivação
- × Teoria que só funciona para grandes empresas
- × “Método milagroso” que vai te fazer enriquecer em pouco tempo
- × Cheio de devaneios e histórias sobre meus carros e minhas casas

É...

- Técnico e profundo, mas muito prático
- Foi testado na vida real conosco e nossos clientes
- Maduro, com método, sem promessas milagrosas e nem atalhos suspeitos
- Estruturado, passo a passo, com centenas de slides e materiais extras

Método em 4 passos



Pra multiplicar o resultado deste treinamento:



- 1) Encare este Workshop como uma das reuniões mais importantes da sua empresa.
 - Logo, interrupções não são aceitas
- 2) Se possível, esteja longe do alcance dos funcionários
- 3) Assista com seus sócios e líderes, se tiver
- 4) Você também faz parte do show:
 - Sendo ativo no chat
 - Com boas perguntas

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!

**Siga firme e
forte até o
fim**

O conteúdo que passaremos será o mesmo.

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

Qual você vai ser?



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

Bora 100%?

Tire o elefante branco da sala



“Se é tão bom assim... Qual a pegadinha então?!”

Sim, eu quero que você continue meu cliente – não de curso, mas de Consultoria.

Para isso, eu preciso:

- Te entregar um treinamento incrível
- Fazer você sair daqui com um plano concreto como você nunca teve

E assim, alguns de vocês irão querer um acompanhamento para colocar este plano em prática.



Sobre nossos Cronograma

- Hoje e amanhã das 13h44 às 19h04 – firme e forte
 - Não teremos nenhuma pausa
- Sorteio de 2 pares de ingresso Imersão Presencial (R\$ 4.994,00) + 6 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros (R\$ 39.880,00)
 - A cada dia, um cadastro na lista de presença
 - Precisa estar ao vivo
- **Adicional:** Segunda, Ilh abrimos uma nova turma do Programa Máquina de Lucros

Empresas que não adotam inteligência artificial já estão ficando para trás. alerta Genoma Partners

Home > Pop

2025



Seu time



Seu signo

UOL Jogos



RE

T

Es

28/1

g1

Economia

POLÍTICA

Eleições 2026: veja as principais datas e regras a um ano da votação

Presidente e governadores tomarão posse em 5 e 6 de janeiro de 2027, respectivamente; primeiro turno será em 4 de outubro; possível segundo turno será em 25 de outubro.

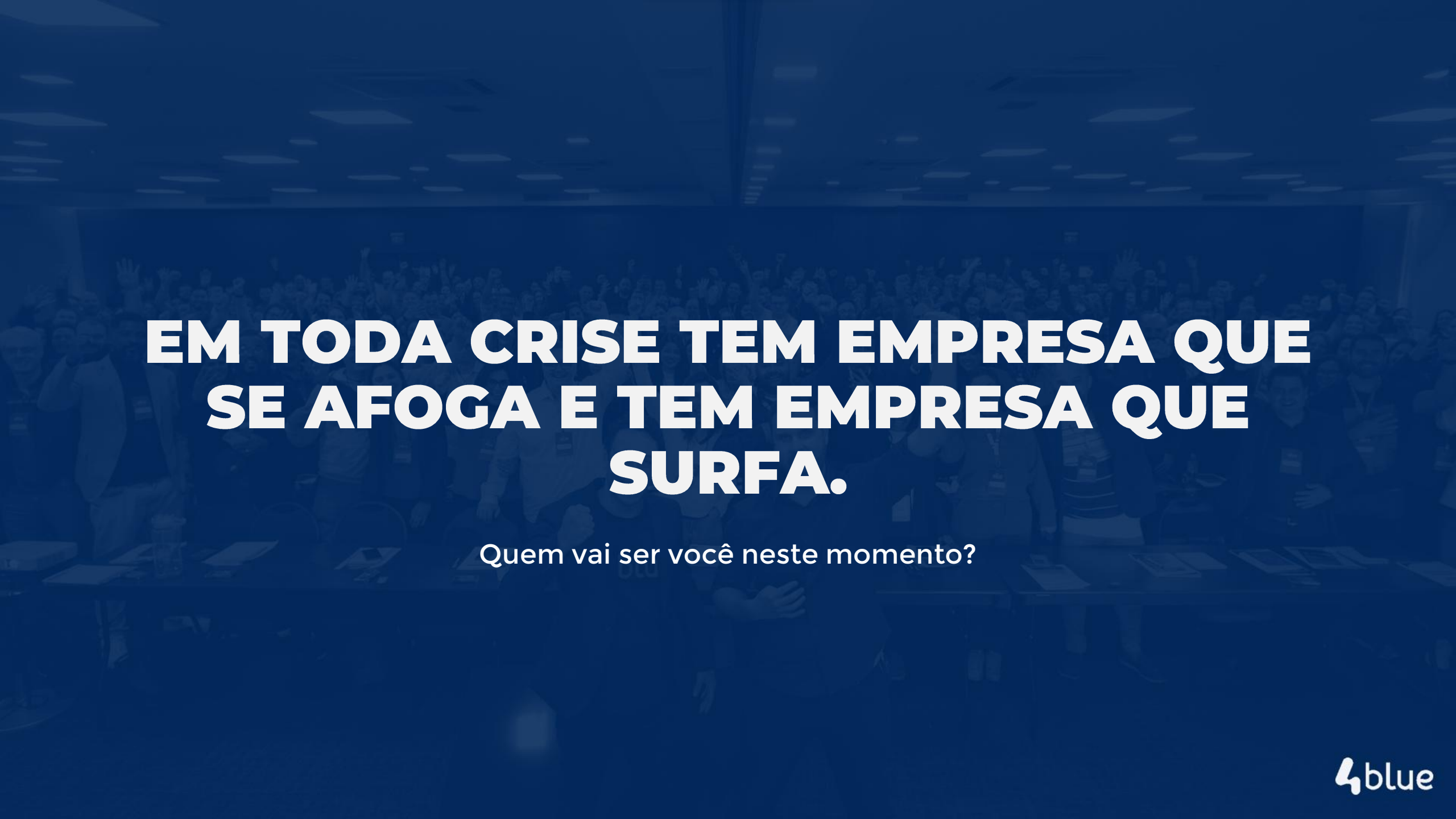
Por **Fernanda Vivas**, TV Globo — Brasília

04/10/2025 04h01 · Atualizado há um mês



continua em
ara 2026,





**EM TODA CRISE TEM EMPRESA QUE
SE AFOGA E TEM EMPRESA QUE
SURFA.**

Quem vai ser você neste momento?



1) O que precisaria acontecer para 2026 REALMENTE ser um ano incrível para o seu negócio?!

Você tem essa clareza?!

Sim, 2026 será incrível se _____

Não, mas 2026 será incrível se _____



**1) O que precisaria
acontecer para 2026
REALMENTE ser um ano
incrível para o seu negócio?!**

**2) Você tem um
PLANO CONCRETO pra isso?**



O PC encontrou um problema e precisa de ser reiniciado. Estamos apenas a recolher algumas informações de erro e, em seguida, iremos reiniciar you.

20% automaticamente. concluído



Para obter mais informações sobre este problema e possíveis correções, visite <https://www.windows.com/stopcode>

Se *ligar para um técnico de suporte, forneça-lhe estas informações:

Código de paragem: CRÍTICO PROCESSO MORREU



Imagine...

Olhar a conta bancária da empresa e enxergar mais de 6 meses de reserva financeira...

Saber que na virada do semestre uma generosa distribuição de lucros vai entrar na sua conta...

Lutar para vender mais, não porque precisa do dinheiro, mas para bater sua própria meta...

Chegar mais tarde na empresa e ver todos os funcionários a 1000 por hora, animados, motivados e produtivos...

Conseguir viajar de férias com a paz no coração de que tudo vai correr bem...

ISSO É SER DONO(A) DE 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;

Pode escolher sua frase predileta...

"Se eu tivesse oito horas para derrubar uma árvore, passaria seis afiando meu machado."

"Dirigir uma empresa sem um plano estratégico é como navegar um barco sem um leme."

"Plantar um jardim sem um plano é como fazer uma viagem sem um mapa."

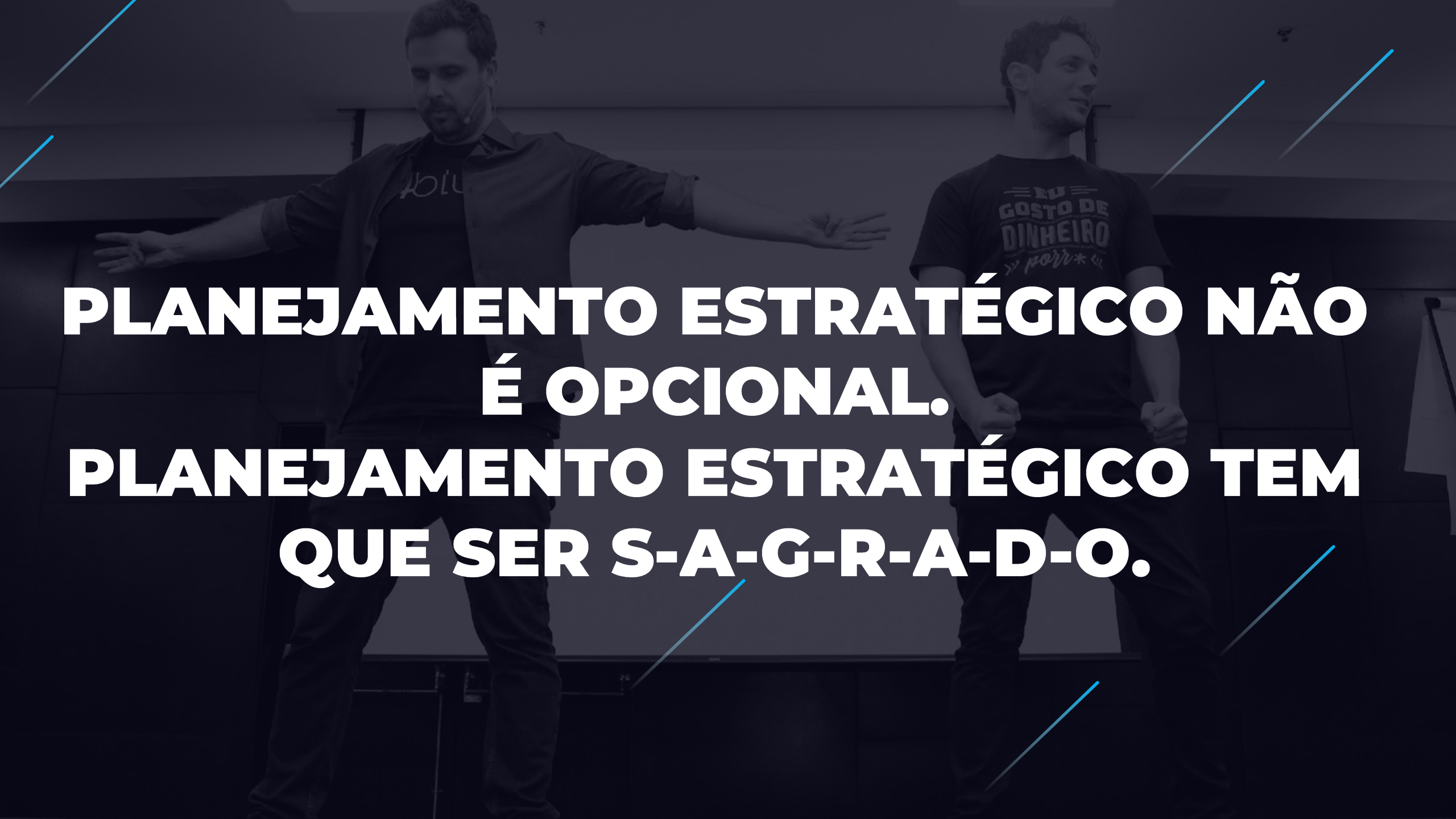
"Um objetivo sem um plano é apenas um desejo."

"Um arquiteto não constrói uma casa sem um plano; da mesma forma, um líder não constrói um futuro sem uma visão."

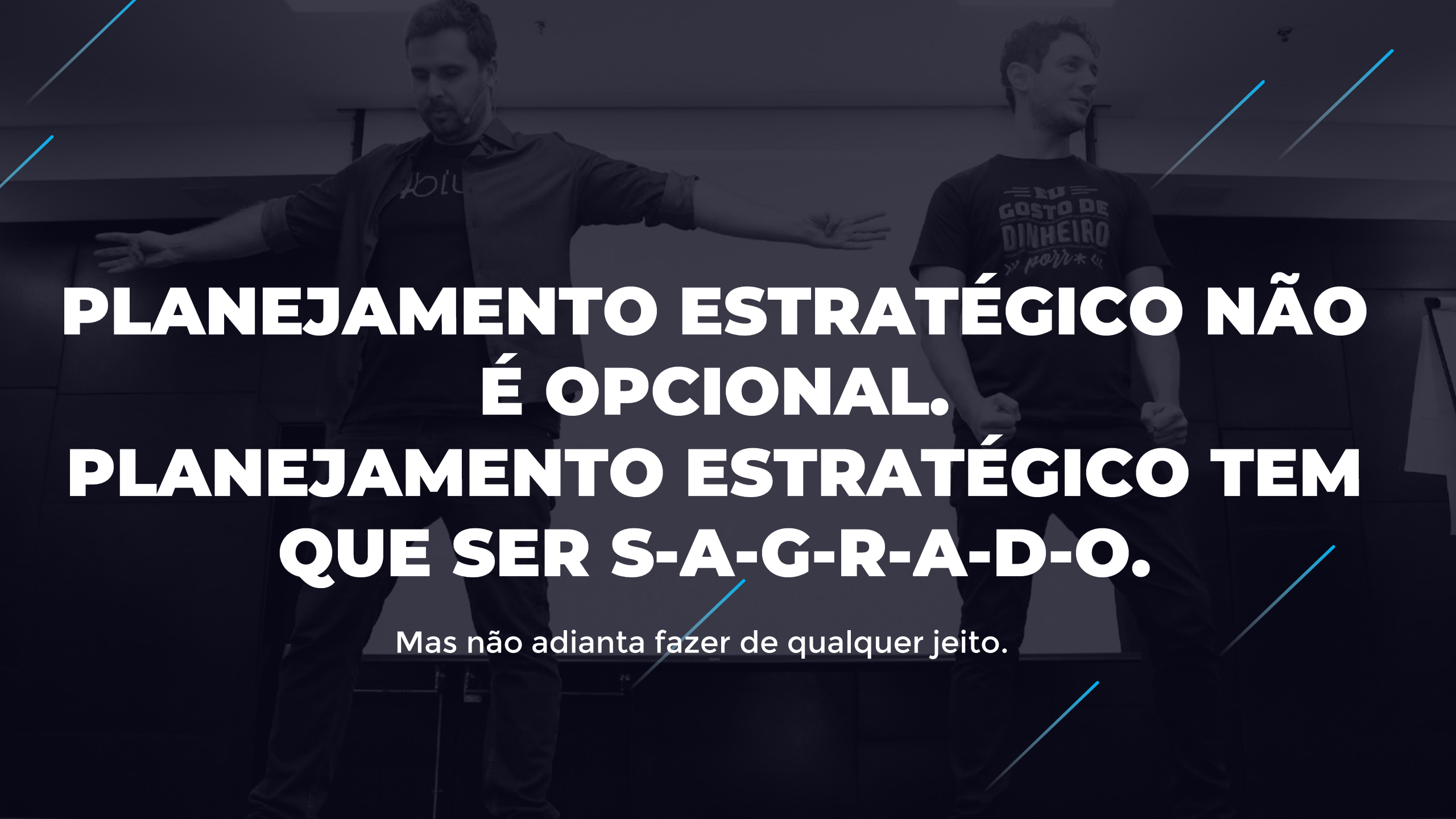
"Planejar é decidir de antemão qual é e como será sua vitória."

"Falhar em planejar é planejar falhar."

"Ninguém planeja fracassar, fracassa porque não planeja"

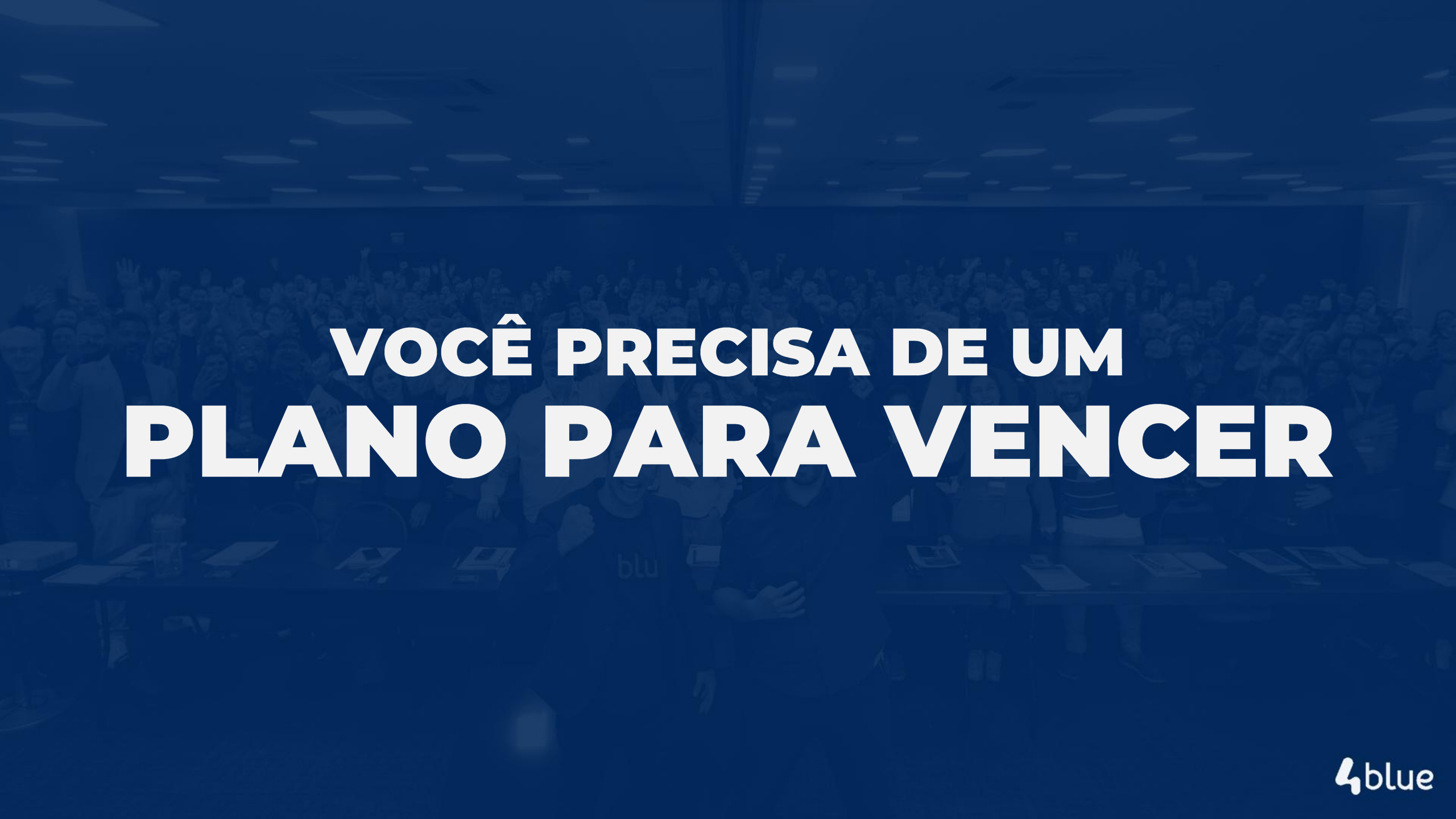
The background image shows two men on a stage. The man on the left is wearing a dark shirt and has his arms outstretched. The man on the right is wearing a t-shirt with the text 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and has his hands clasped. The text is overlaid in the center in a large, bold, white font. There are also some blue diagonal lines in the corners of the image.

**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NÃO
É OPCIONAL.
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO TEM
QUE SER S-A-G-R-A-D-O.**

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 has his hands clasped. The text is overlaid in large, bold, white letters. There are also some blue diagonal lines in the corners of the image.

**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NÃO
É OPCIONAL.
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO TEM
QUE SER S-A-G-R-A-D-O.**

Mas não adianta fazer de qualquer jeito.



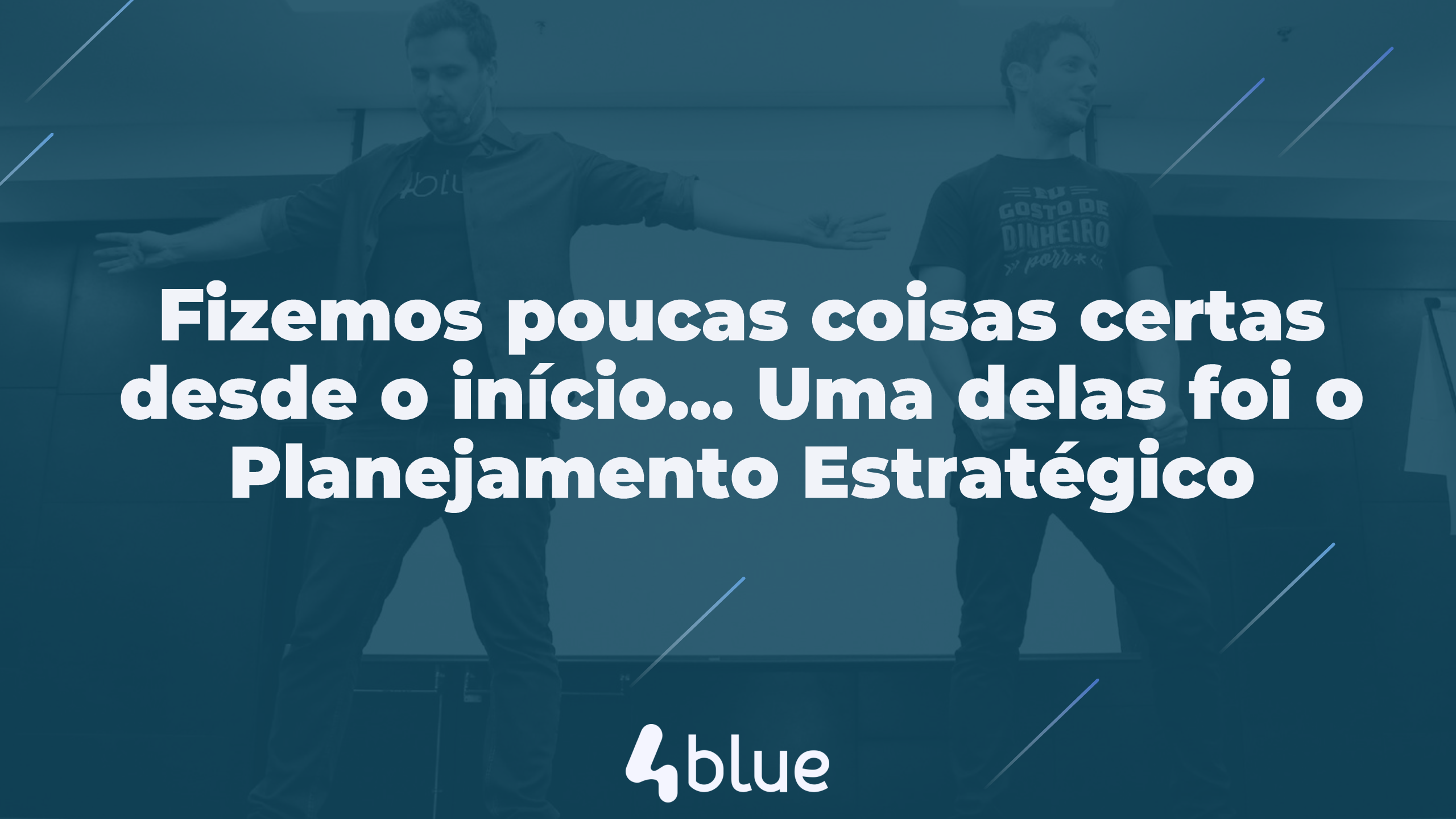
**VOCÊ PRECISA DE UM
PLANO PARA VENCER**

3 PERGUNTAS CHAVE

**QUAL A
NOSSA
META?**

**QUAL O
NOSSO
PLANO?**

**QUAIS
DESAFIOS
PRECISAMOS
VENCER?**

The background of the slide shows two men in a presentation setting. The man on the left is wearing a dark shirt with 'blue' written on it and has his arms outstretched. The man on the right is wearing a black t-shirt with the text 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'por *' below it. The entire image is overlaid with a dark blue semi-transparent filter and several thin, light blue diagonal lines.

Fizemos poucas coisas certas desde o início... Uma delas foi o Planejamento Estratégico



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..**



- ✓ **Desde 2009**
- ✓ **Começamos sem dinheiro**
- ✓ **Hoje somos uma das principais referências em Gestão para PMEs**
- ✓ **+65 mil clientes**

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

 4blue&co

 4blue

 4talents

yampa

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





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.

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

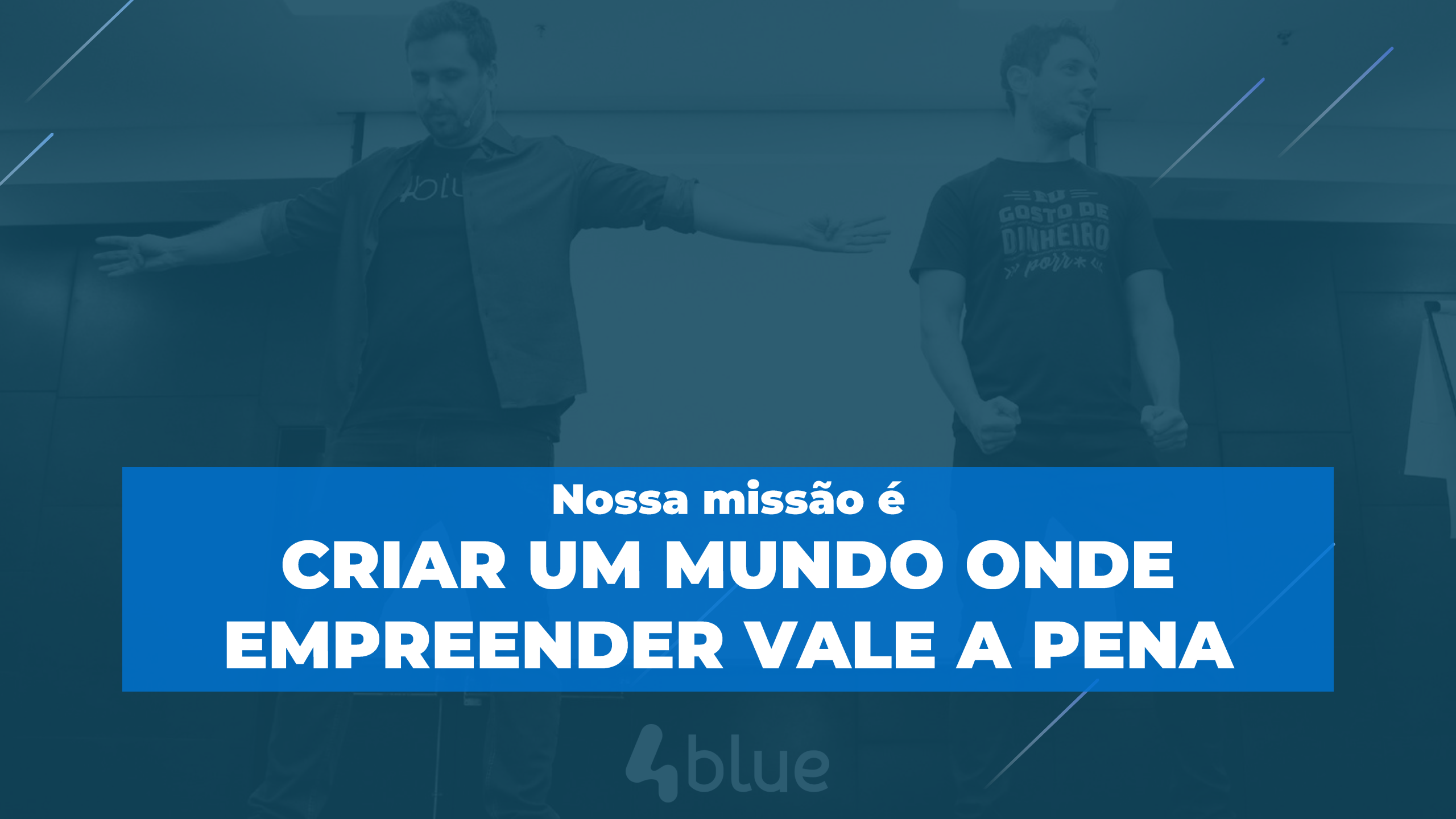


MENTORIA
MÁQUINA DE
LUCROS

4blue



Conselho 4blue



Nossa missão é
CRIAR UM MUNDO ONDE
EMPREENDER VALE A PENHA

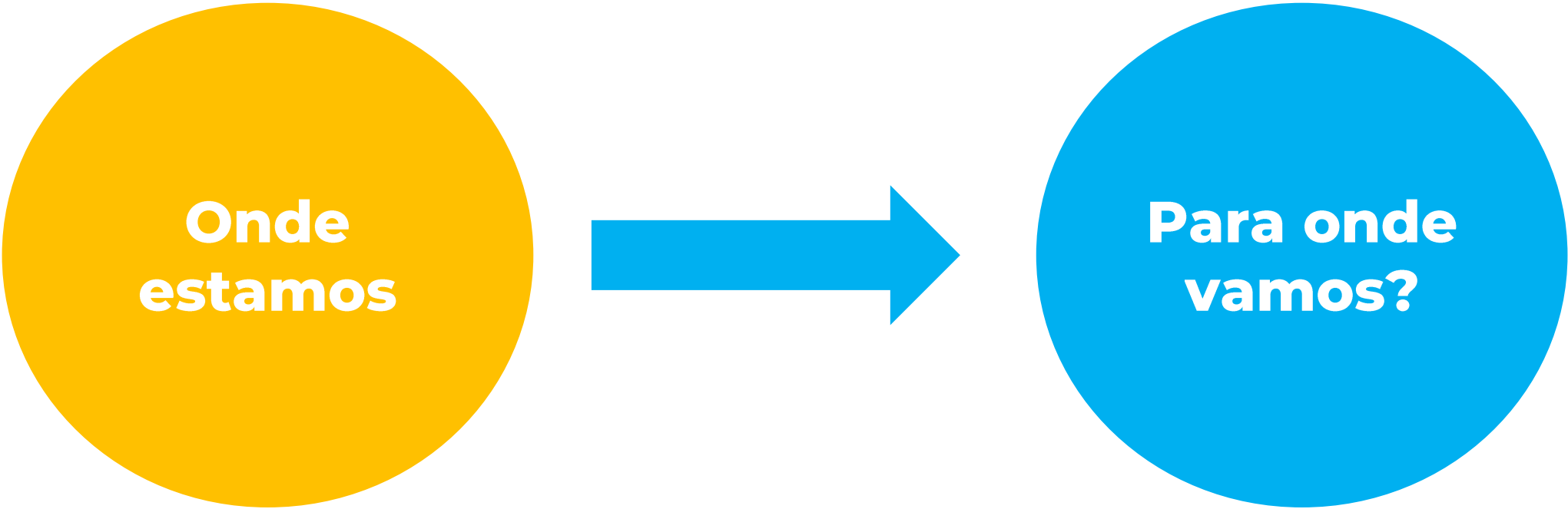
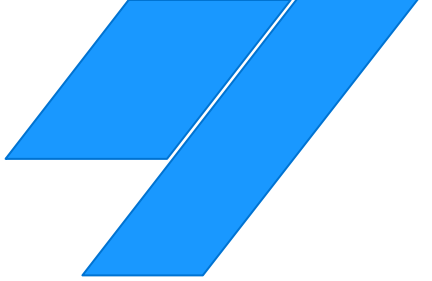


SAGRADO: DESDE 2009
FAZEMOS O PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO ANUAL.

Não é o único fator, mas com
certeza fez toda a diferença no
nosso crescimento



**Planejamento
Estratégico é a definição
de um futuro ideal e a
identificação dos meios
para chegar lá**



Onde
estamos

Para onde
vamos?

Precisamos de um planejamento

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

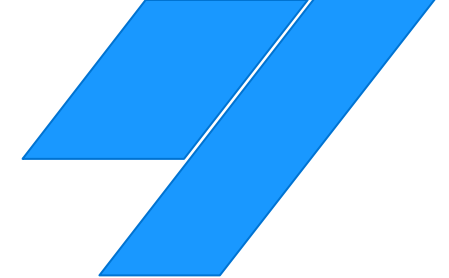
**Por que – realmente – parar para
fazer um Planejamento?!**
(indo além do óbvio)



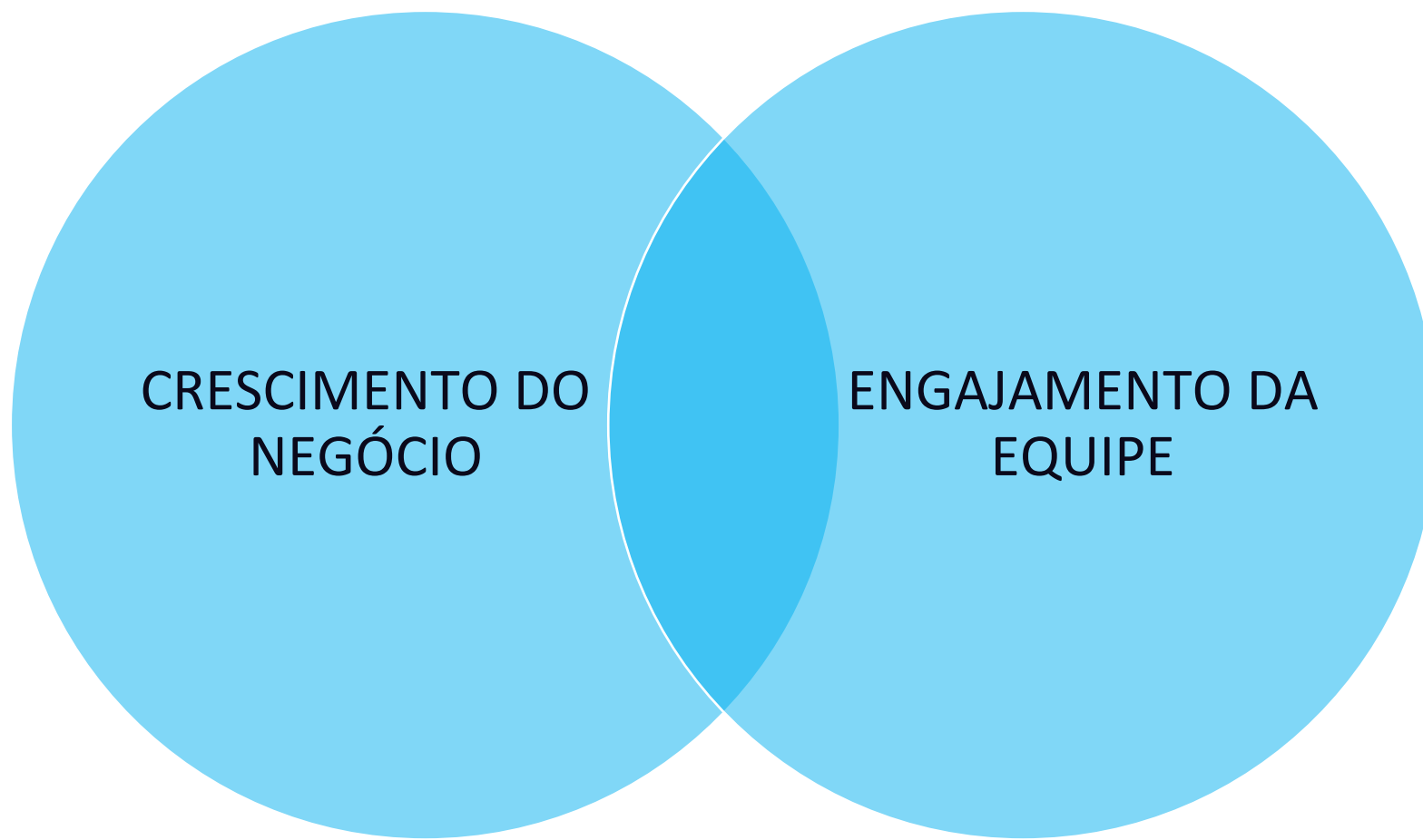
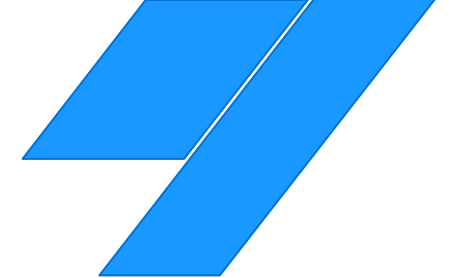
PE é sagrado.

- Te faz enxergar melhorias e oportunidades que a correria do dia a dia não está permitindo
- Faz os colaboradores pensarem sobre aquilo que estão fazendo
- Aumenta absurdamente as chances de concretizar seus planos (afinal, agora você terá um!)
- Possibilita criar políticas de participação nos resultados baseado nas metas
- Ajuda a estabelecer a cultura e os comportamentos que você espera da equipe
- Ajuda a atrair e reter os melhores talentos (gestão profissional)

Ou você está sendo Estratégico, ou você está vivendo o CICLO DO IMPROVISO



Um bom Planejamento Estratégico te dá:



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



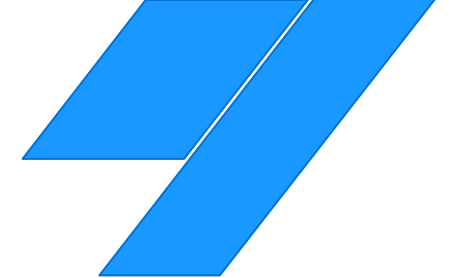
#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

GESTÃO ESTRATÉGICA



Diagnóstico da sua GESTÃO ESTRATÉGICA

Diagnóstico de Gestão Estratégica



- Faça uma lista de 1 a 12
- Pontue-se de 0 a 2:
 - 0 – Está muito ruim / não tem nada
 - 1 – Está razoável
 - 2 – Está excelente
- Cada pergunta, já servirá como um checklist de melhoria

SEJA MUITO SINCERO(A) CONSIGO, MAS ENTENDA
QUE

CADA PONTUAÇÃO
BAIXA SIGNIFICA MENOS
CRESCIMENTO, MENOS
VENDAS, MENOS LUCRO,
MENOS ENGAJAMENTO

Base Cultural do negócio

0 - Está muito ruim /
não tem nada
1 - Está razoável
2 - Está excelente

1) A proposta de valor da empresa está muito clara para todos?!

* Proposta de valor é o real benefício que a empresa vende. Ex.: o Sedex vende a “paz de espírito”; e Harley Davidson vende “um estilo de vida”

2) A empresa tem uma Missão definida e alinhada com todos?

3) A empresa tem uma Visão de Futuro definida e alinhada com todos?

4) A empresa tem seus Valores definidos e alinhados com todos?

Estratégias, Objetivos e Metas

0 - Está muito ruim /
não tem nada
1 - Está razoável
2 - Está excelente

- 5) A empresa tem Objetivos e Metas gerais muito bem definidos?
- 6) Todos na empresa têm a clareza de qual é o Grande Desafio deste ano para o negócio?
- 7) A empresa tem as Estratégias bem definidas para conquistar as metas?
- 8) Existem Planos de Ação bem definidos para executar tais estratégias?

Execução Estratégica

0 - Está muito ruim /
não tem nada
1 - Está razoável
2 - Está excelente

- 9) A empresa faz a mensuração e acompanhamento dos Resultados alcançados de suas Metas
- 10) Os líderes do negócio fazem Reuniões periódicas focadas em analisar o andamento e desenvolvimento dos principais Projetos Estratégicos?
- 11) Os sócios conseguem dedicar mais tempo às funções Estratégicas do que às Operacionais?
- 12) A empresa investe em treinamentos e capacitações de sócios, líderes e funcionários em geral?

SOME SUA PONTUAÇÃO

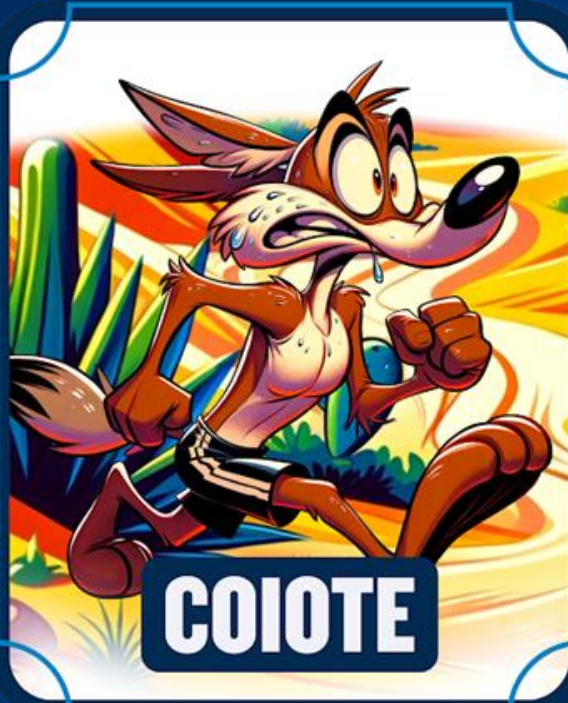
(no mín 0; no máx 24)

Gestor Estratégico:



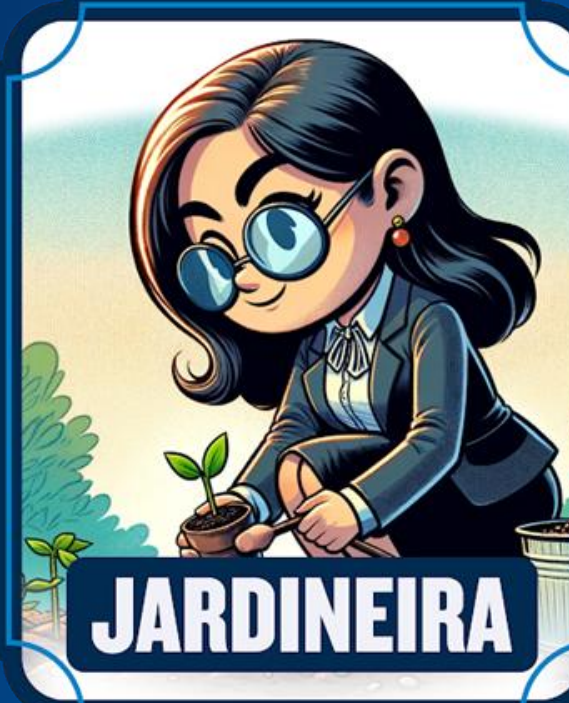
FALÊNCIA

0 a 10



COIOTE

11 a 17



JARDINEIRA

18 a 21

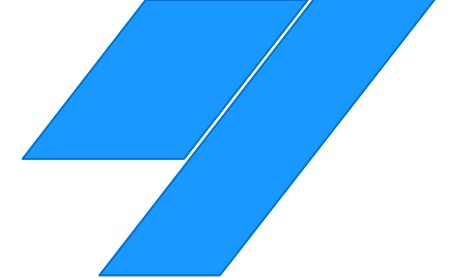


NINJA

22 a 24

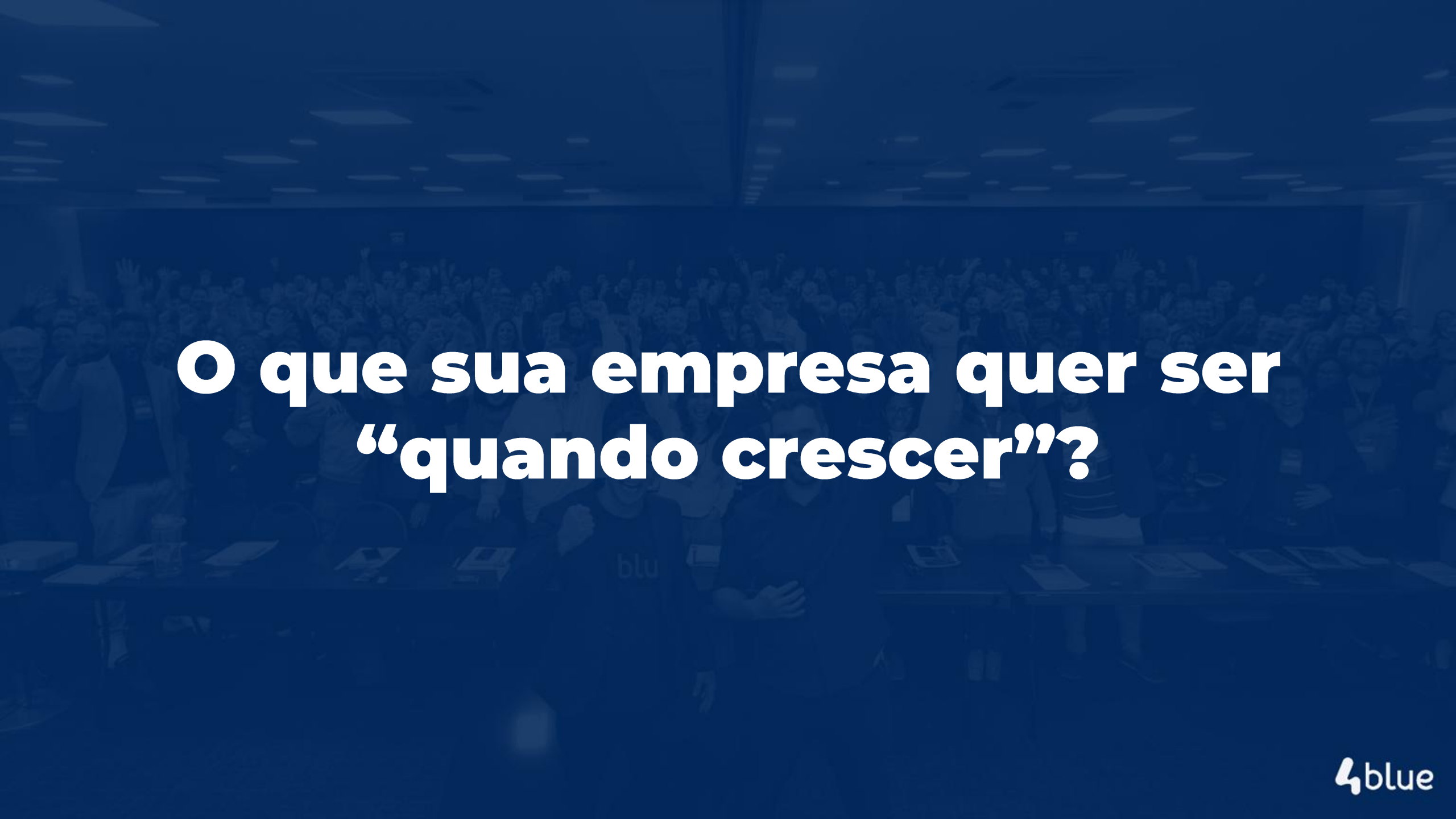
Os **10 passos** do Planejamento Estratégico

Os 10 passos do Planejamento Estratégico



1. Definição do Sonho Grande
2. Diagnósticos e Análises Estratégicas
3. Análise do Modelo de Negócios
4. Base Cultural do Negócio
5. Grande Desafio
6. Objetivos e Metas
7. Projetos e Planos de Ação
8. Planejamento Financeiro
9. Reset Cultural na equipe
10. Execução e Acompanhamento

1. Sonho Grande



**O que sua empresa quer ser
“quando crescer”?**

**Os melhores não querem
trabalhar por trabalhar.
Eles querem contribuir com
um propósito maior e
querem fazer parte de algo
grandioso.**

**O que sua empresa quer ser
“quando crescer”?**

**Qual a sua visão mais ousada?
Qual é o máximo de potencial que
você está disposto a batalhar?**

PLANO PARA VENCER 2026

Sonho Grande: Atingir 204 milhões em vendas

ue

**Empresário que é
Empresário tem
M-E-T-A-S**

Desenhe uma tabela assim:

	HOJE	Dez/26	Dez/27
Faturamento Mensal			
Lucro Mensal			
Salário Mensal			

Quais são os seus números **hoje**?

- Faturamento mensal
- Lucro mensal
- Salário

4blue

METAS DE CRESCIMENTO

Faturamento
Mensal

Lucro Mensal

Salário Mensal

Como você quer que esses números estejam daqui a **2 anos (final 2027)**?

- Seja ousado!
- Mas ao mesmo tempo não pode fazer seu cérebro pensar que é completamente impossível

	HOJE	2026	2027
Faturamento Mensal			
Lucro Mensal			
Salário Mensal			

Quanto de **Lucro** esperar?



SERVIÇOS
20% a 30%



COMÉRCIO
10% a 20%



INDÚSTRIA
7% a 12%

Como você quer que esses números estejam **ao fim de 2026?**

- Seja ousado!
- Mas ao mesmo tempo não pode fazer seu cérebro pensar que é completamente impossível

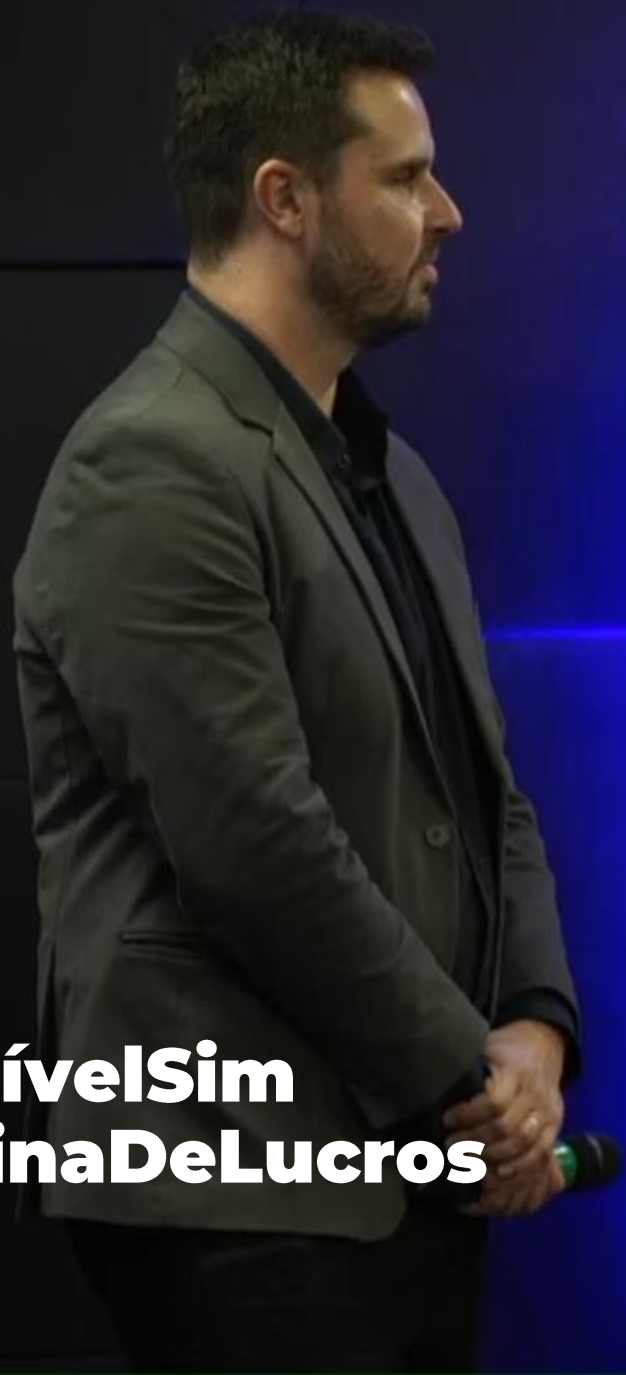
	HOJE	2026	2027
Faturamento Mensal			
Lucro Mensal			
Salário Mensal			

**Qual seu
sentimento ao
olhar essa super
meta ousada?**

Cuidado com a minhoca do capiroto



#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros



PLANO PARA VENCER 2026

.

Sonho Grande:
Atingir 204 milhões em vendas

.

Metas:
33MM em vendas
600k em PLR

.

.

.

.

.

.

.

#épossívelsim

Mas
#NãoVaiAcontecerNão

2. Diagnósticos e Análises Estratégicas

2. Diagnóstico e Análises Estratégicas

O que está bom? O que está ruim?

O que está acontecendo dentro e fora da empresa?

**O porquê sua empresa
nunca vai ser grande e o
porquê empreender pra
você nunca vai –
verdadeiramente – valer a
pena.**

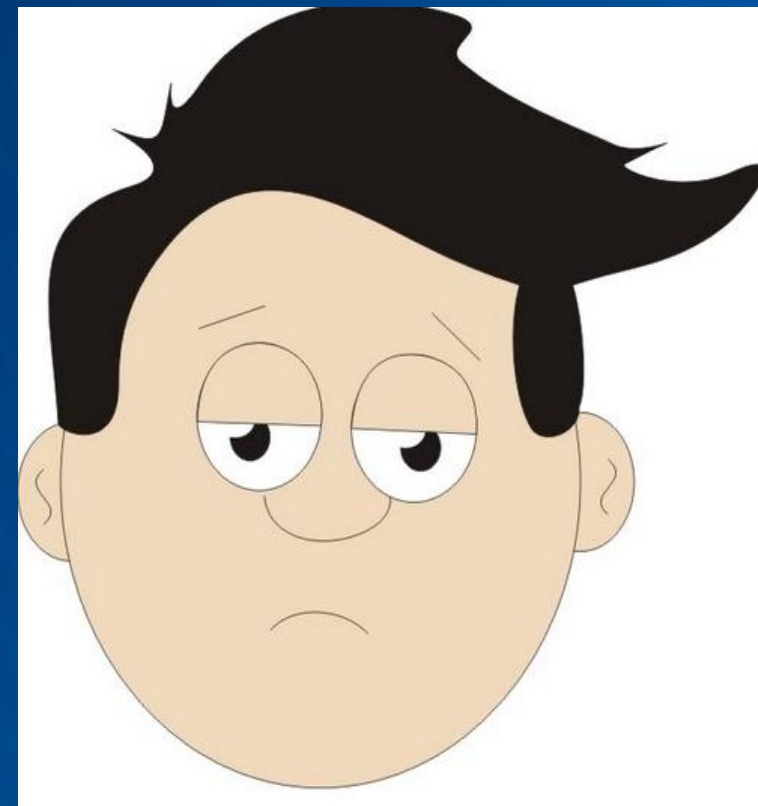
Dificuldade em prospectar
e manter clientes

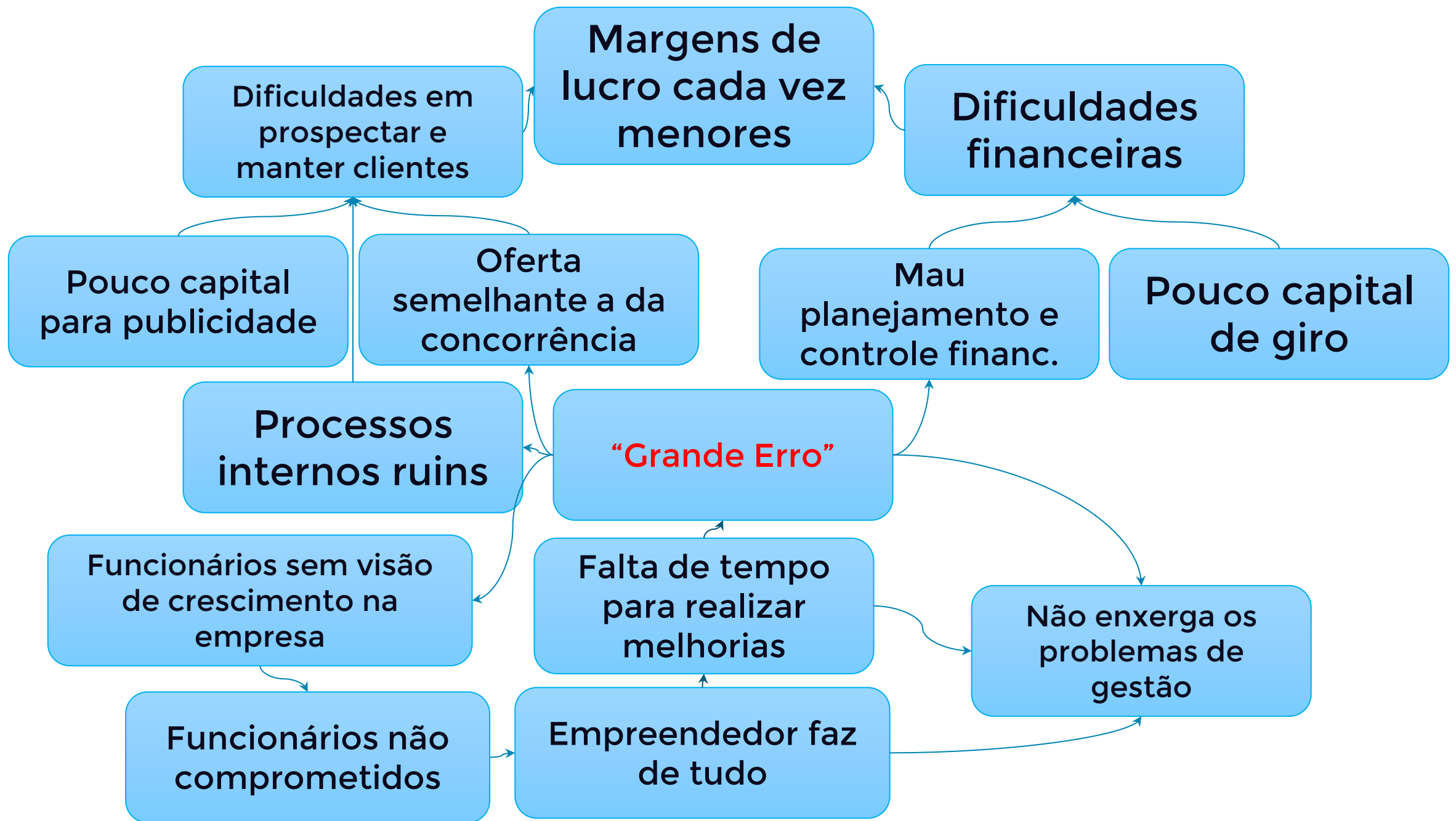
Dificuldades financeiras

Falta de tempo para fazer
melhorias

Margens de lucro cada vez
menores

Funcionários descomprometidos





O grande motivo que vai fazer
sua empresa eternamente
pequena....



O grande motivo que vai fazer
sua empresa eternamente
pequena....

GESTOR CACHORRO



**Tem atividades que
até um cachorro
treinado pode fazer.**

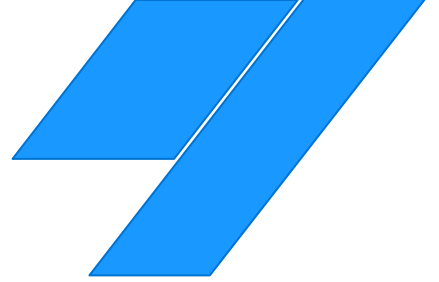
**Elas tem que ser
feitas, sim.**

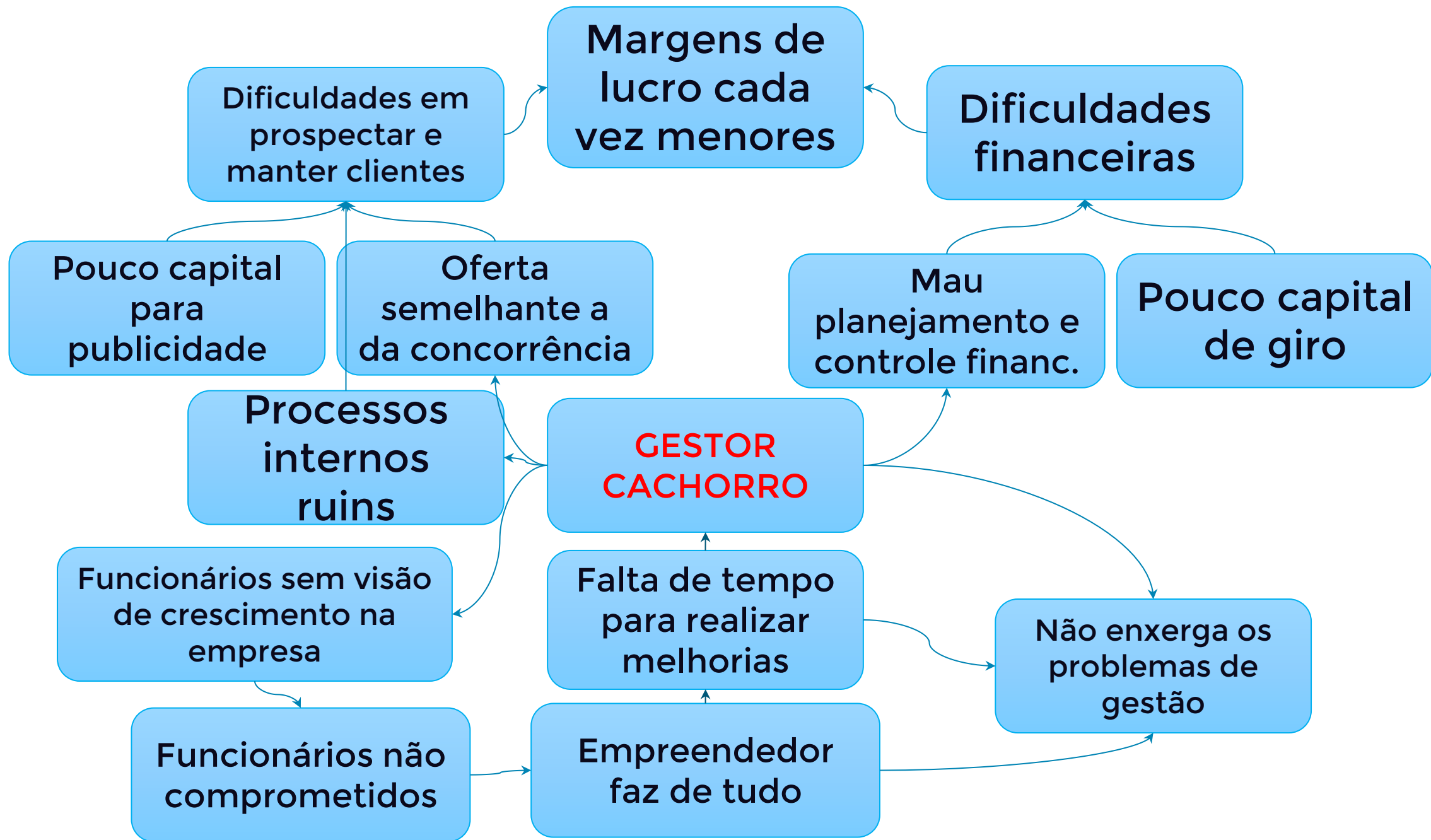
MAS NÃO POR VOCÊ!



Você conhece o Gestor Cachorro?

- Nunca parou para realmente planejar sua empresa
- Não tem objetivos e metas bem definidos
 - Quando define, não acompanha
- Está sempre correndo atrás do tempo e do dinheiro
- Constantemente tem problemas com funcionários
- Não tem processos bem definidos
- Entra ano e passa ano e parece que o negócio não evolui
- Tem visão de crescimento, mas...





**Enquanto você estiver preso
no operacional, fazendo
atividades que seriam
facilmente delegáveis, seu
negócio nunca vai atingir o
potencial que ele pode
atingir.**



QUAL FOI A ÚLTIMA VEZ QUE VOCÊ TIROU FÉRIAS?

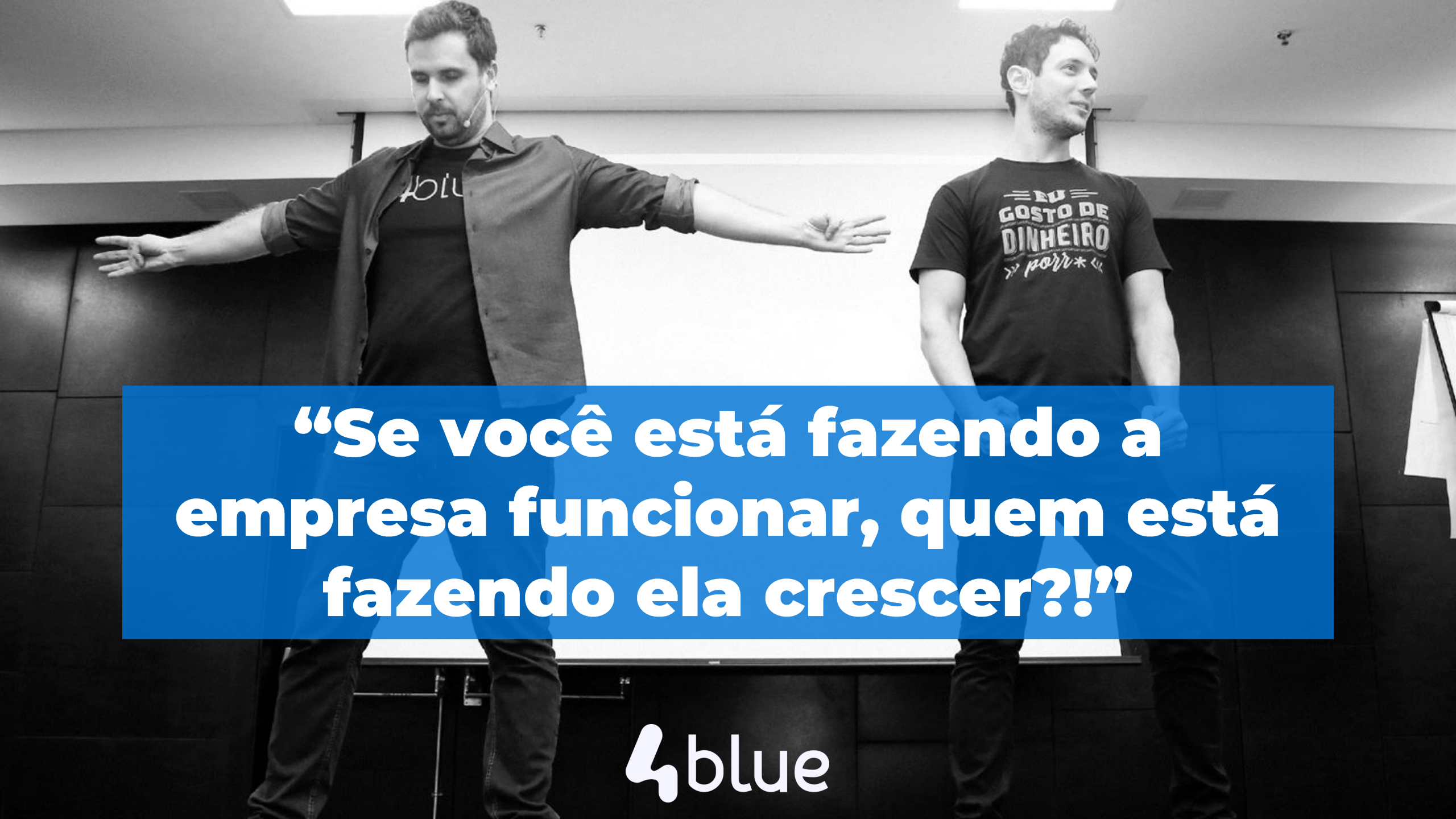
Férias = mínimo 10 dias fora da empresa e operação rodando

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



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 outstretched horizontally. The man on the right is wearing a t-shirt with the text "EU GOSTO DE DINHEIRO" and has his hands clasped in front of him. A large blue rectangular box with white text is overlaid in the center of the image.

**“Se você está fazendo a
empresa funcionar, quem está
fazendo ela crescer?!”**



Os 2 maiores INIMIGOS do Crescimento:

- 1) A Prisão do Operacional**
- 2) Resistência à Mudança**

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

“Não sei mais o que fazer”



#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

**Sua função como líder
não é fazer.**

**Sua função como líder é
garantir que as coisas sejam
feitas!**

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

Agora... Imagina 2!



#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

Relembrando:

- Hoje e amanhã das 13h44 às 19h04 – firme e forte
 - Não teremos nenhuma pausa

★ Sorteio de 2 pares de ingresso Imersão Presencial (R\$ 4.994,00) + 6 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros (R\$ 39.880,00)

- A cada dia, um cadastro na lista de presença
 - Precisa estar ao vivo
- **Adicional:** Segunda, Ilh abrimos uma nova turma do Programa Máquina de Lucros

Lista de Presença e do Sorteio



O Técnico, o Empreendedor e o Administrador

QUEM DESSES 3 FAZ O NEGÓCIO CRESCER?



TÉCNICO: é você especialista. A parte operacional e técnica que tem dentro de você.



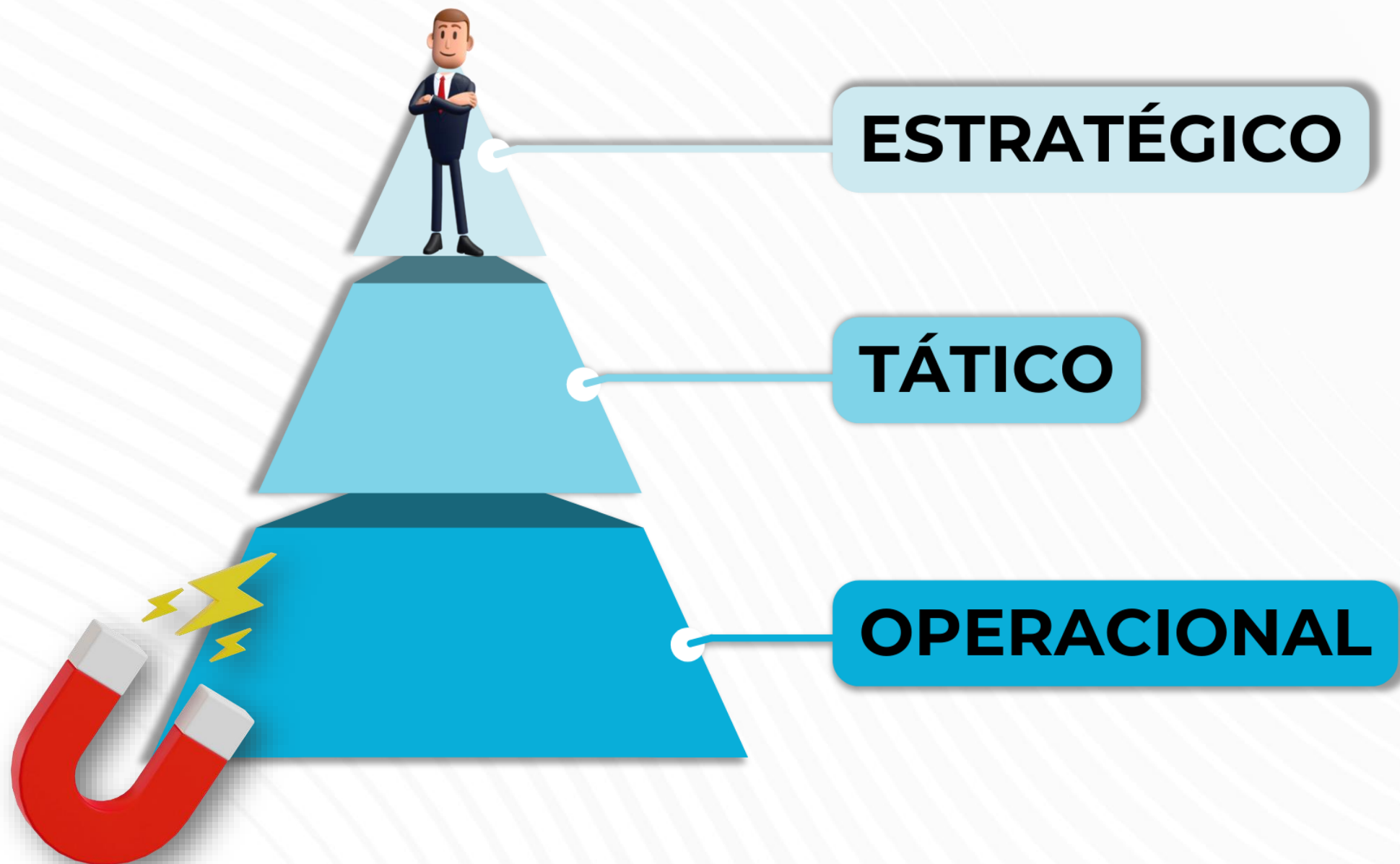
EMPREENDEDOR: é você com a visão de crescimento. Buscando crescer o negócio.

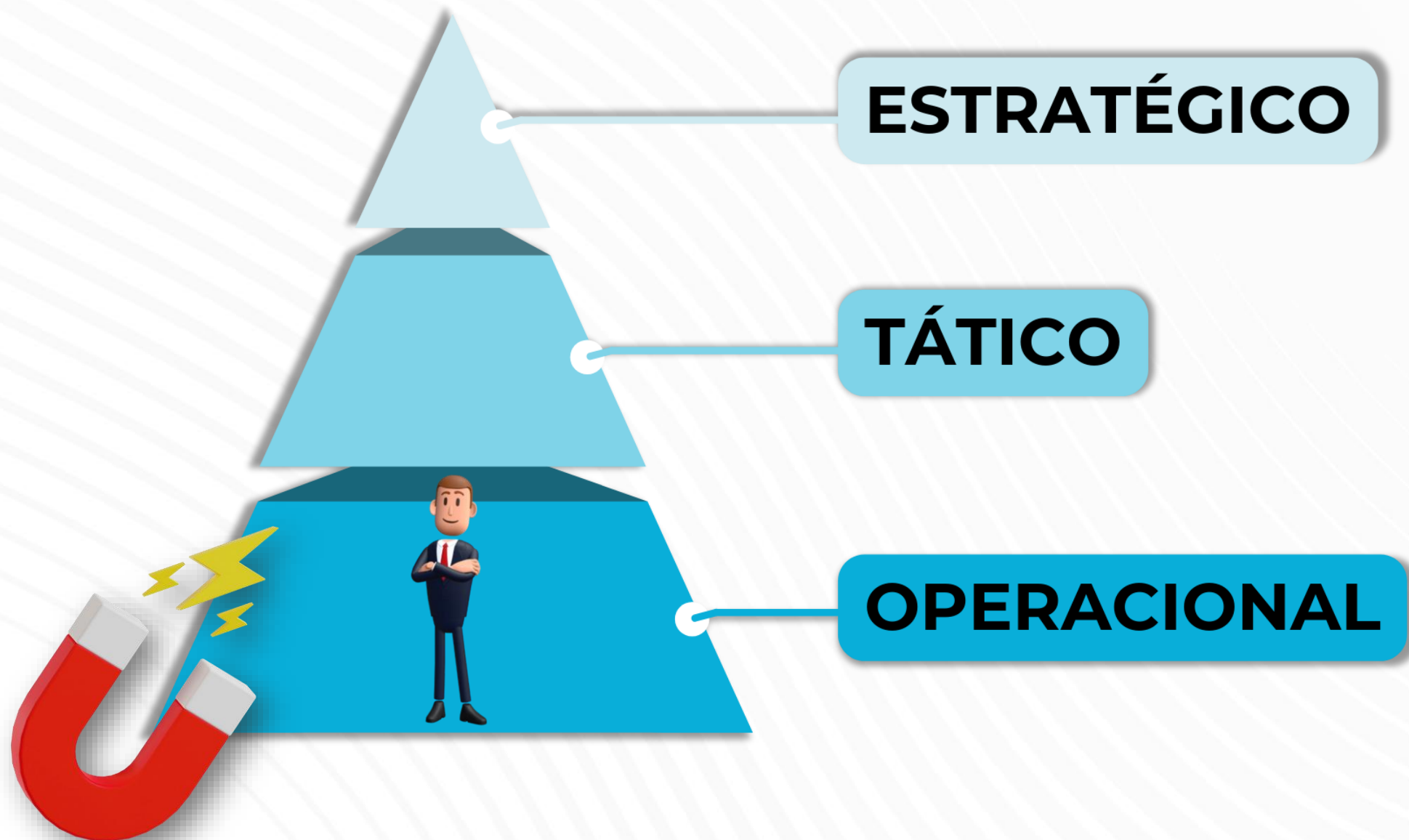


ADMINISTRADOR: é você empresário, estrategista e analítico.

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

- ✓ Tenha um sócio empreendedor
- ✓ Feche a empresa e vá buscar um
emprego









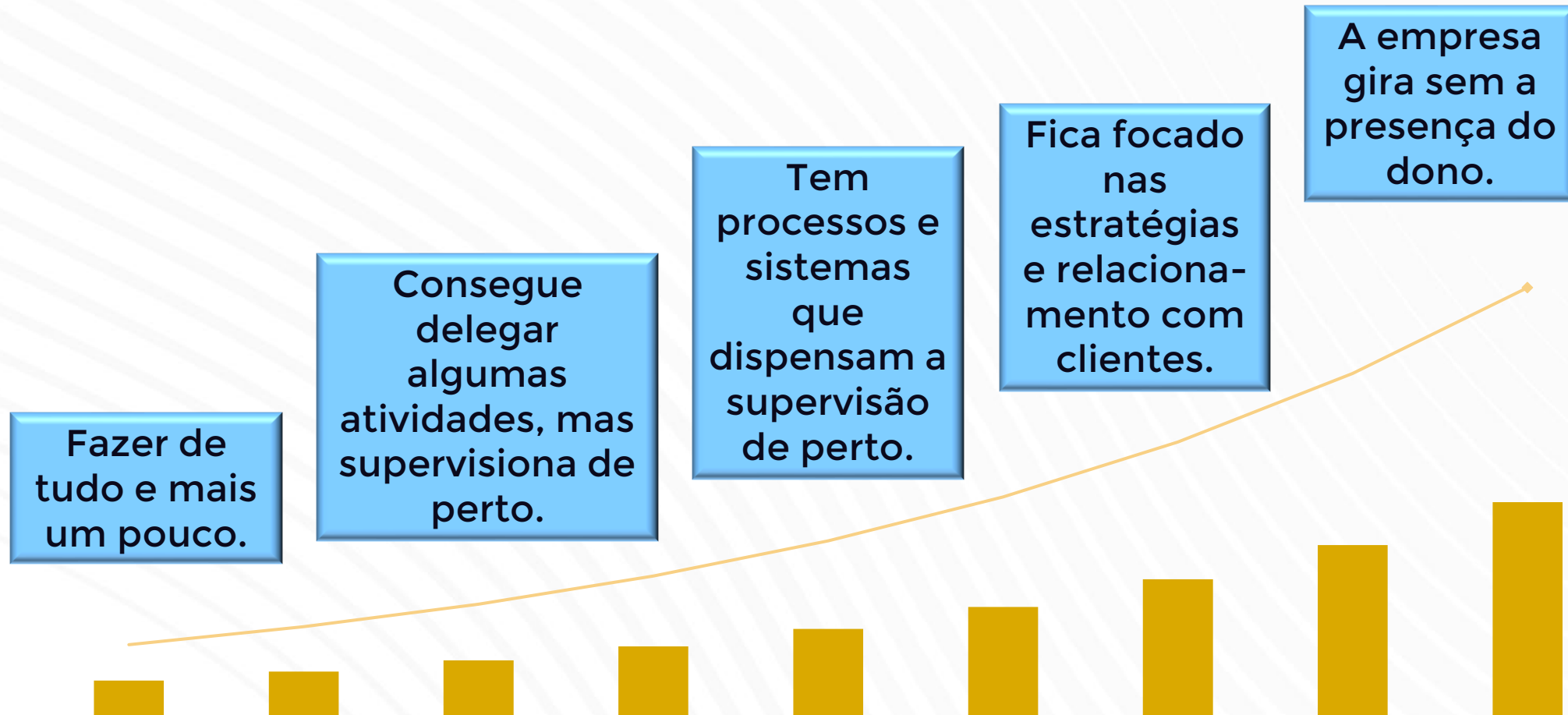
ESTRATÉGICO

TÁTICO

OPERACIONAL

**Processos e
Pessoas**

EVOLUÇÃO DAS ATIVIDADES DO EMPREENDEDOR



**O seu lugar é aqui:
Puxando no
crescimento da
empresa**

**Processos e
Pessoas**



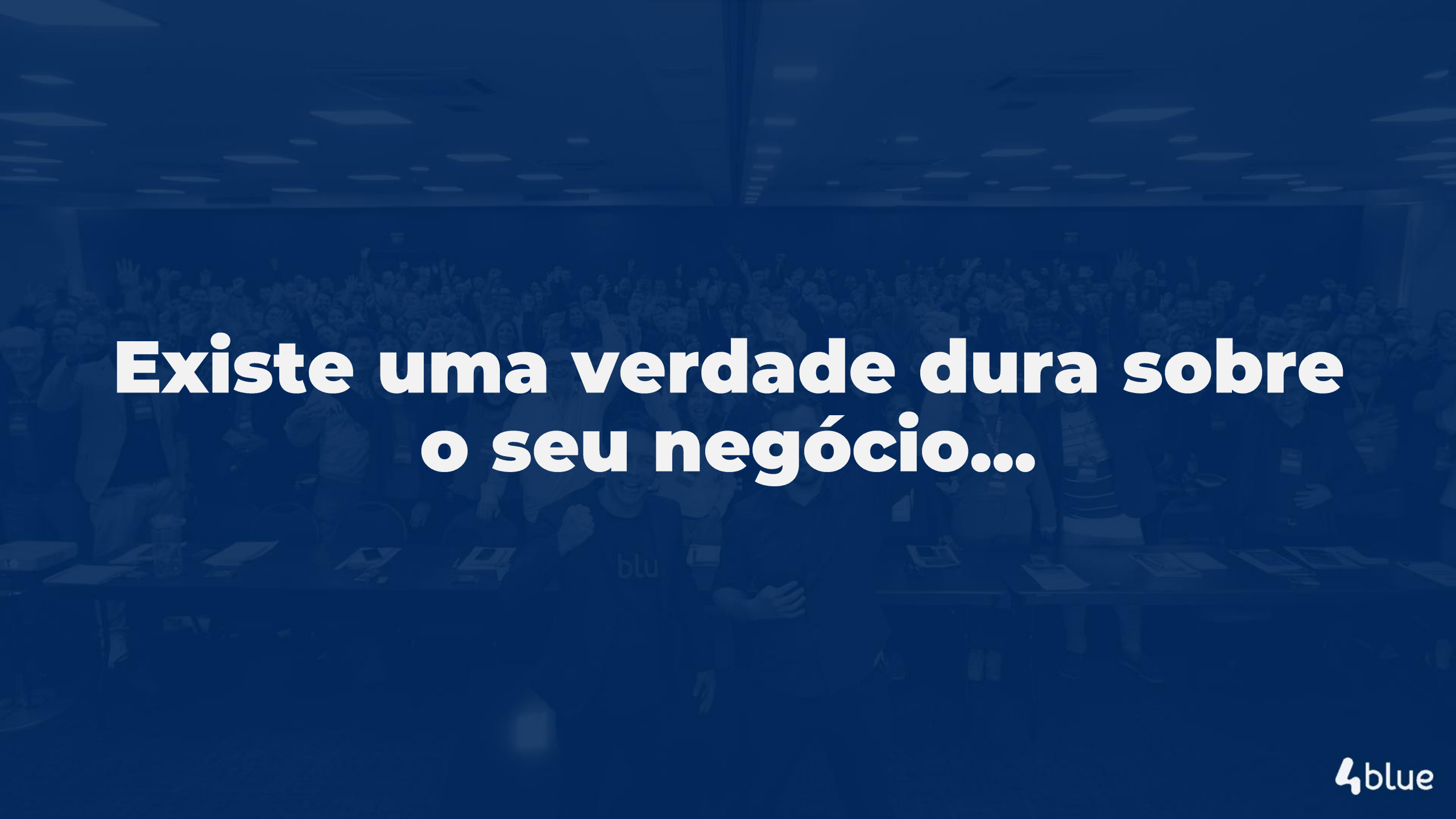
ESTRATÉGICO

TÁTICO

OPERACIONAL

ESTRATÉGIA

**VOCÊ ESTÁ TRABALHANDO
NA
SUA EMPRESA
OU ESTÁ TRABALHANDO
A
SUA EMPRESA?**



**Existe uma verdade dura sobre
o seu negócio...**

Este vídeo meme explica a realidade do mundo dos negócios



KYOKUGEN



日本代表は100人から
ゴールを奪えるか？



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

**E o nome do jogo é
GESTÃO.**

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

**A verdade dura sobre o seu
negócio é que talvez você
esteja jogando como um
amador.**

E amador tem resultado de amador...





Máquina de Lucros x Trituradora de Lucros

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

- 1) Seu faturamento médio mensal
- 2) O % do seu lucro médio mensal
- 3) Calcule seu **LUCRO MÉDIO MENSAL**

Faturamento médio: 150.000

% de lucro: 6%

LUCRO MÉDIO MENSAL: 9.000

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

- 1) Seu faturamento médio mensal
- 2) O % do seu **LUCRO IDEAL**

Quanto de **Lucro** esperar?



SERVIÇOS
20% a 30%



COMÉRCIO
10% a 20%



INDÚSTRIA
7% a 12%

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

- 1) Seu faturamento médio mensal
- 2) O % do seu **LUCRO IDEAL**
- 3) Calcule seu **LUCRO MENSAL IDEAL**

Faturamento médio: 150.000

% de lucro: 20%

LUCRO IDEAL MENSAL: 30.000

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

LUCRO IDEAL MENSAL – LUCRO MÉDIO MENSAL:
CUSTO DE INEFICIÊNCIA

30.000-9.000
DIFERENÇA MENSAL: 21.000
252.000/ANO

**ESTE VALOR A MAIS HOJE
NA CONTA BANCÁRIA TE
DEIXARIA FELIZ?**

**ISSO É O QUE VOCÊ PERDE
POR FALHA NA SUA
GESTÃO**

MAS VOCÊ PODE IR ALÉM...
COMO ESTARIAM OS SEUS
NÚMEROS SE VOCÊ
ATINGISSE SUA META
IDEAL DE VENDAS E O
IDEAL DE LUCRO?

**MAS ESTA META NÃO VAI
ACONTECER SE VOCÊ
CONTINUAR REPETINDO
AS MESMAS COISAS QUE
FAZ HOJE.**

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



**Análise de todas as
Engrenagens do seu negócio**

Diagnóstico Máquina de Lucros

- Faça uma lista de 1 a 18
- Responda ou SIM ou NÃO.
- Cada pergunta, já servirá como um checklist de melhoria

**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 possui indicadores essenciais como margem de contribuição, lucro operacional e resultado líquido claros e fáceis de entender?
- 2 - Você analisa seus resultados financeiros todo mês e tem metas claras de faturamento e, sobretudo, lucro?
- 3 - Você está próximo de atingir a margem de lucro e a reserva financeira ideais para o seu negócio?

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? (obs.: 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?



7 - Sua estratégia de marketing é ativa, com ações claras e investimentos consistentes para atrair potenciais clientes?

8 - Existe uma comunicação e relacionamento consistentes com leads e clientes, para que a marca se mantenha ativa na mente do cliente?

9 - O volume de potenciais clientes que chegam ao seu negócio é suficiente para bater suas metas de vendas?

VENDAS

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



VENDAS

10 - O processo de vendas possui etapas claras e roteiros planejados para aumentar a taxa de conversão?

11 - Os treinamentos de vendas são realizados e atualizados com frequência?

12 - As metas de vendas têm sido batidas com regularidade?

PRODUTIVIDADE

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



PROCESSOS E PRODUTIVIDADE

13 - Você tem "checklist" (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 - As atividades da empresa são bem executadas sem a presença ou intervenção dos sócios?

PESSOAS

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



PESSOAS

16 - O Código de Cultura da empresa é claro, formalizado e reforçado para os colaboradores?

17 - O processo de recrutamento e seleção é bem estruturado, com boa divulgação, testes e entrevistas bem feitas?

18 - Você realmente confia na qualidade, produtividade e engajamento da sua equipe, mesmo quando não está por perto?

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

**Como você espera
um Resultado
“ótimo” se as
engrenagens estão
todas “razoáveis”?**

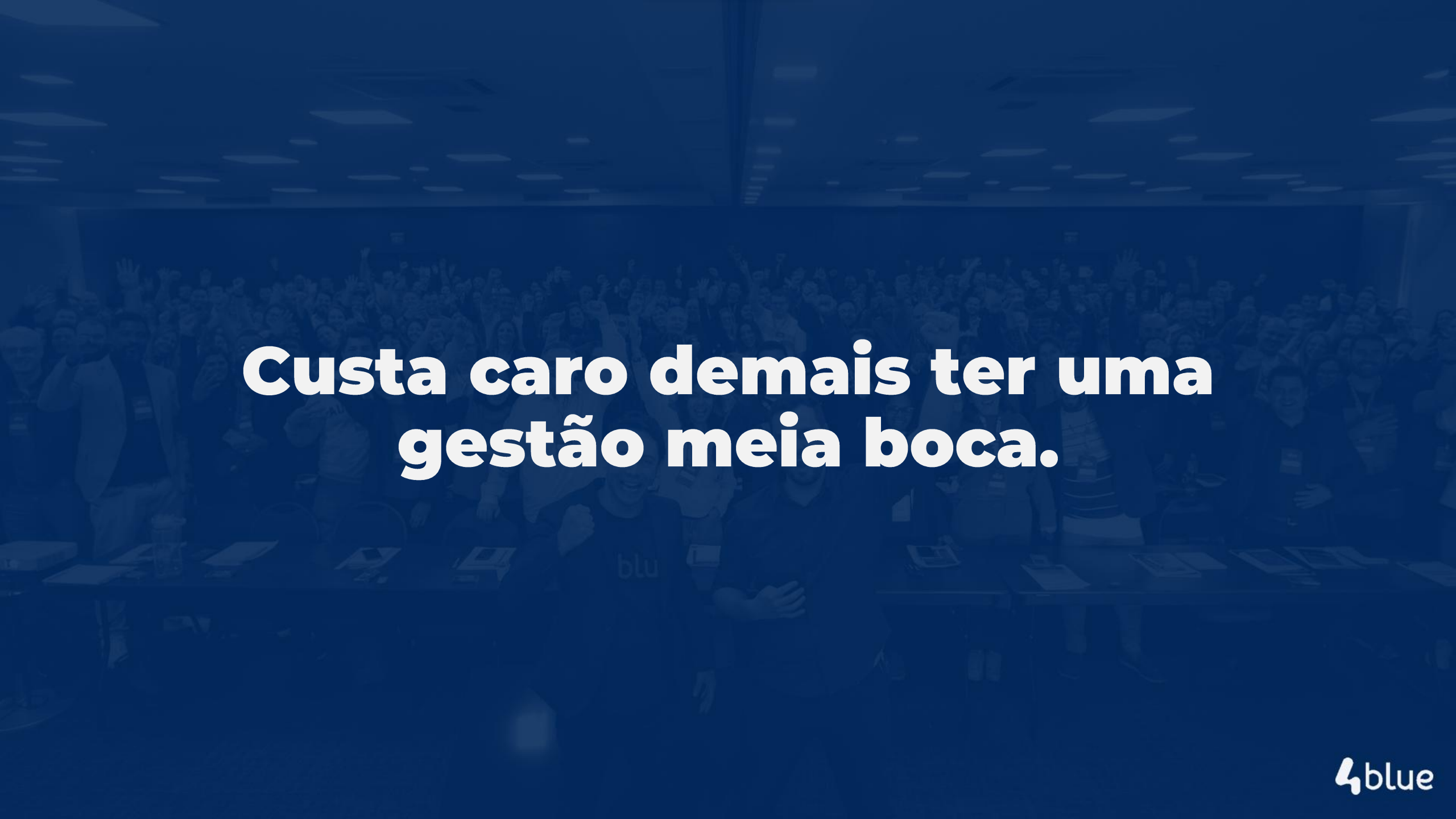
**Quais são os dois pilares que
precisam de mais atenção
com urgência?**

#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros



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





**Custa caro demais ter uma
gestão meia boca.**

Cadastre-se para conhecer o Programa Máquina de Lucros

Segunda-feira iremos abrir uma
nova turma com condições
especiais



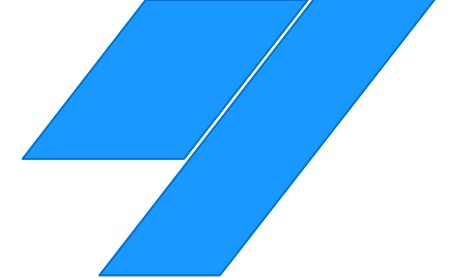
Acontecem algumas coisas quando sua empresa **CRESCER de forma desordenada...**



Quando sua empresa cresce, pelo menos 4 coisas acontecem...

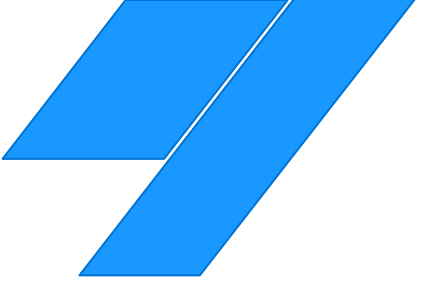
- 1) Você vende milhões no ano, mas descobre que não é um milionário
- 2) Sua alíquota de imposto vai nas alturas (o governo quer ser mais seu sócio, olha que fofo)
- 3) Sua equipe aumenta e toda a complexidade da sua gestão também
- 4) Sua necessidade de faturamento aumenta absurdamente, ou seja, você está faturando mais, mas parece que está lucrando o mesmo.

A Dor do Crescimento como ninguém nunca te explicou



3 números que mandam na sua empresa:

- Gastos Fixos
- % Margem de Contribuição
- % Lucro Desejado



Baseado em fatos reais...

“Estou faturando 3x mais...mas cadê o dinheiro?!”

Quando sua empresa cresce, pelo menos 4 coisas acontecem...

- 1) Você vende milhões no ano, mas descobre que não é um milionário
- 2) Sua alíquota de imposto vai nas alturas (o governo quer ser mais seu sócio, olha que fofo)
- 3) Sua equipe aumenta e toda a complexidade da sua gestão também
- 4) Sua necessidade de faturamento aumenta absurdamente, ou seja, você está faturando mais, mas parece que está lucrando o mesmo.

**É muito fácil perder a
eficiência no
crescimento.**



**O que os números estão te contando
e você não está enxergando?**

A couple wearing winter hats and glasses are smiling in a snowy landscape. The image is overlaid with a blue semi-transparent filter and several thin, light blue diagonal lines. At the bottom, there is a blue banner with white text.

Você sabe pedir PATO ASSADO em alemão?

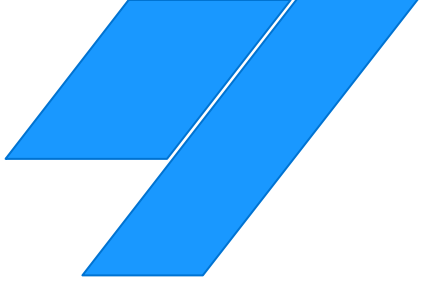
Análise de Indicadores

- Os números falam e as vezes até gritam, mas se você não falar a língua dos números, sempre estará “fazendo pedidos errados”
- Mais do que analisar os números, tente entender “qual a história que estes números contam”

Análise de Indicadores

TODAS AS ÁREAS devem levantar e analisar seus números

- Faturamento
- Margem de Contribuição
- Lucro
- Despesas
- Produtos e serviços mais rentáveis | menos rentáveis
- Produtos e serviços mais procurados | menos procurados
- Número de clientes
- Taxa de fechamento de propostas (geral e específico)
- Índice de satisfação dos clientes
- Custo de aquisição de novos clientes (*principalmente pra e-commerce*)
- Como clientes ficaram sabendo da empresa
- Rotatividade de funcionários
- Etc, etc, etc...

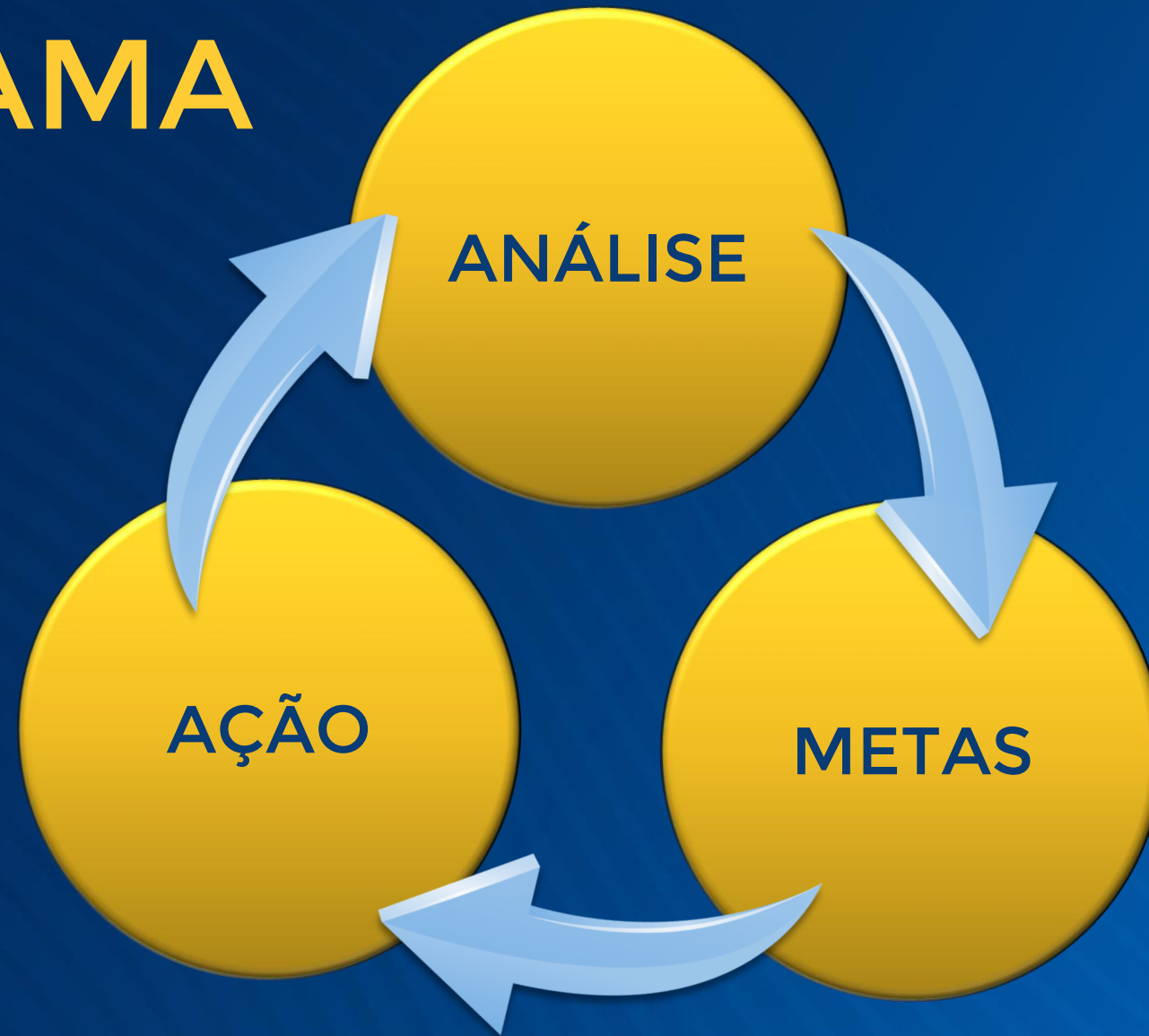


Qual é a história que estes números estão contando?!

Esta simples pergunta pode gerar insights poderosos para o negócio

**QUEM SE SENTE NO ESCURO EM
RELAÇÃO AOS NÚMEROS DA
EMPRESA?!**

CICLO AMA

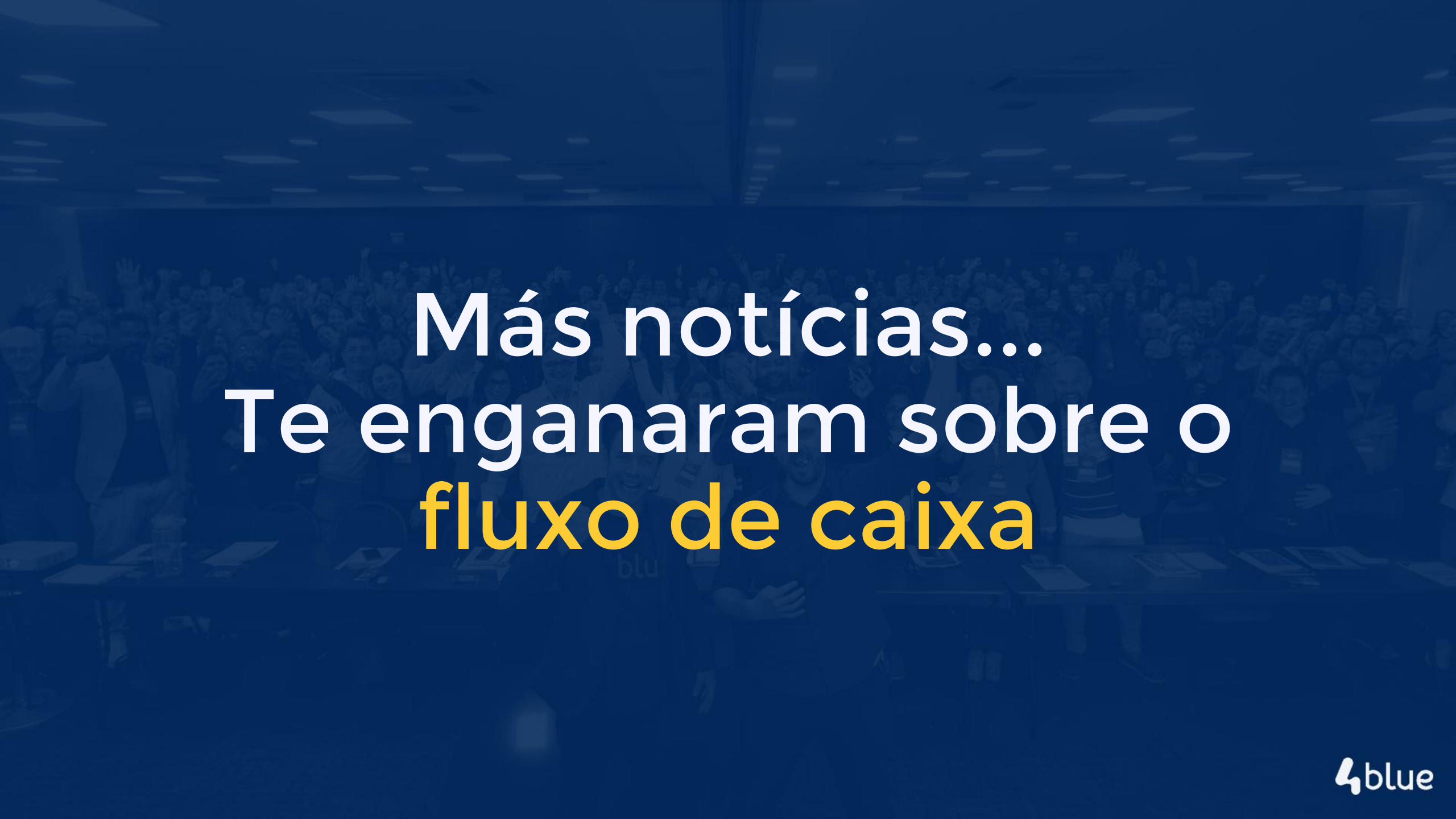


CICLO AMA

**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?

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

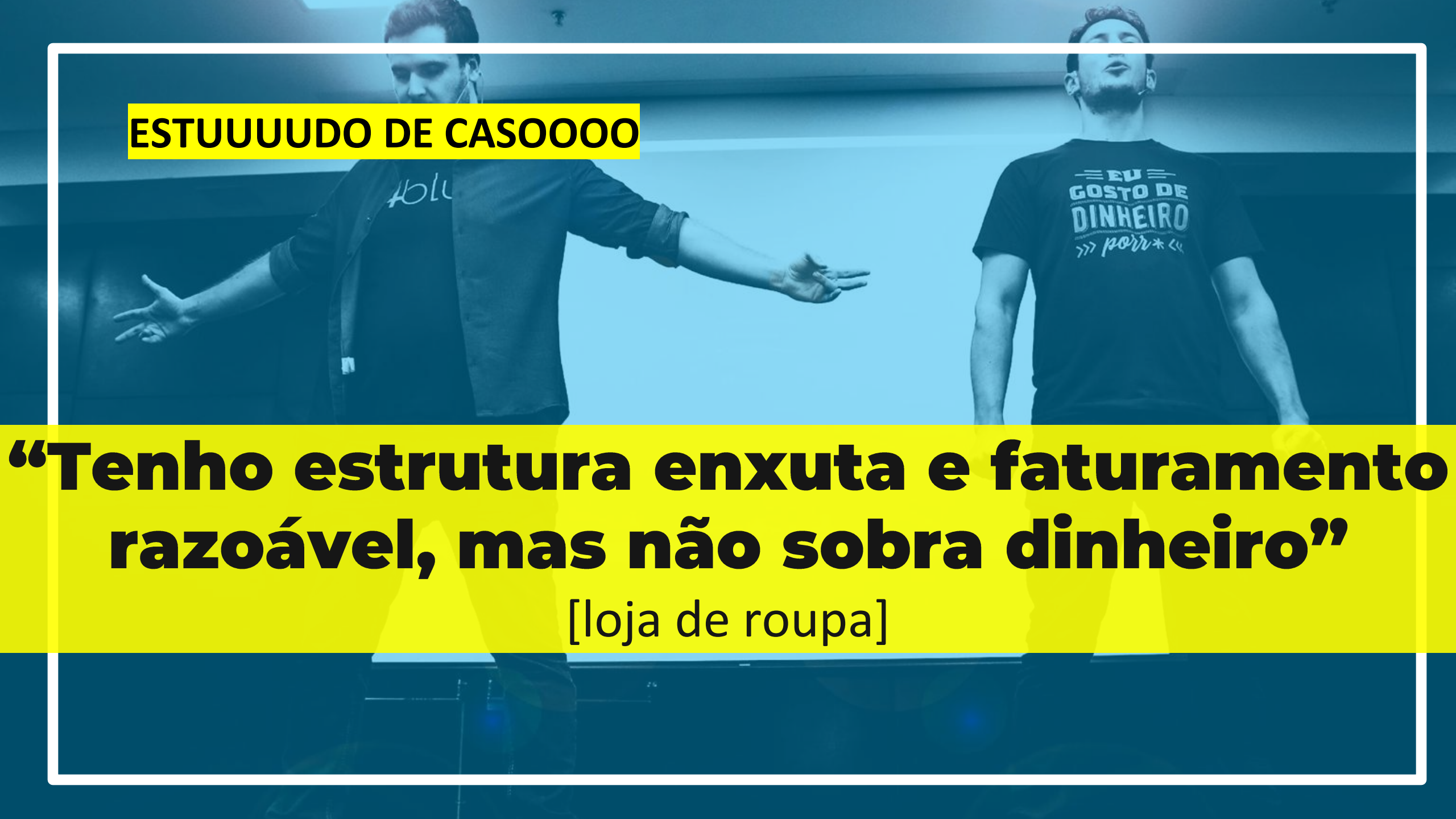
The logo for 'yampa' is displayed in a light blue, lowercase, sans-serif font. The letters are rounded and modern, with the 'y' and 'p' having a slight curve.

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

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

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





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	MÉDIA	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%

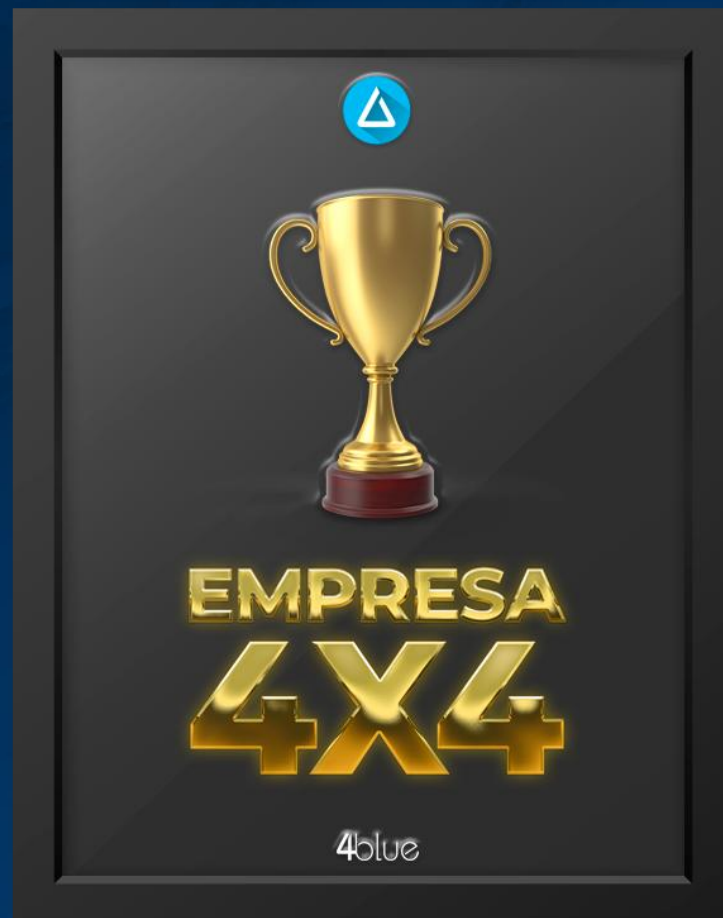
**É possível DOBRAR
seus lucros, mesmo
que suas vendas não
aumentem!**

#épossívelsim



Nossa **GRANDE META**

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



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

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





Estudo de Caso: Juliano Breves Ferreira

Índice de saúde financeira

10

Segurança Eficiência Tendência

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

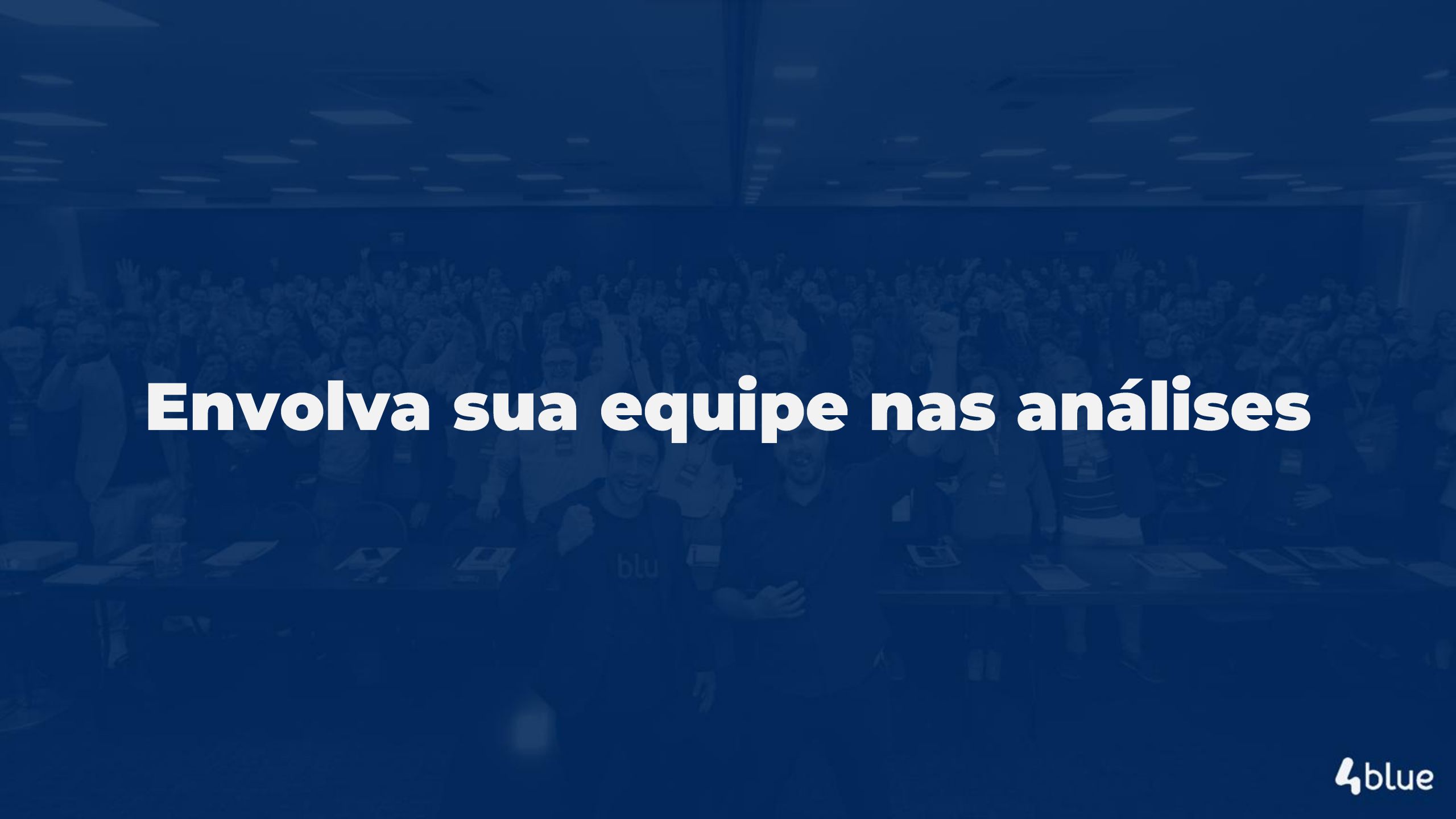
O QUE É UMA EMPRESA MÁQUINA DE LUCROS?

- ✓ 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;

Analise e liste:

O que está bom e o que está ruim em cada uma destas engrenagens?





Envolva sua equipe nas análises

7 perguntas simples para fazer junto com a equipe:

- 1) O que deu certo e o que foi bom
- 2) O que deu errado e foi ruim
- 3) O que fizemos e não deveria ter sido feito
- 4) O que não fizemos, mas que deveria ter sido feito
- 5) O que os números (de cada área) estão contando sobre o nosso negócio?
- 6) O que poderíamos fazer para vender mais e não estamos fazendo?
- 7) Onde poderíamos reduzir custos e nos tornar mais eficientes?

4 Exercícios poderosos para fazer com a Equipe:



1. Manchete de jornal: Empresa X cresceu mais de 10 vezes em 3 anos. O que aconteceu; Como esse sucesso foi atingido; quais eram os comportamentos; como as pessoas se sentiam.
2. Manchete de jornal: Em janeiro de 2028, Empresa X pede falência. O que aconteceu; quais foram as causas de ter falido; onde que se errou.
3. Se dinheiro não fosse um problema, o que faríamos pra ser 10x maior?
4. Se eu (líder) tivesse que ficar 30 dias fora da empresa, o que precisaríamos fazer para isso ser viável?

Dica: Deixe sempre documentado e nas revisões de planejamento e nos futuros planejamentos, você repassa todos os tópicos

O que deu boa no trimestre				O que deu ruim no trimestre				O que fizemos e não deveria ter sido feito				O que não fizemos e deveria ter sido feito			
Estratégia dos OTRs	Foco no MDL	Workshop Online pra vender o MDL	Desafio Tubarão	Sobrecarregar as equipes	Assimilação de sistemas grandes de vendas (OTR e Workshop Online)	Ainda estamos perdidos em dados	OTR BH	Evento em BH	Aulas ao vivo da UAG	Financeiro 2.0		Não tomamos decisões do MDL	Fortalecimento da Cultura	Projetos entre áreas (cultura sempre é mais saudável)	
Ter alcançado a meta	Desafio pro Consultores (Indicação pro MDL)	Quem passou fora da equipe foram empurrando coisas estratégicas	Implementar o acompanhamento para os consultores venderem		Não se esqueça do a fundo, alguns clientes do OTR (os que não deu certo)	Comunicação para OTR mais calado para a nossa Personalidade local do MDL	Equipe do OTR sempre obtenham, nos alguns performances ruins					Parceiros com empresas, intermediários e outros	Implementar o Mentoring e Mastermind para líderes e colaboradores		

**Olhe pra dentro, mas
também olhe PRA
FORA do seu negócio**

Concorrência + Forças de Mercado

2. Diagnóstico e Análises Estratégicas

**Em resumo, quais os
aprendizados e
conclusões você tira de
todas essas análises?**

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 outstretched horizontally. The man on the right is wearing a t-shirt with the text 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'por' below it. A large blue banner with white text is overlaid across the middle of the image.

**Somente estas Análises já lhe
darão ótimos caminhos para
melhorias do negócio**



**“MAS NÃO TEMOS
TEMPO PRA FICAR
FAZENDO TODAS
ESSAS ANÁLISES”**

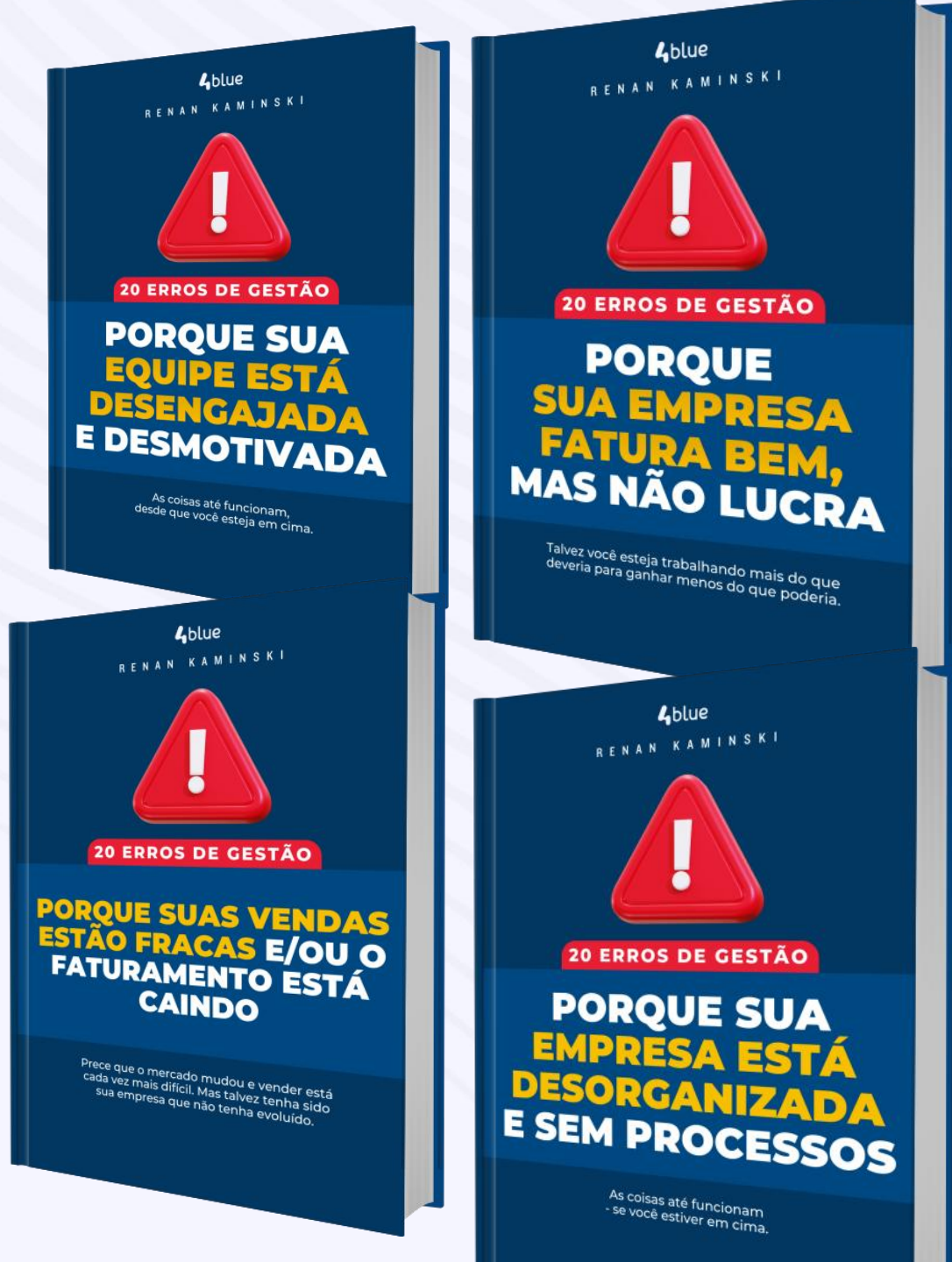


**se você trabalha demais e está sem tempo pra
pensar, você está sem tempo pra melhorar.
Se você está sem tempo pra melhorar,
você está sem tempo pra lucrar.**

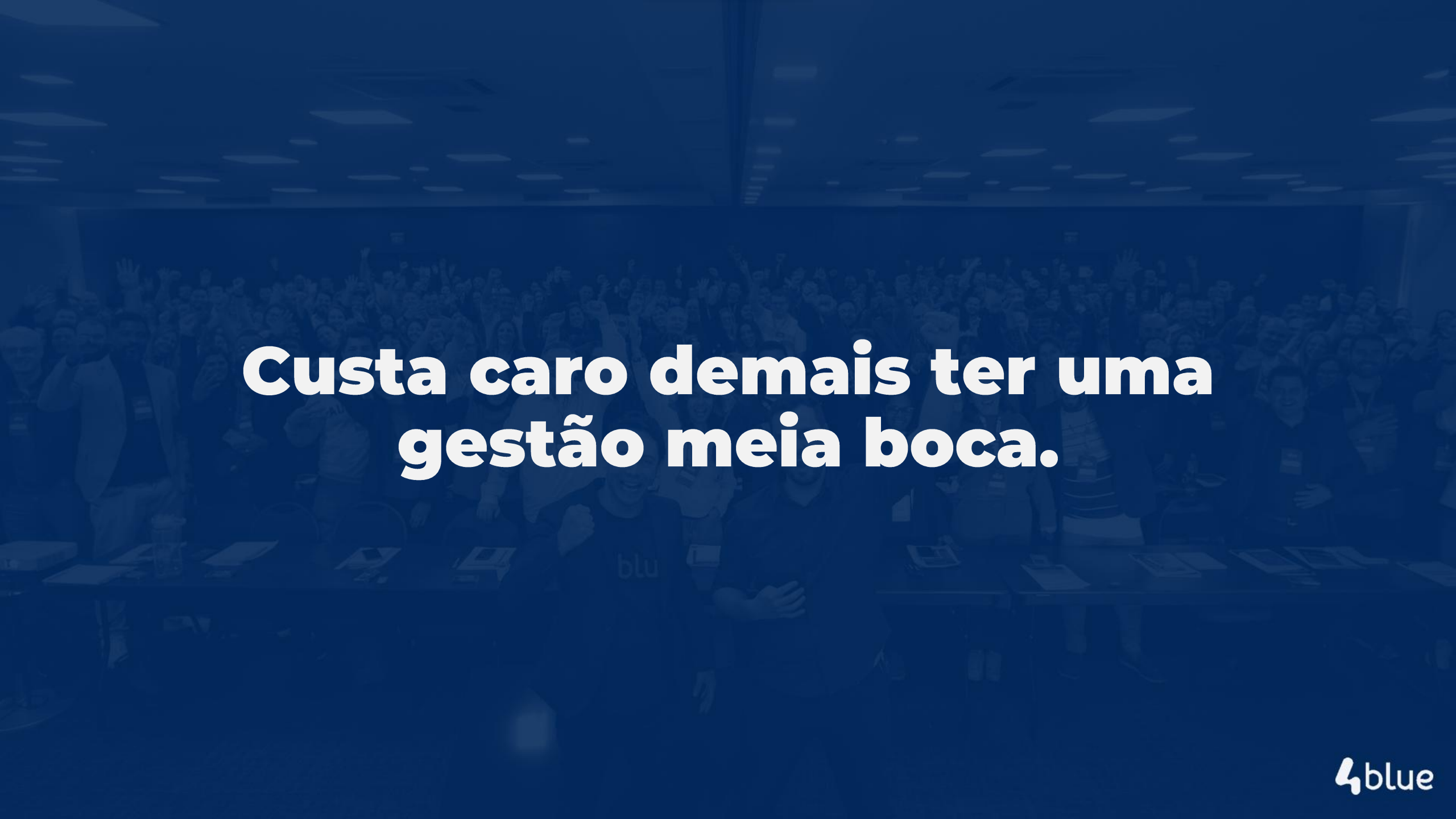
Renan Kaminski | 4blue

Qual destes desafios melhor representa seu negócio hoje?

- 1 Faturamento bom, mas o lucro está muito baixo
- 2 Equipe desengajada / desmotivada
- 3 Vendas fracas / queda no faturamento
- 4 Desorganização e falta de processos
- 5 Absolutamente todos estes



Material extra:
4 e-books com os
erros que estão
prejudicando seus
resultados

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

**Custa caro demais ter uma
gestão meia boca.**

**O Máquina de
Lucros serve pra
te ajudar a
resolver cada um
destes
problemas**

**Qual destes desafios melhor
representa seu negócio hoje?**

- ☐ 1 Faturamento bom, mas o lucro está muito baixo
- ☐ 2 Equipe desengajada / desmotivada
- ☐ 3 Vendas fracas / queda no faturamento
- ☐ 4 Desorganização e falta de processos
- ☐ 5 Absolutamente todos estes

Cadastre-se para conhecer o Programa Máquina de Lucros

Segunda-feira iremos abrir uma
nova turma com condições
especiais



Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnósticos e Análises Estratégicas
- 3. Análise do Modelo de Negócios
- 4. Base Cultural do Negócio
- 5. Grande Desafio
- 6. Objetivos e Metas
- 7. Projetos e Planos de Ação
- 8. Planejamento Financeiro
- 9. Reset Cultural na equipe
- 10. Execução e Acompanhamento

Relembrando:

- Hoje e amanhã das 13h44 às 19h04 – firme e forte
 - Não teremos nenhuma pausa

★ Sorteio de 2 pares de ingresso Imersão Presencial (R\$ 4.994,00) + 12 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros (R\$ 39.880,00)

- A cada dia, um cadastro na lista de presença
 - Precisa estar ao vivo
- **Adicional:** Segunda, Ilh abrimos uma nova turma do Programa Máquina de Lucros

Lista de Presença e do Sorteio



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

Sessão de Mentoria

Sessão de Mentoria

- No chat, em um único parágrafo
- Breve contexto (tipo de negócio; número funcionários; cidade/estado) + qual a dúvida / problema / desafio

Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnóstico e Análises Estratégicas
- 3. Análise do Modelo de Negócios
- 4. Base Cultural do Negócio
- 5. Grande Desafio
- 6. Objetivos e Metas
- 7. Projetos e Planos de Ação
- 8. Planejamento Financeiro
- 9. Reset Cultural na equipe
- 10. Execução e Acompanhamento

3. Análise do Modelo de Negócios

**Trabalhe o seu negócio
e não no seu negócio.**

Michael E. Gerber

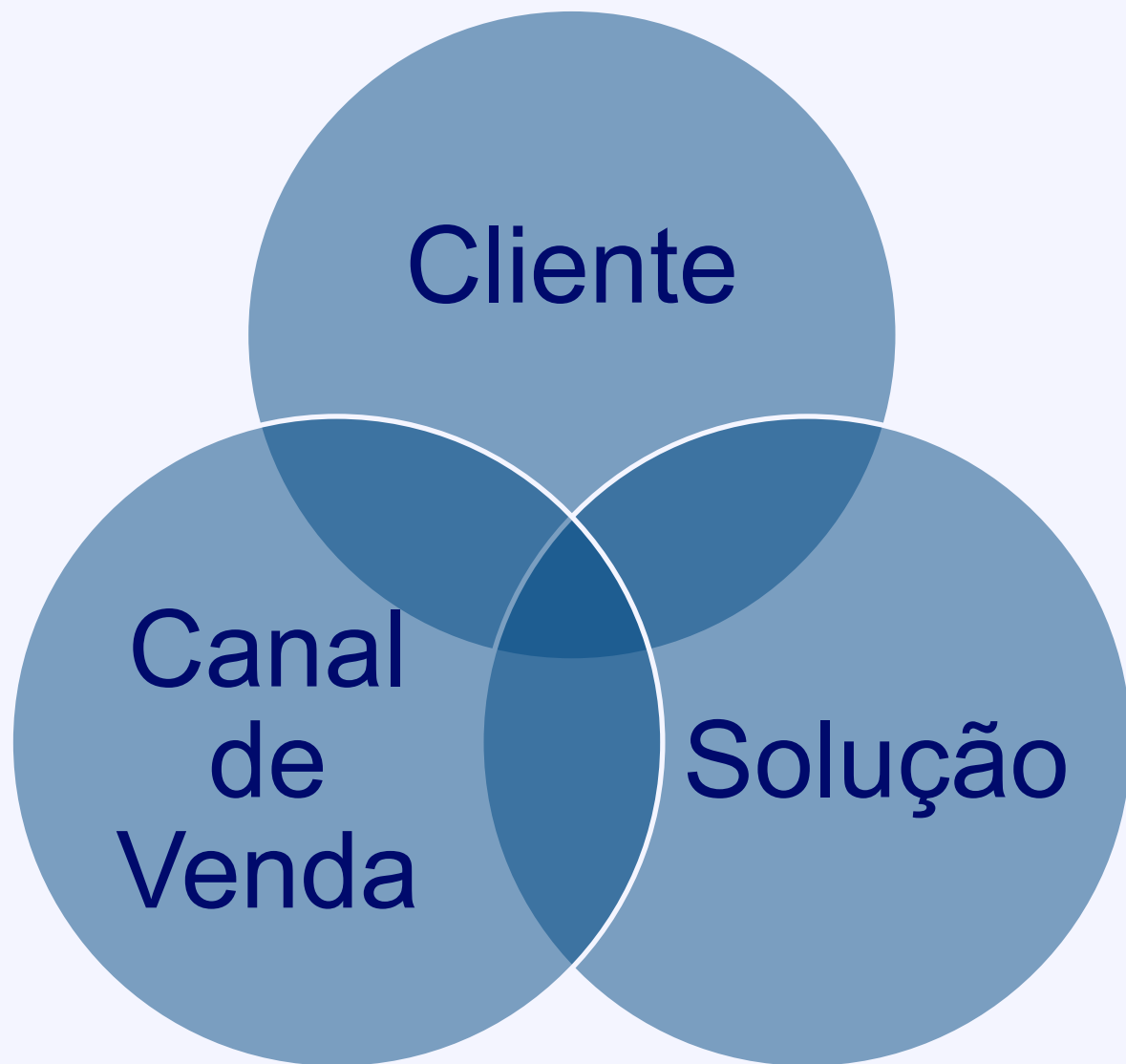
O QUE É UM **MODELO DE NEGÓCIO?**

É forma pela qual você
gera e entrega valor para
um determinado público e
como é pago por esse
valor gerado

UM MODELO DE NEGÓCIO VENCEDOR

- 1 Você gera **valor percebível** para o seu cliente **superior à concorrência**
- 2 Tem um preço que comporta a sua estrutura e te **dá lucros**
- 3 Consegue aumentar receita por **vários canais de vendas**
- 4 É um negócio **replicável / escalável**

O ouro está aqui:



**Não existem respostas
fáceis para criar um
modelo de negócio
vencedor...**

**Mas são as PERGUNTAS
DIFÍCEIS que nos levam
para o próximo nível.**

#épossívelsim



Networking Máquina de Lucros 💰 4blue



~ Tiago +55 11

HOJE

Bom dia pessoal!

Embora não falemos muito aqui no grupo, acompanhamos de perto as discussões e aprendizados da mentoria. Gostaria de compartilhar um pouco de nossa trajetória e como o MDL tem nos ajudado a evoluir.

Nós temos uma fábrica de bebês reborn, onde atuamos tanto no online quanto possuímos algumas maternidades reborn em shoppings. Desde que entramos no MDL, conseguimos sair cerca de 60% do operacional, o que foi um grande avanço para a empresa. Contratamos responsáveis pela fábrica, marketing, financeiro e, atualmente, estamos treinando uma moça para gerente de operações.

Quando começamos no MDL, tínhamos: a fábrica, uma loja da fábrica e uma unidade no Shopping de Bauru. Hoje, ampliamos para 5 unidades em shopping e a 6ª já está a caminho! Com essa saída do operacional, conseguimos olhar mais estrategicamente para o futuro e investir com mais segurança.

Nosso próximo desafio agora é organizar de vez financeiro e contratar alguém para gerenciar as operações nos shoppings.

Queríamos aproveitar para agradecer por todos os insights e aprendizados que tivemos aqui no MDL. Eles estão fazendo uma grande diferença no nosso negócio, e foi o motivo de comprar a "segunda cadeira" e antecipar a renovação!

Muito obrigado a todos vocês aqui do grupo! 🚀

10:52



3

Dos 4 itens de um
Modelo de Negócio
vencedor, 3 estão
diretamente
relacionados ao
CLIENTE

UM MODELO DE NEGÓCIO VENCEDOR

- 1** Você gera **valor percebível** para o seu cliente **superior à concorrência**
- 2** Tem um preço que comporta a sua estrutura e te **dá lucros**
- 3** Consegue aumentar receita por **vários canais de vendas**
- 4** É um negócio **replicável / escalável**

**Ninguém compra um
produto ou serviço e sim a
solução para um problema
ou bons sentimentos!**

Proposta de Valor

MARCA	NEGÓCIO APARENTE	PROPOSTA DE VALOR
Nike	Tênis	Atitude
Sedex	Encomendas	Paz de espírito
BMW	Automóveis	Prazer em dirigir
Harley-Davidson	Motocicletas	Estilo de vida
Cacau Show	Chocolate	Presente
Danone	Iogurte	Saúde
4blue	Mentoria e Consultoria	Fazer empreender valer a pena

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

**O que sua empresa
REALMENTE vende?!**

Value Proposition Design



Para melhorar sua Proposta de Valor

- Quem, especificamente, são os seus perfis de clientes
- Qual “problema” eles estão tentando resolver?
- Quais são seus desejos / ambições / ganhos?
- Quais são suas dores / medos / aflições?

Quando você encontra boas respostas para estas perguntas, você começa a encontrar o seu verdadeiro DIFERENCIAL

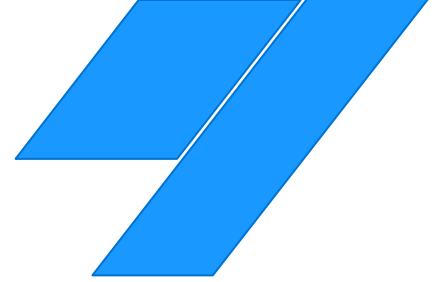
Para melhorar sua Proposta de Valor

- Quem, especificamente, são os seus perfis de clientes
- Qual “problema” eles estão tentando resolver?
- Quais são seus desejos / ambições / ganhos?
- Quais são suas dores / medos / aflições?

**“O DIFERENCIAL QUE NÃO É
ENXERGADO PELO CLIENTE NÃO
VALE DE ABSOLUTAMENTE NADA.”**

Renan Kaminski

Qual a **CRÍTICA** que você tem ao seu Mercado?!



Ex.: 4blue

- Metodologia não aplicável para Pequenas empresas
- Consultores / Mentores que não são Empresários
- Preço inacessível para a grande maioria

* 10. O investimento para essa oportunidade única é de 144 mil reais. Em 4 pagamentos mensais de 36 mil ou em pagamento único no valor de 120 mil.

Você tem capacidade de investir agora esse valor em você e no seu negócio?

IV - DO VALOR DOS SERVIÇOS

4.1. Pelos serviços prestados, a CONTRATANTE pagará à CONTRATADA um Fee mensal, em de R\$ 10000 (dez mil reais). As PARTES pactuam o primeiro vencimento estabelecido no

- Consultores / Mentores que não são Empresas
- Preço inacessível para a grande maioria

Antes de mais nada, acho legal alinharmos nossos valores. A **4blue** tem um fee mínimo de R\$ 8 mil/mês, que pode variar de acordo com a complexidade do projeto. Esses valores estariam dentro de suas expectativas?

DE ~~R\$556.976~~

POR R\$189.000

10x de
R\$18.900



Estudo de Caso: Maria José Scarpo

O que fazer quando um concorrente direto abre as portas cobrando metade do seu preço?

#épossívelsim



#épossívelsim



A FÓRMULA “SIMPLES” PARA ENCONTRAR SEU DIFERENCIAL E AUMENTAR SUAS VENDAS





**VOCÊ PRECISA CRIAR A
OFERTA IRRESISTÍVEL!**

OFERTA IRRESISTÍVEL:

PÚBLICO CERTO

+

PRODUTO CERTO

+

SOLUÇÃO CERTA

OFERTA IRRESISTÍVEL:

PÚBLICO CERTO

- Quem é o seu público alvo?
- O que eles estão tentando resolver no dia dia?
 - Quais dificuldades encontram ao tentar resolver? Quais suas dores?
 - Quais são suas motivações? Quais seus desejos?

EXEMPLO 4BLUE

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

- **Quem é o seu público alvo?** Empresários, donos de pequenas e médias empresas do Brasil que faturam mais de 80 mil reais por mês.
- **O que eles estão tentando resolver no dia a dia?** Eles querem crescer a sua empresa, torná-la altamente lucrativa e ter mais liberdade pessoal
- **Quais dificuldades encontram ao tentar resolver?** Eles estão muitas vezes presos no operacional; têm dificuldade de encontrar formas de crescer; estão perdidos nos números; faltam ferramentas e um método passo a passo que realmente funcione.
- **Quais são suas motivações?** Eles desejam não apenas ter uma empresa lucrativa, mas principalmente aproveitar mais a vida: ter mais saúde, conseguir tirar férias e ter mais tempo com as pessoas que amam.

OFERTA IRRESISTÍVEL:

PRODUTO CERTO

- Qual produto / serviço resolve o que o seu cliente quer?
 - Como este produto “alivia as dores” e “aumenta os ganhos” do cliente?
- Como seu produto / serviço encaixa como uma luva para seu cliente ideal?



Público:

- Donos de empresa
- +80k faturamento mensal
- Dono tem visão de crescimento

Dores e Desejos:

- Aumentar as vendas
- Ter mais lucro
- Não ter uma empresa tão dependente de si

Promessa MDL:

- Aumentar as vendas
- Ter mais lucro
- Não ter uma empresa tão dependente de si

**VOCÊ DEVE SER OBCECADO
PELO SEU CLIENTE PARA
PODER CRIAR O MELHOR
PRODUTO PARA ELE**

OFERTA IRRESISTÍVEL:

SOLUÇÃO CERTA

- O que mais você pode oferecer para **SOLUCIONAR** definitivamente a dor do cliente?
- Quais são as principais resistências ou dificuldades que o cliente pode apresentar para comprar ou consumir?
- Qual camada extra de serviços faria sentido você criar?

EXEMPLO

O DEFUMADOR



[Acesse a Loja Oficial de Artmill](#) ✓

Novo | +25 vendidos



Defumador Smoker Table Pit T-4 Churrasqueira Carrinho Apoio Não

5.0 ★★★★★ (7)

R\$ 3.690

R\$ 3.505⁵⁰ 5% OFF

21x R\$ 166⁹³ sem juros com cartão
Mercado Pago

R\$ 70 OFF Cartão Mercado Pago Visa

[Ver meios de pagamento e promoções](#)

Voltagem: **Escolha**

Não

**O SEU CLIENTE VÊ MUITO
VALOR QUANDO VOCÊ
SOLUCIONA MAIS QUE A
DOR INICIAL DELE**

O desembolso que o
cliente irá fazer

PREÇO X VALOR

Se vale a pena ou não.
Você que propõe,
o cliente interpreta.

**VOCÊ DEVE SER OBCECADO
PELO SEU CLIENTE PARA
PODER CRIAR O MELHOR
PRODUTO PARA ELE**



+ 20 pessoas envolvidas

Análise de dados constante

Pesquisas com clientes

Sempre com a mesma pergunta: como gerar mais resultado e mais rápido para o cliente?

EXEMPLO

MÁQUINA DE LUCROS

- “Muitos clientes travam na hora da execução”
- Solução: Até 18 reuniões individuais de mão na massa
- “Muitas vezes o sócio e líderes não estão alinhados com as melhorias”
- Solução: Imersão MDL todo mês + Go Mambers Online a cada 6 meses
- “Muitos clientes tem dificuldade em formar suas lideranças”
- Solução: Programa de Formação de Líderes
- “Muitas decisões, problemas e oportunidades surgem para o empresário”
- Solução: Mentorias quinzenais com o Aleks (CEO)
- “Muitos clientes não tem a certeza se estão analisando os números corretamente”
- Solução: Até 12 análises financeiras
- “Muitos clientes tiveram experiências ruins com outras consultorias. Ficam com receio se vai dar resultado”
- Solução: Em contrato, pelo menos 50% a mais de lucro ou o dinheiro de volta

**VOCÊ DEVE SER OBCECADO
PELO SEU CLIENTE PARA
PODER CRIAR O MELHOR
PRODUTO PARA ELE**



**“NOSSA META É TORNAR
IMPOSSÍVEL O CLIENTE NÃO TER
RESULTADO.”**

**LISTE TODAS OBJEÇÕES DOS
SEUS CLIENTES E CRIA UMA
ARGUMENTAÇÃO OU UMA
SOLUÇÃO PARA CADA UMA
DELAS**

OFERTA IRRESISTÍVEL:

SOLUÇÃO CERTA

- O que mais você pode oferecer para **SOLUCIONAR** definitivamente a dor do cliente?
- Quais são as principais resistências ou dificuldades que o cliente pode apresentar para comprar ou consumir?
- Qual camada extra de serviços faria sentido você criar?



OFERTA IRRESISTÍVEL:

PÚBLICO CERTO

+

PRODUTO CERTO

+

SOLUÇÃO CERTA

**QUEM QUER SABER O PREÇO
DO PROGRAMA MÁQUINA DE
LUCROS?**

Cadastre-se para conhecer o Programa Máquina de Lucros

Segunda-feira iremos abrir uma
nova turma com condições
especiais



UM MODELO DE NEGÓCIO VENCEDOR

- 1 Você gera **valor percebível** para o seu cliente **superior à concorrência**
- 2 Tem um preço que comporta a sua estrutura e te **dá lucros**
- 3 Consegue aumentar receita por **vários canais de vendas**
- 4 É um negócio **replicável / escalável**

NEGÓCIO REPLICÁVEL

**Crie a sua empresa
como se fosse
transformá-la em
uma franquia!**

“Eu não quero ser uma franquia”

O importante é o princípio da coisa:

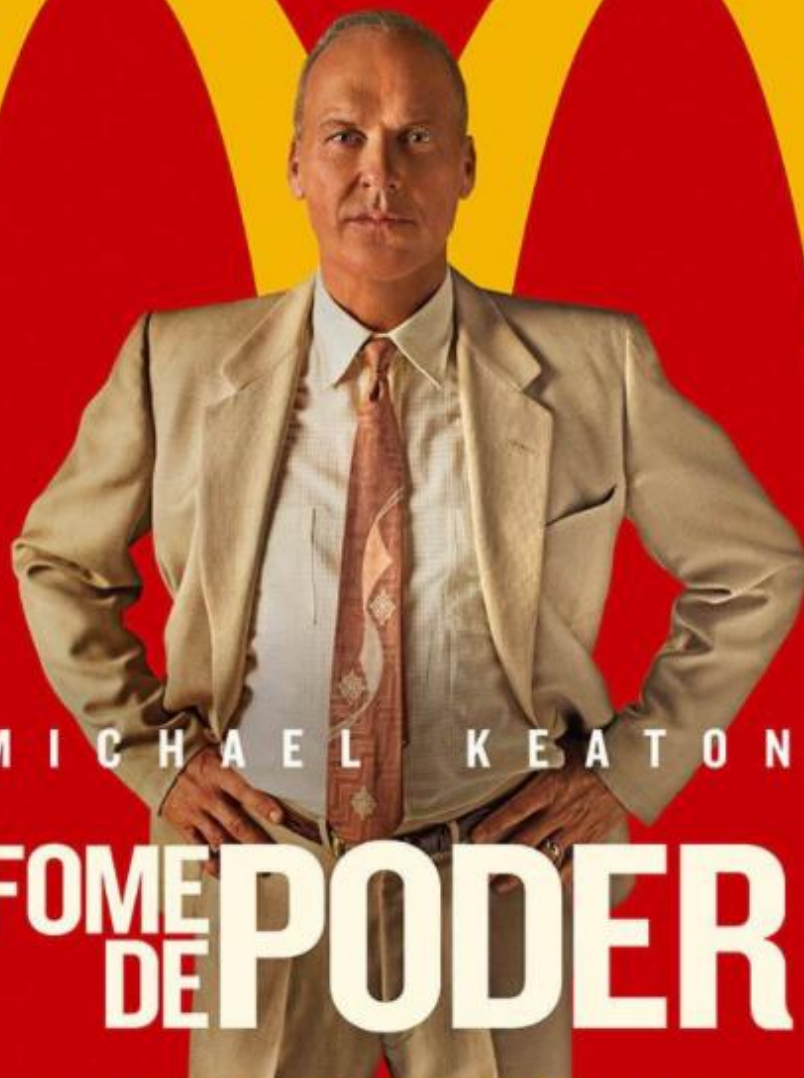
Um negócio que consegue se multiplicar sem a presença do dono.

Trabalhe O negócio e não NO negócio



- ✓ Como fazer minha empresa funcionar sem que eu esteja lá?
- ✓ Como fazer meu pessoal trabalhar sem que eu interfira constantemente?
- ✓ Como sistematizar minha empresa, de modo que ela possa ser "copiada" mil vezes e que a última cópia funcione tão bem quanto a primeira?

DESTEMIDO. ARROJADO. VISIONÁRIO.

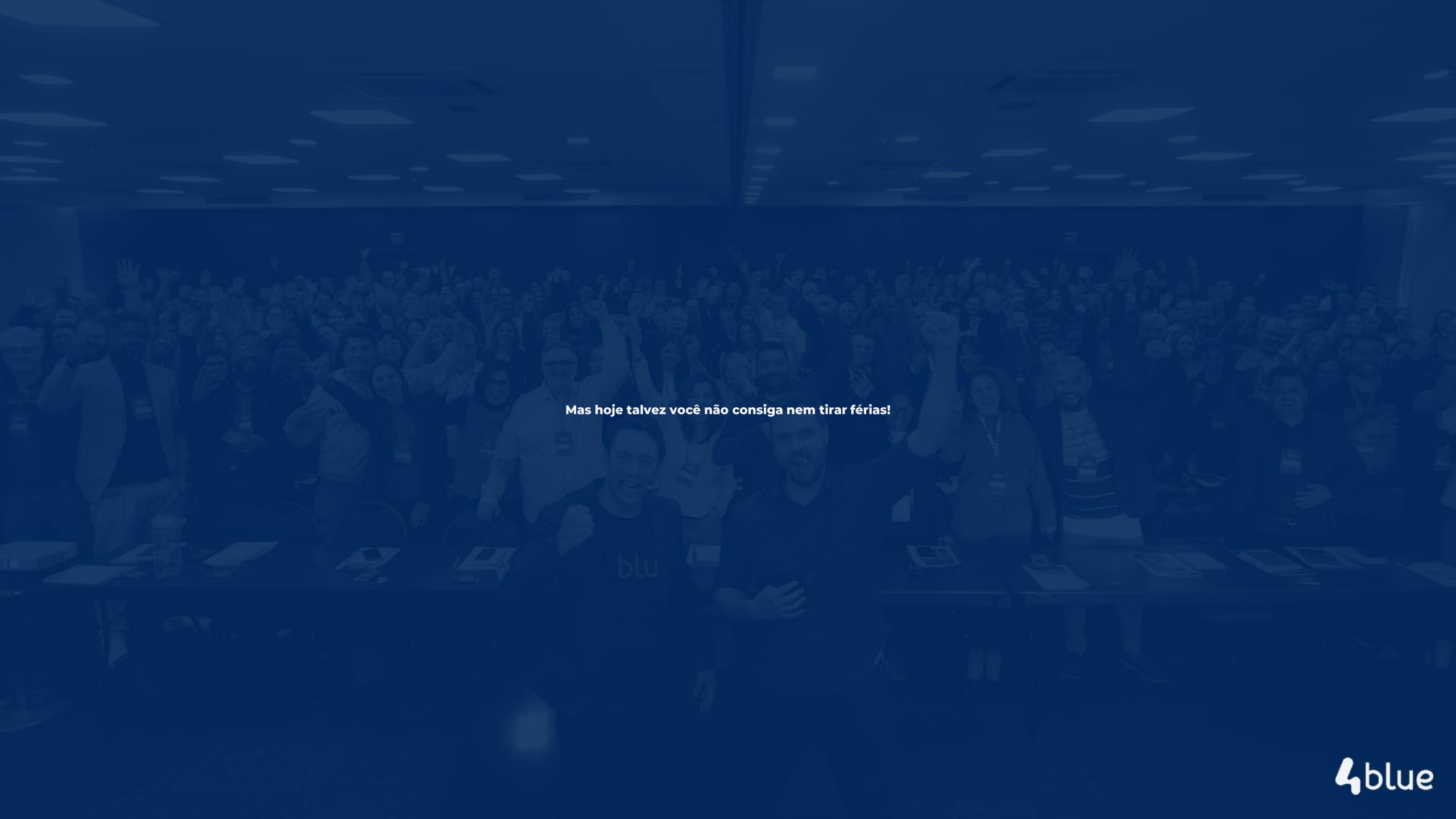


M I C H A E L K E A T O N

FOME DE PODER

B A S E A D O N U M A H I S T Ó R I A R E A L

**Para chegar nesse
nível, a empresa
precisa girar sem a
presença do dono**

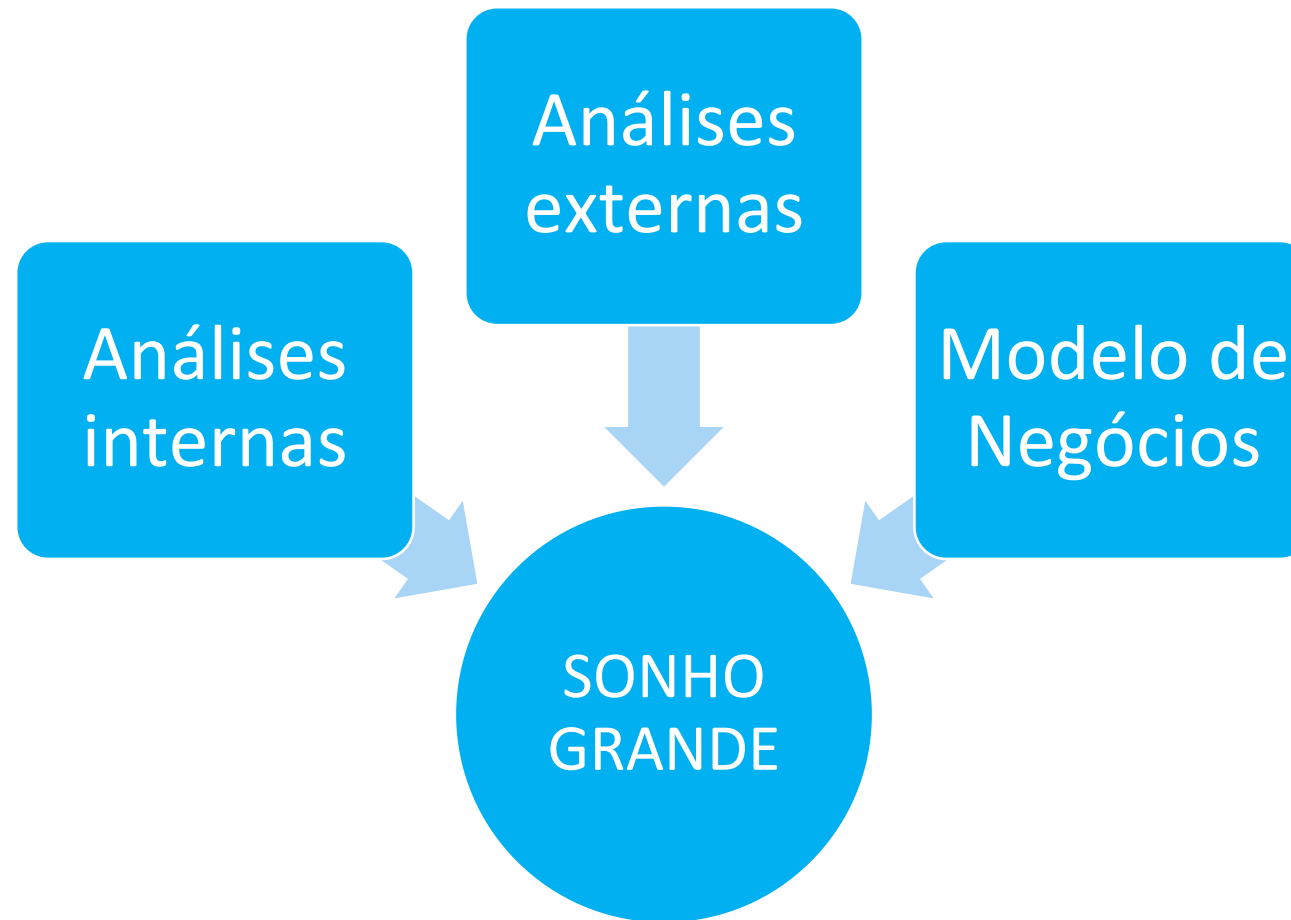
A large crowd of people, mostly men, are gathered in a conference hall. Many are wearing blue t-shirts with the 'blue' logo. They are all cheering with their hands raised in the air. The scene is captured from a low angle, looking up at the crowd. The lighting is bright, and the atmosphere is energetic.

Mas hoje talvez você não consiga nem tirar férias!

**Mas hoje talvez
você não
consiga nem
tirar férias!**

**Qual foi a última vez
que você revisou seus
processos e sua
operação de uma forma
muito intencional?**

Até aqui, quais as melhorias e mudanças precisam ser feitas para caminharmos para nosso Sonho Grande?!





w o r k s h o p

PLANEJAMENTO **ESTRATÉGICO**

PARA NEGÓCIOS COM MAIS DE 15 FUNCIONÁRIOS

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

Sessão de Mentoria

Sessão de Mentoria

- No chat, em um único parágrafo
- Breve contexto (tipo de negócio; número funcionários; cidade/estado) + qual a dúvida / problema / desafio

SIGA:



@4blueoficial
@renan.kaminski

#BrasilEmpreendedor
#AltamenteLucrativa

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

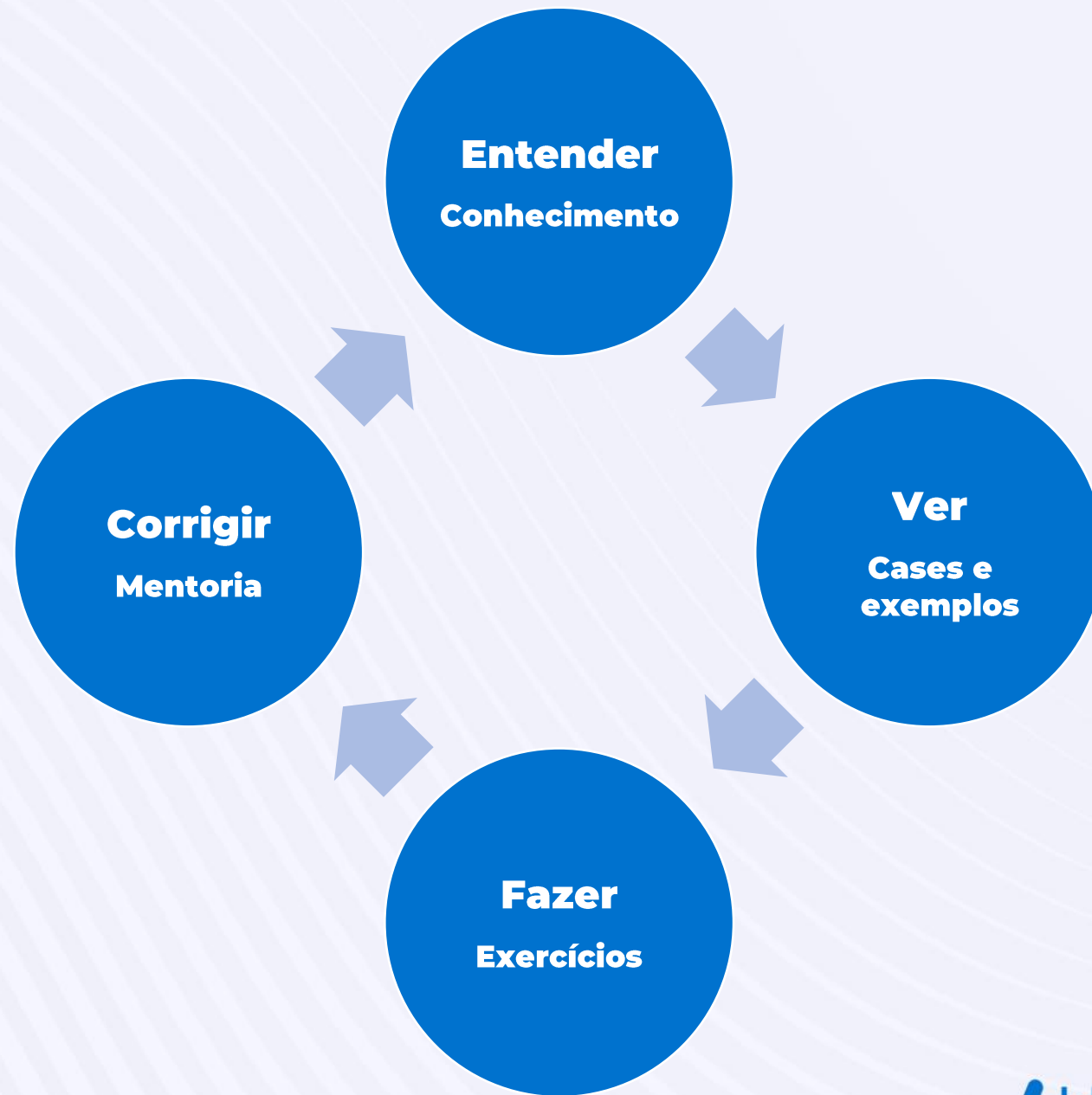
Relembrando:

- Hoje e amanhã das 13h44 às 19h04 – firme e forte
 - Não teremos nenhuma pausa

★ Sorteio de 2 pares de ingresso Imersão Presencial (R\$ 4.994,00) + 6 meses de acompanhamento no Programa Máquina de Lucros (R\$ 39.880,00)

- A cada dia, um cadastro na lista de presença
 - Precisa estar ao vivo
- **Adicional:** Segunda, Ilh abrimos uma nova turma do Programa Máquina de Lucros

Método em 4 passos



Pra multiplicar o resultado deste treinamento:



- 1) Encare este Workshop como uma das reuniões mais importantes da sua empresa.
 - Logo, interrupções não são aceitas
- 2) Se possível, esteja longe do alcance dos funcionários
- 3) Assista com seus sócios e líderes, se tiver
- 4) Você também faz parte do show:
 - Sendo ativo no chat
 - Com boas perguntas

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!

**Siga firme e
forte até o
fim**

O conteúdo que passaremos será o mesmo.

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

Qual você vai ser?

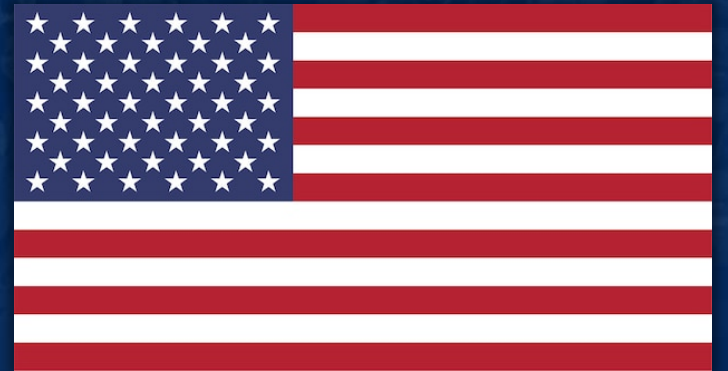
Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnóstico e Análises Estratégicas
- ✓ Análise do Modelo de Negócios
- 4. Base Cultural do Negócio
- 5. Grande Desafio
- 6. Objetivos e Metas
- 7. Projetos e Planos de Ação
- 8. Planejamento Financeiro
- 9. Reset Cultural na equipe
- 10. Execução e Acompanhamento

4. Base Cultural do Negócio



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.**

Missão | Visão | Valores | O que não toleramos

Não é ladainha.

Não é coisa de acadêmico.

Não é só pra grandes empresas.

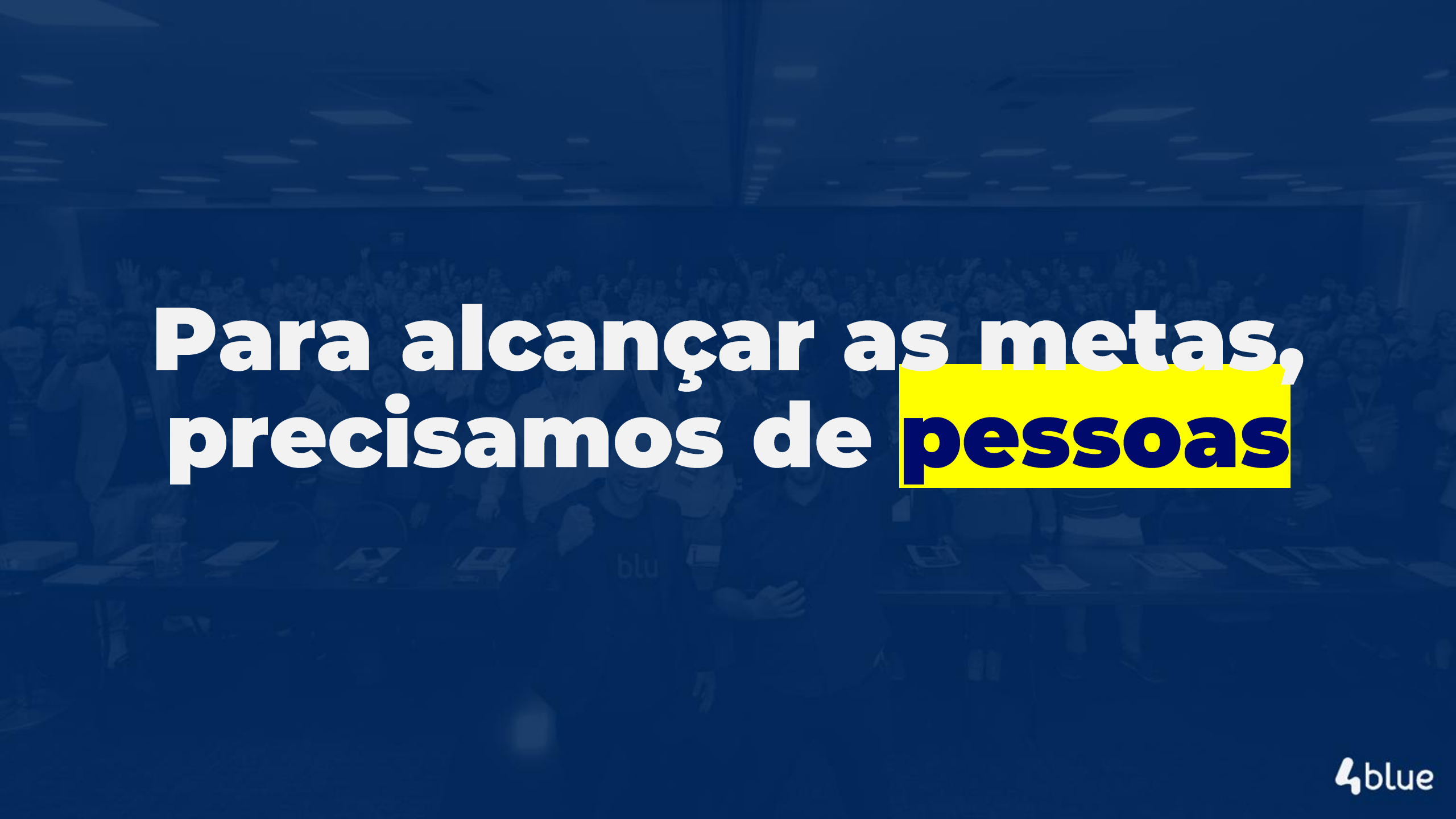
Não é pra bonito na parede.

Esta é a espinha dorsal do negócio

De um lado, ajuda na tomada de decisões e estratégia
e do outro no engajamento da equipe.

Se você não tem essa Base Cultural funcionando na
prática, seu negócio performa pior sem você nem
saber!

**Os melhores não querem
trabalhar por trabalhar.
Eles querem contribuir com
um propósito maior e
querem fazer parte de algo
grandioso.**



**Para alcançar as metas,
precisamos de **pessoas****

4 tipos de pessoas que você vai precisar

Colaboradores

Sócios

**Comunidade
(mastermind)**

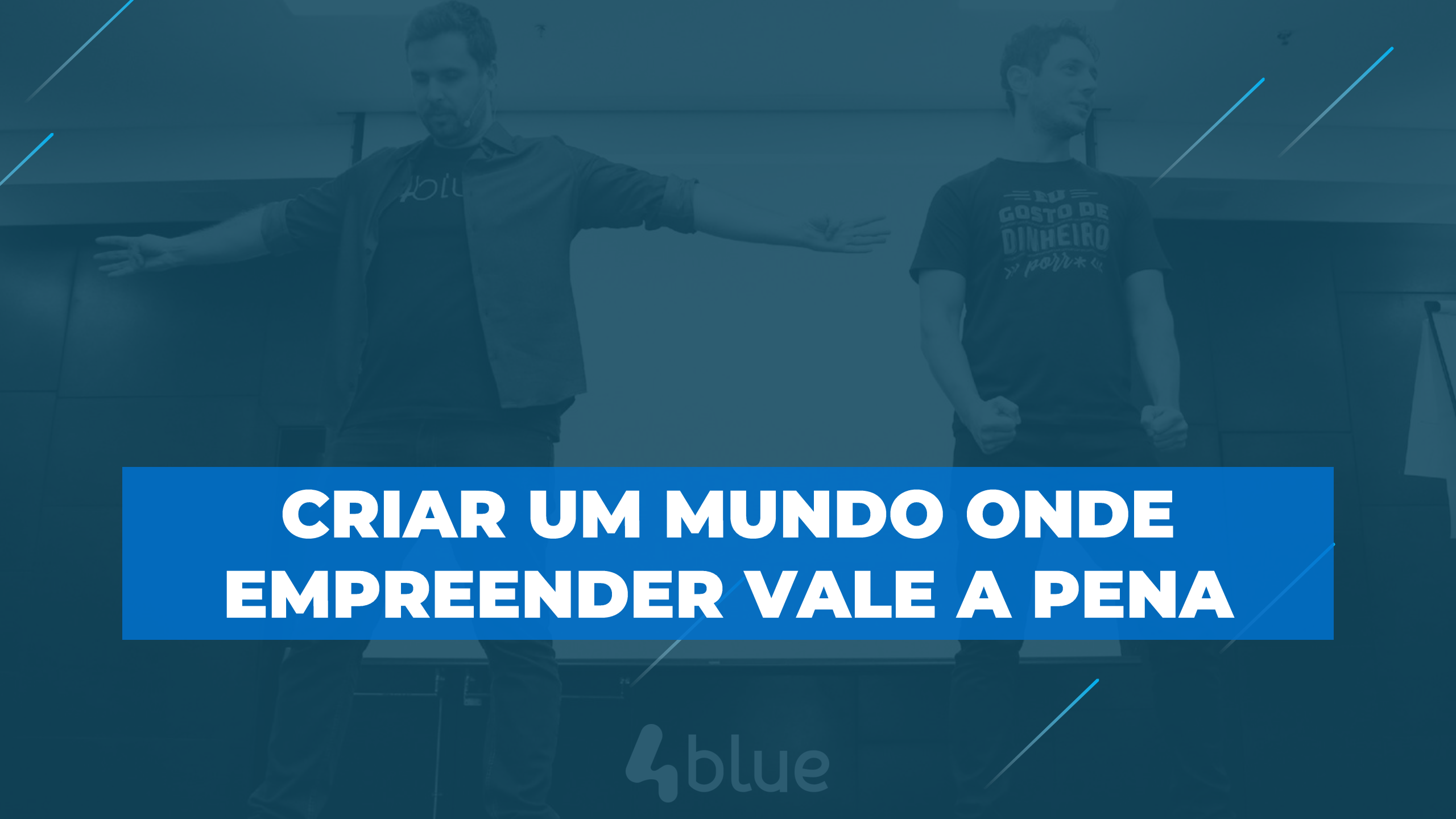
Mentores

MISSÃO

- Qual o verdadeiro propósito do meu negócio?
- Por que minha empresa existe?
- Qual a sua finalidade? Qual seu propósito?
- A Missão define o porquê de a empresa existir

MISSÃO - Exemplos

- O Boticário: “Criar oportunidade para a beleza transformar a vida de cada um e assim transformar o mundo ao nosso redor”
- Tesla: “Acelerar a transição do mundo para a energia sustentável.”
- Google: “Organizar as informações do mundo e torná-las universalmente acessíveis e úteis.”
- Nike: “Trazer inspiração e inovação para todos os atletas* do mundo. (*Se você tem um corpo, você é um atleta.)”
- Facebook (Meta Platforms): “Dar às pessoas o poder de criar comunidades e aproximar o mundo.”

A background image of two men on a stage. The man on the left is wearing a dark shirt with 'blue' on it and has his arms outstretched. The man on the right is wearing a dark t-shirt with 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'porra' on it. The image is overlaid with a blue semi-transparent filter and some diagonal light blue lines.

**CRIAR UM MUNDO ONDE
EMPREENDER VALE A PENA**



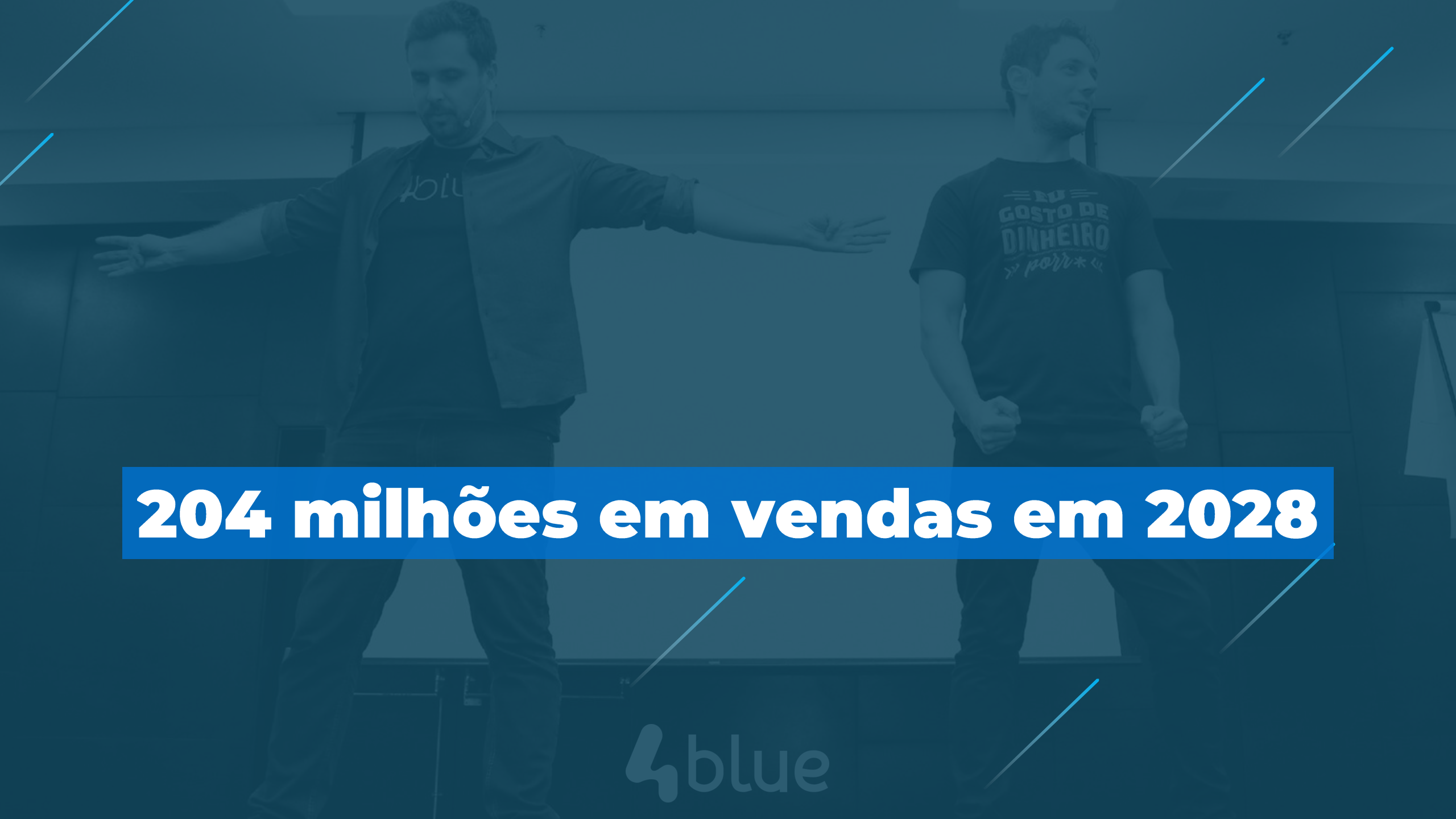
MISSÃO

Idealmente a missão deve:

- Ser curta, objetiva e inspiradora
- Explicar não o produto em si, mas o verdadeiro benefício
- A missão não é “satisfazer os clientes”, “ter qualidade” ou coisas genéricas do tipo!
- Ser clara para os colaboradores e bacana para os clientes

VISÃO / SONHO GRANDE

- Qual o futuro ideal da sua empresa?
- Onde sua empresa quer chegar?
- Qual o seu grande objetivo para o futuro?
- A Visão define “onde” a empresa quer estar num determinado prazo de tempo

The background image shows two men on a stage. The man on the left is wearing a dark shirt with 'blue' on it and has his arms outstretched. The man on the right is wearing a t-shirt that says 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'por*ti'. The entire image is covered with a semi-transparent blue overlay and several thin, light blue diagonal lines. A large blue banner with white text is positioned across the middle of the image.

204 milhões em vendas em 2028



VISÃO / SONHO GRANDE

Idealmente, a Visão deve:

- Ser “utópica”, mas viável ao mesmo tempo
- Preferencialmente ter um “prazo de validade”
- Estar de acordo com as missões da organização

VALORES

- O que deve balizar as decisões e atitudes da empresa?
- Qual a forma de atuar da empresa?
- Quais são os princípios que regem sua atuação?
- Os Valores servirão de balizamento para as decisões e comportamentos da empresa

Exercício: Escolha 5 Valores que mais conectem com o que você acredita

- | | | |
|--------------------|--------------------------|---------------------------|
| 1. Adaptabilidade | 16. Empatia | 31. Otimismo |
| 2. Altruísmo | 17. Empreendedorismo | 32. Paciência |
| 3. Ambição | 18. Equidade / Igualdade | 33. Paixão |
| 4. Autenticidade | 19. Ética | 34. Perseverança |
| 5. Colaboração | 20. Excelência | 35. Proatividade |
| 6. Comprometimento | 21. Flexibilidade | 36. Qualidade |
| 7. Confiança | 22. Gratidão | 37. Reconhecimento |
| 8. Consistência | 23. Honestidade | 38. Resiliência |
| 9. Cooperação | 24. Humildade | 39. Responsabilidade |
| 10. Coragem | 25. Inclusão | 40. Satisfação do cliente |
| 11. Criatividade | 26. Inovação | 41. Sustentabilidade |
| 12. Dedicação | 27. Integridade | 42. Transparência |
| 13. Determinação | 28. Justiça | 43. Trabalho em equipe |
| 14. Diversidade | 29. Liderança | 44. Zelo |
| 15. Eficiência | 30. Melhoria contínua | |

A background image of two men on a stage. The man on the left is wearing a dark shirt with 'blue' on it and has his arms outstretched. The man on the right is wearing a dark t-shirt with 'EU GOSTO DE DINHEIRO' and 'porra' on it. The image is overlaid with a blue semi-transparent banner and the 'blue' logo at the bottom.

Altruísmo Blue Mamba



Aqui estão os quatro princípios que compõem o Blue Mamba:



Seja sua melhor versão

Você busca melhorar 1% todos os dias. Não tem medo de falhar, porque sabe que é assim que se cresce. Você está sempre saindo da sua zona de conforto, buscando aprender e evoluir constantemente.



Jogar pra ganhar

Aqui, você joga pra ganhar. Não é pra empatar, muito menos pra perder. Você dá o seu melhor em cada tarefa, projeto e interação. Se diverte no processo, sim, mas seu objetivo é sempre alcançar resultados excepcionais. Você busca a excelência em tudo que faz, inspirando seus colegas e contribuindo para o sucesso coletivo da equipe e da empresa.



Leveza com Responsabilidade

Você lida com os problemas de forma tranquila, mas é sério quando se trata de encontrar soluções. Não há espaço para culpa ou desculpas - você assume a responsabilidade e age. Você lida com desafios de forma leve, sem perder a seriedade quando necessário. Você encontra maneiras de tornar o trabalho mais agradável, mesmo em momentos de pressão.



Não são números, são pessoas

Você entende que por trás de cada meta e cada número, existe uma pessoa e uma história. Na 4blue, você coloca as pessoas em primeiro lugar, sempre. Valorizar, ouvir e cuidar: é isso que faz a diferença.

O QUE NÃO TOLERAMOS

- Quais comportamentos não são aceitos?
- O que não toleramos de jeito nenhum aqui dentro?
- *Cuidado: se você diz que não tolera, você não pode tolerar

**É a base para o
CÓDIGO DE CULTURA do Negócio**

**CÓDIGO DE
CULTURA**



Ainda hoje:
Como usar de tudo isso para
dar um RESET na Cultura do
Negócio?

PLANO PARA VENCER 2026

Missão:

Criar um mundo onde
empreender vale a pena

Sonho Grande:

Atingir 204 milhões em
vendas

.

Metas:

33MM em vendas

600k em PLR

.

.

.

.

Valores:

Altruísmo
Blue Mamba:
Ser melhor versão
Jogar para ganhar
Leveza com resposta
Não são números~, são
pessoas

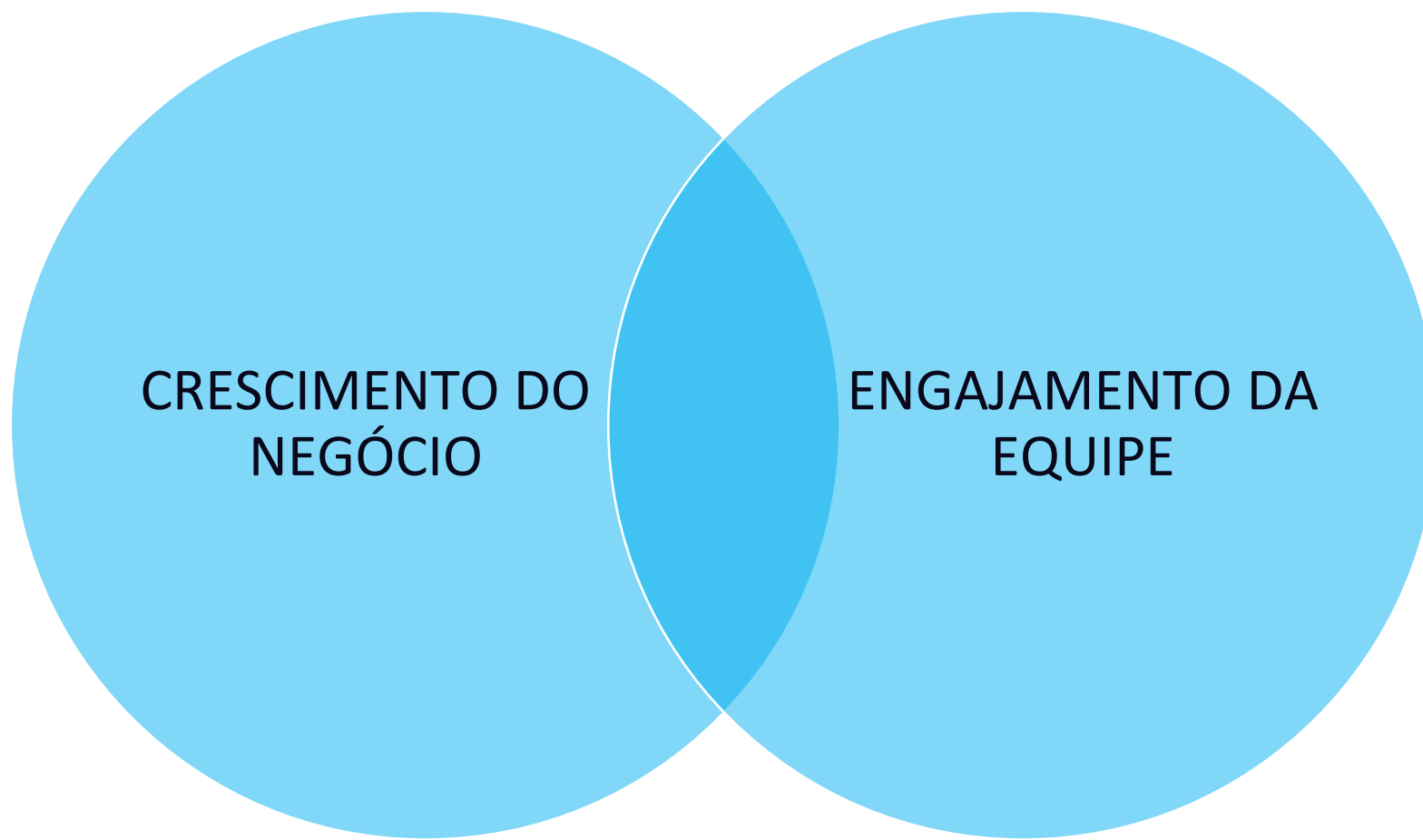
Não toleramos:

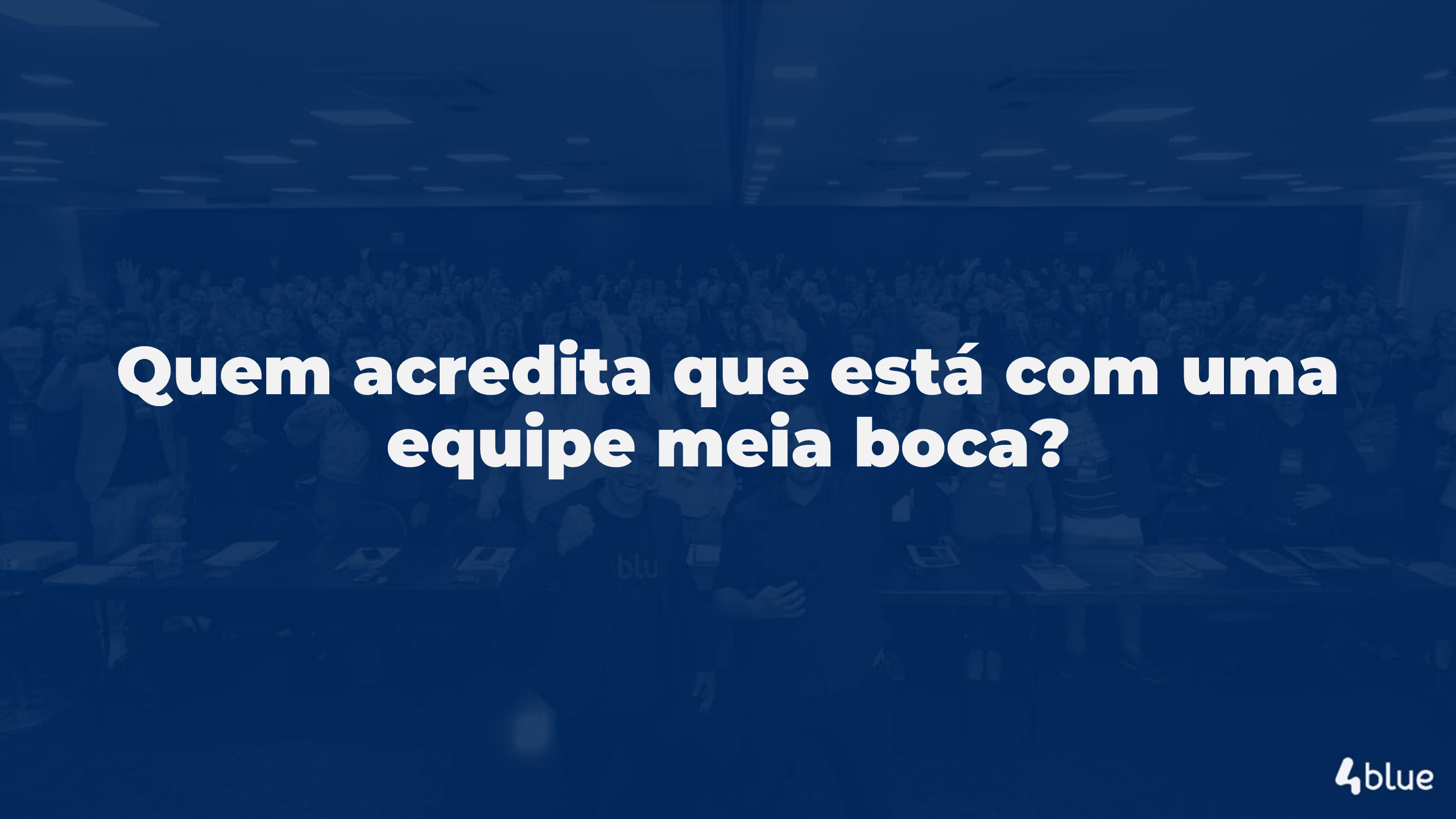
Reclamação / mimimi
Não ter
autorresponsabilidade
Entrega mediana (nota 7)
Laranja podre

Nossa Gestão:

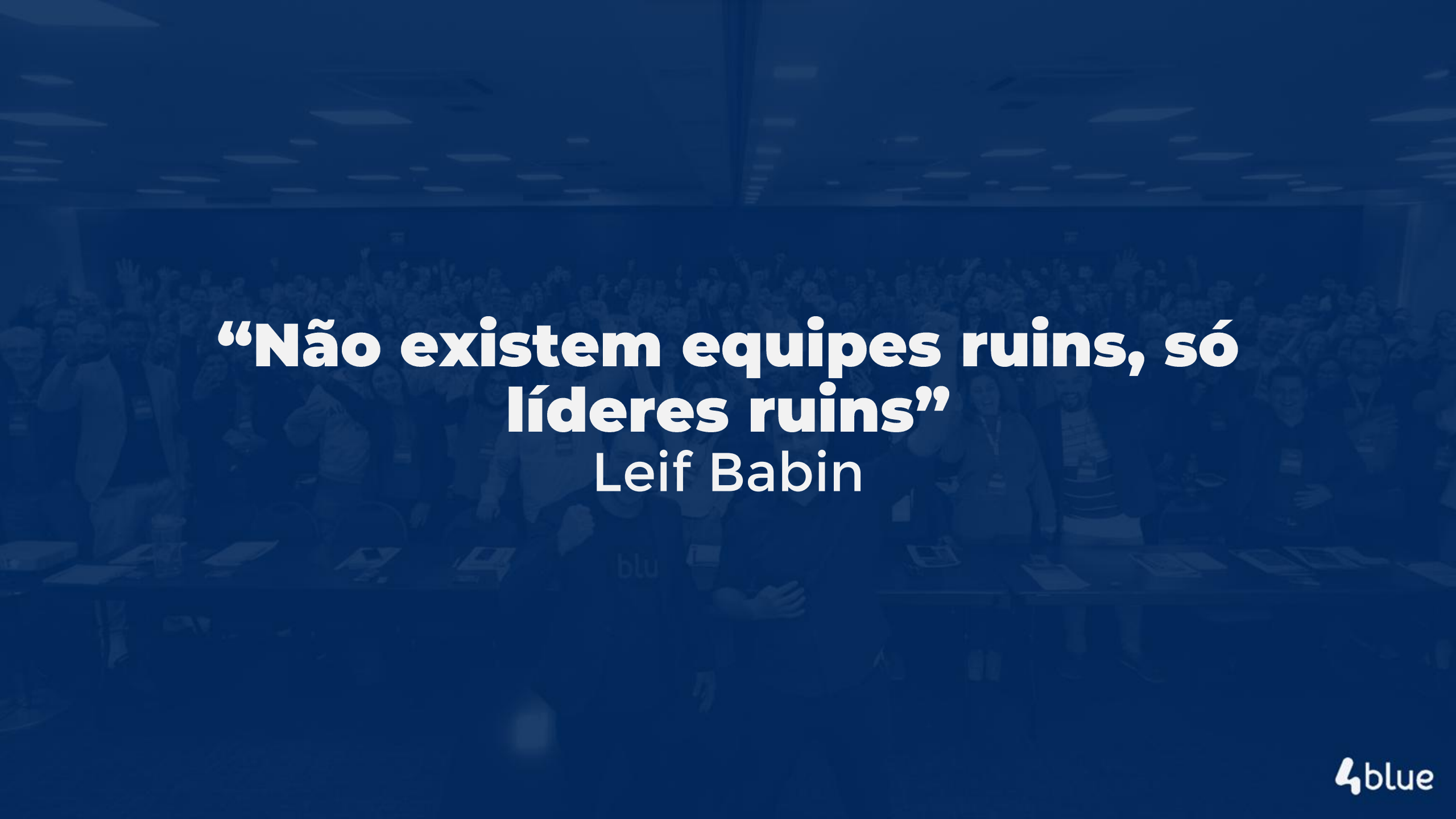
Meta precisa ser batida
Gestão por contexto
Agilidade na mudança
Leveza com resposta

Um bom Planejamento Estratégico te dá:





**Quem acredita que está com uma
equipe meia boca?**



“Não existem equipes ruins, só líderes ruins”

Leif Babin

A large crowd of people, mostly men, are gathered in a conference hall. Many of them have their hands raised in the air, suggesting a lively event or a presentation where the audience is engaged. The scene is dimly lit, with the primary light source coming from the stage area, creating a focused atmosphere. The text 'A cultura é reflexo do dono.' is overlaid in white on the image.

A cultura é reflexo do dono.

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

Vamos pensar no seguinte cenário

- ✓ **Salário: R\$ 2.000,00**
- ✓ **FGTS: R\$ 160,00**
- ✓ **Provisão de férias + 1/3: R\$ 222,23**
- ✓ **Provisão de 13º salário: R\$ 166,67**
- ✓ **Provisão de FGTS sobre férias e 13º: R\$ 31,11**
- ✓ **INSS: Vale transporte: R\$ 220,00**
- ✓ **Vale transporte: R\$ 220,00**
- ✓ **Vale refeição: R\$ 550,00**

**Custo mensal do
colaborador “de 2 mil”
R\$ 3.570,01**

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

R\$ 85.680,24

**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.**

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

**Liste o nome de todos os
seus colaboradores**

**Imagine que todos na
sua equipe receberam
uma proposta de outra
empresa...**

A large crowd of people at a conference, many with their hands raised in excitement. The image is overlaid with a dark blue filter. The text "4 análises..." is centered in white.

4 análises...

**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.**

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



**Iremos fazer um o
último DIAGNÓSTICO
de cada pilar.
Separe uma folha e
escreva de 1 a 16**

DIAGNÓSTICO DE GESTÃO DE PESSOAS



EMPRESIDIÁRIO



CHEFE DA CRECHE



ASPIRANTE A LÍDER



LÍDER
QUE FAZ A SUA EMPRESA
ANDAR SOZINHA

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



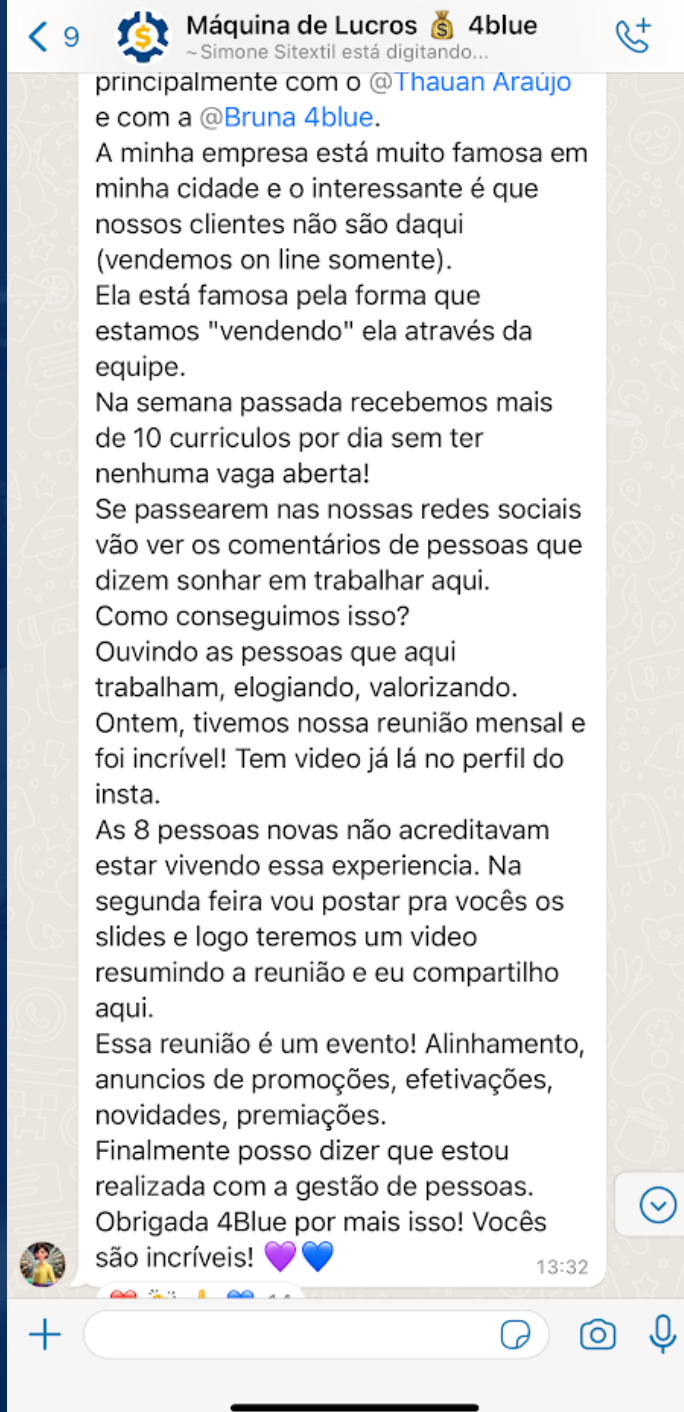
ASPIRANTE A LÍDER

DE 14 A 16 SIMs



LÍDER
QUE FAZ A SUA EMPRESA
ANDAR SOZINHA

#épossívelsim



#épossívelsim

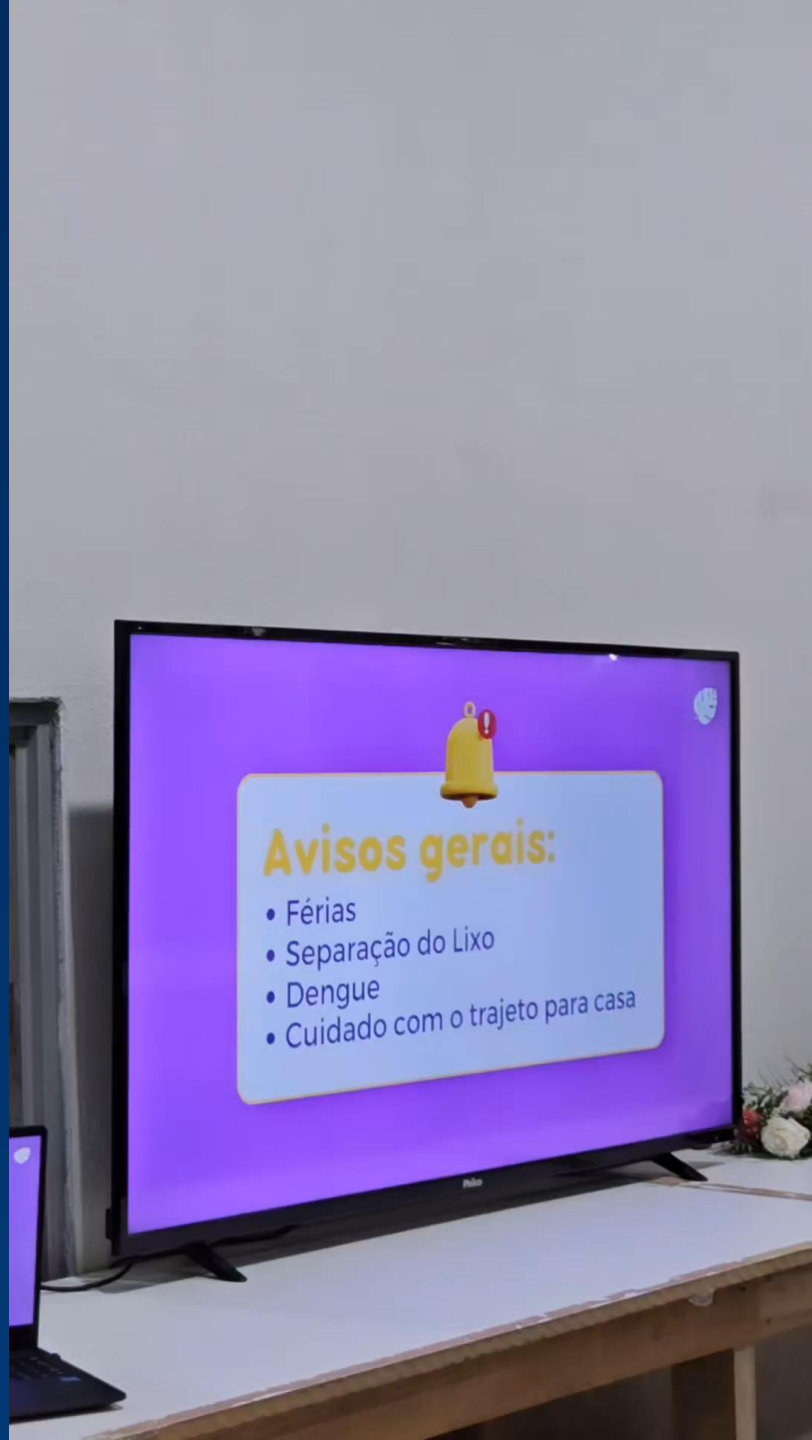


#épossívelsim





#épossívelsim



Cadastre-se para conhecer o Programa Máquina de Lucros

Segunda-feira iremos abrir uma
nova turma com condições
especiais



4 tipos de pessoas que você vai precisar

Colaboradores

Sócios

**Comunidade
(mastermind)**

Mentores

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

Você precisa de mentores

E se possível, mentores que te conectem com uma comunidade

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



E. MENTOR(ES) PRINCIPAL(IS)

Flávio Augusto, Caio Carneiro e Joel Jota.

F. TABELA DE PREÇO DA CONTRATAÇÃO EM VIGOR

Contratação:	R\$ 367.000,00
--------------	----------------

R\$ 603.536,56

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

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



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 with the word 'OVER' at the top center and a circular logo with the letters 'GO' on the right wall. The entire image has a blue color overlay.

TENHA BONS MENTORES!

R\$ 8.500/mês para um Consultor Financeiro

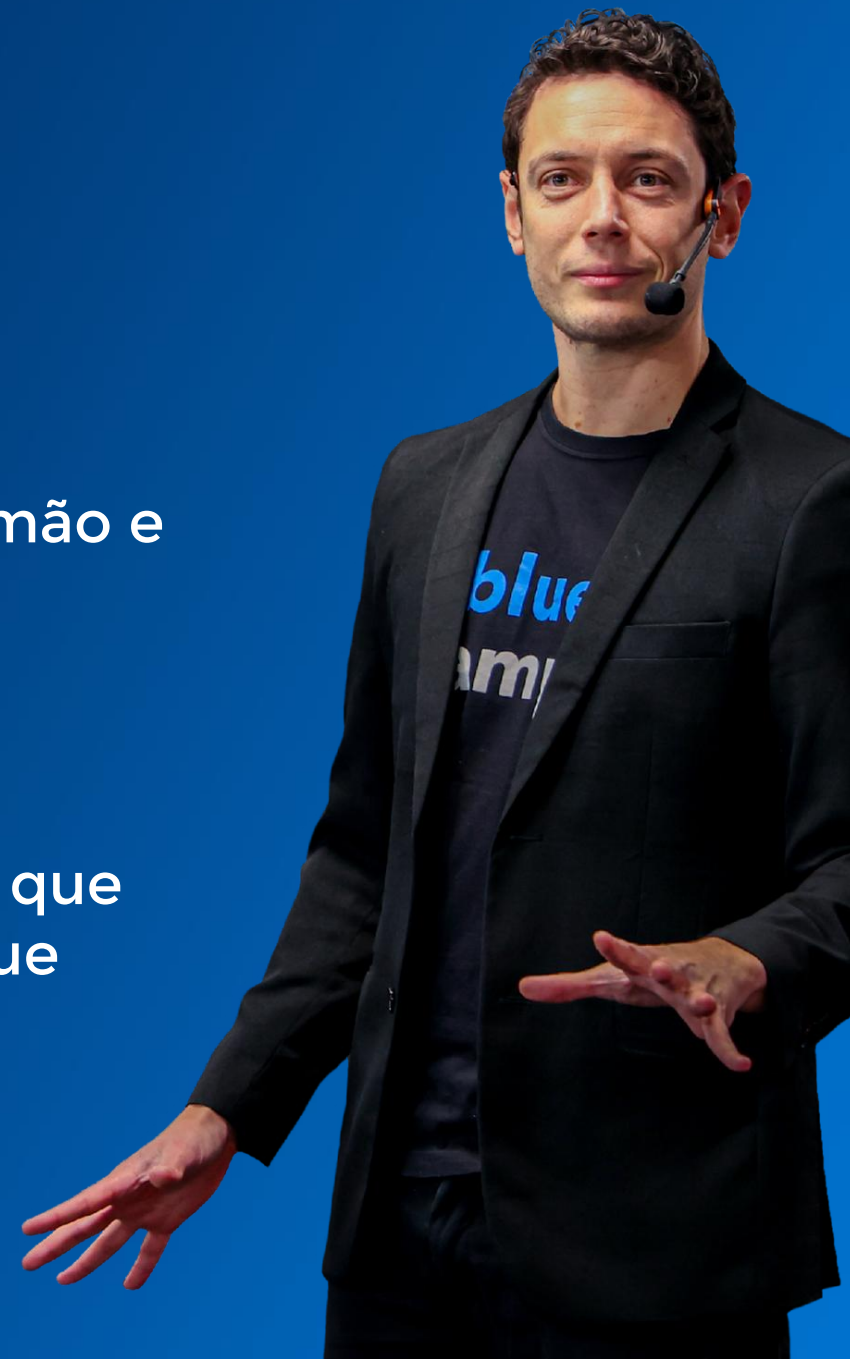
Era um treinamento presencial de 3 dias...

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

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

Uau!! Como assim? Compartilha com a gente!

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



The background image shows two men in the foreground, both with their arms raised and mouths open in a cheer. They are wearing dark clothing. Behind them, a large audience is seated at tables. In the background, several posters are visible. One poster on the left features a man's face and the text 'CONHECIMENTO + Ação = RESULTADO'. Another poster in the center has the text 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!'. A third poster on the right features a man's face and the hashtag '#GOMAMBE'. The entire image has a blue color overlay.

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

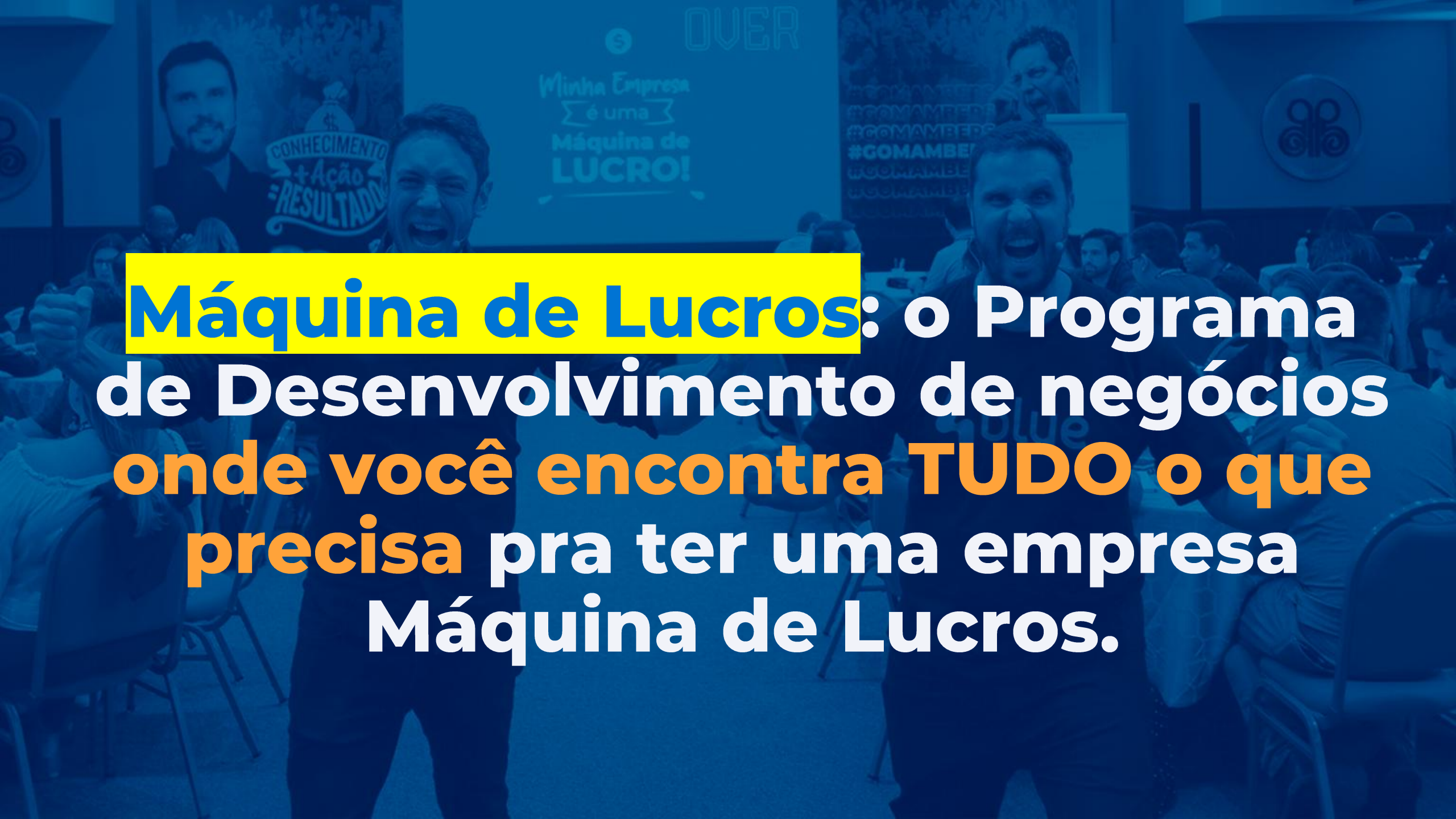
#ÉPossívelSim



**Quais problemas você não
resolveu só porque não pediu a
ajuda de ninguém?**

The background image shows two men in the foreground, both cheering with their arms raised and mouths open. They are wearing dark clothing. Behind them is a large audience seated at tables. In the background, there are several posters or screens. One on the left features a man's face and the text 'CONHECIMENTO + Ação = RESULTADO'. Another in the center says 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!'. To the right, there's a poster with the hashtag '#GOMAMBE' repeated multiple times. A logo with the word 'blue' is visible on the man's shirt on the right. The entire image has a blue color overlay.

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



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

Cadastre-se para conhecer o Programa Máquina de Lucros

Segunda-feira iremos abrir uma
nova turma com condições
especiais



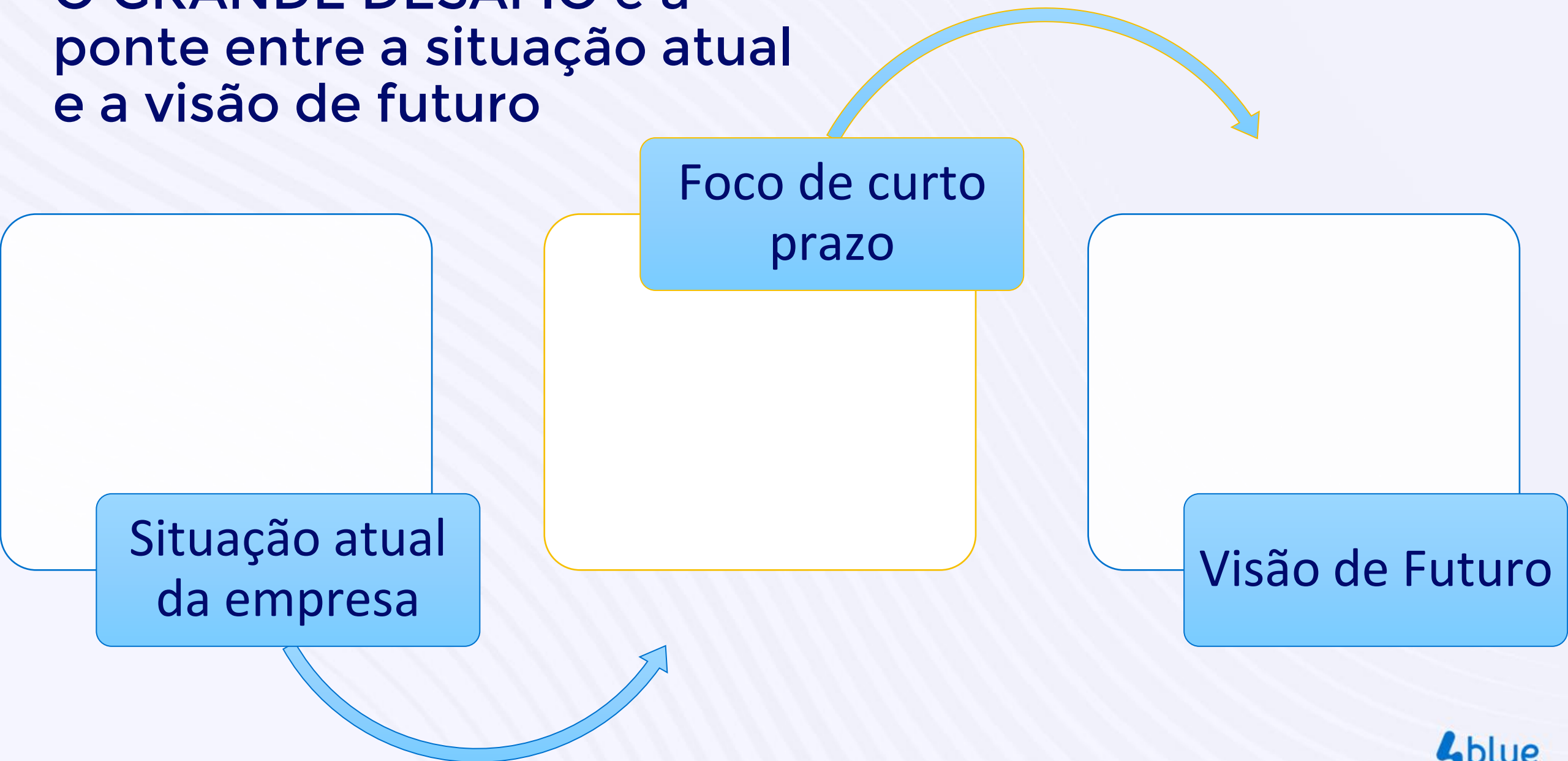
Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnóstico e Análises Estratégicas
- ✓ Análise do Modelo de Negócios
- ✓ Base Cultural do Negócio
- 5. Grande Desafio
- 6. Objetivos e Metas
- 7. Projetos e Planos de Ação
- 8. Planejamento Financeiro
- 9. Reset Cultural na equipe
- 10. Execução e Acompanhamento

5. Grande Desafio

**Qual o GRANDE
DESAFIO para os
próximos 1 a 2 anos?**

**O GRANDE DESAFIO é a
ponte entre a situação atual
e a visão de futuro**



Qual o Grande Desafio do seu negócio para os próximos 1 a 2 anos?

- Tornar-se sustentável?
- Estabelecer-se no mercado?
- Na gestão e organização interna?
- Expansão e franquias?
- Desenvolvimento de novos negócios?
- Criar novos produtos?
- Sucessão familiar?
- . . .

PLANO PARA VENCER 2026

Missão:

Criar um mundo onde
empreender vale a pena

Sonho Grande:

Atingir 204 milhões em
vendas

.

Metas:
33MM em vendas

600k em PLR

Desafio do ano:

Escalar as vendas com
presencial + comercial e
tornar MDL Must Have

.

Foco do trimestre:
Validar estratégia de vendas

.

Nossa Gestão:

Meta precisa ser batida
Gestão por contexto
Agilidade na mudança
Leveza com resposta

Valores:

Altruísmo
Blue Mamba:
Ser melhor versão
Jogar para ganhar
Leveza com resposta
Não são números~, são
pessoas

Não toleramos:

Reclamação / mimimi
Não ter
autorresponsabilidade
Entrega mediana (nota 7)
Laranja podre

**Como você pode definir
de forma simples e direta
para todos da equipe qual
o grande FOCO (desafio)
do ano?**

A estratégia precisa **ter FOCO!**





MERCE

Matriz Eliminar Reduzir Criar Elevar

- O que pode ser completamente eliminado das operações da empresa?
- O que deve ser reduzido para que se tenha mais tempo no que é importante?
- O que não existe hoje, mas que deve ser criado?
- O que é importante e deve ser elevado nas operações do negócio?

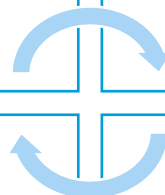
ELIMINAR

REDUZIR

MANTER

CRIAR

ELEVAR



Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnóstico e Análises Estratégicas
- ✓ Análise do Modelo de Negócios
- ✓ Base Cultural do Negócio
- ✓ Grande Desafio

É contra-intuitivo, mas as etapas mais importantes do Planejamento acontecem antes da definição dos objetivos e metas

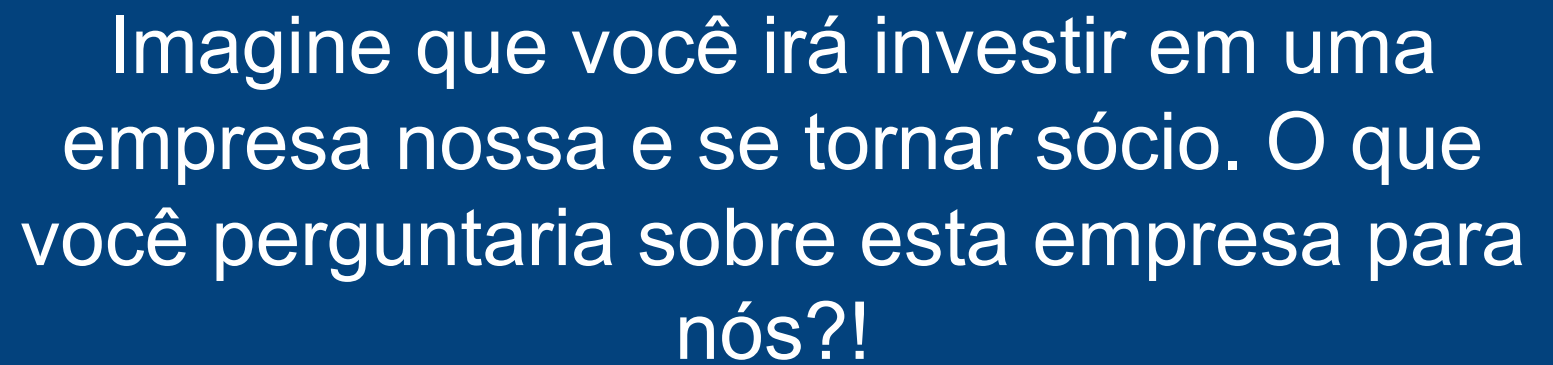
6. Objetivos e Metas
7. Projetos e Planos de Ação
8. Planejamento Financeiro
9. Reset Cultural na Equipe
10. Execução e Acompanhamento

6. Objetivos e Metas

**Como definir corretamente as
Metas, mas principalmente:
Como criar sangue nos olhos
pra equipe querer atingir essas
metas?!**

Vamos fazer uma
PROVA antes de
continuar





**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





#ÉPossívelSim

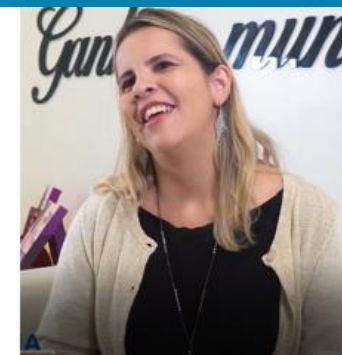
Dezembro/2027

- O valor do pix que vai cair de distribuição de lucros na sua conta física
- Uma viagem incrível que você fez
- Um sonho pessoal que foi realizado



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

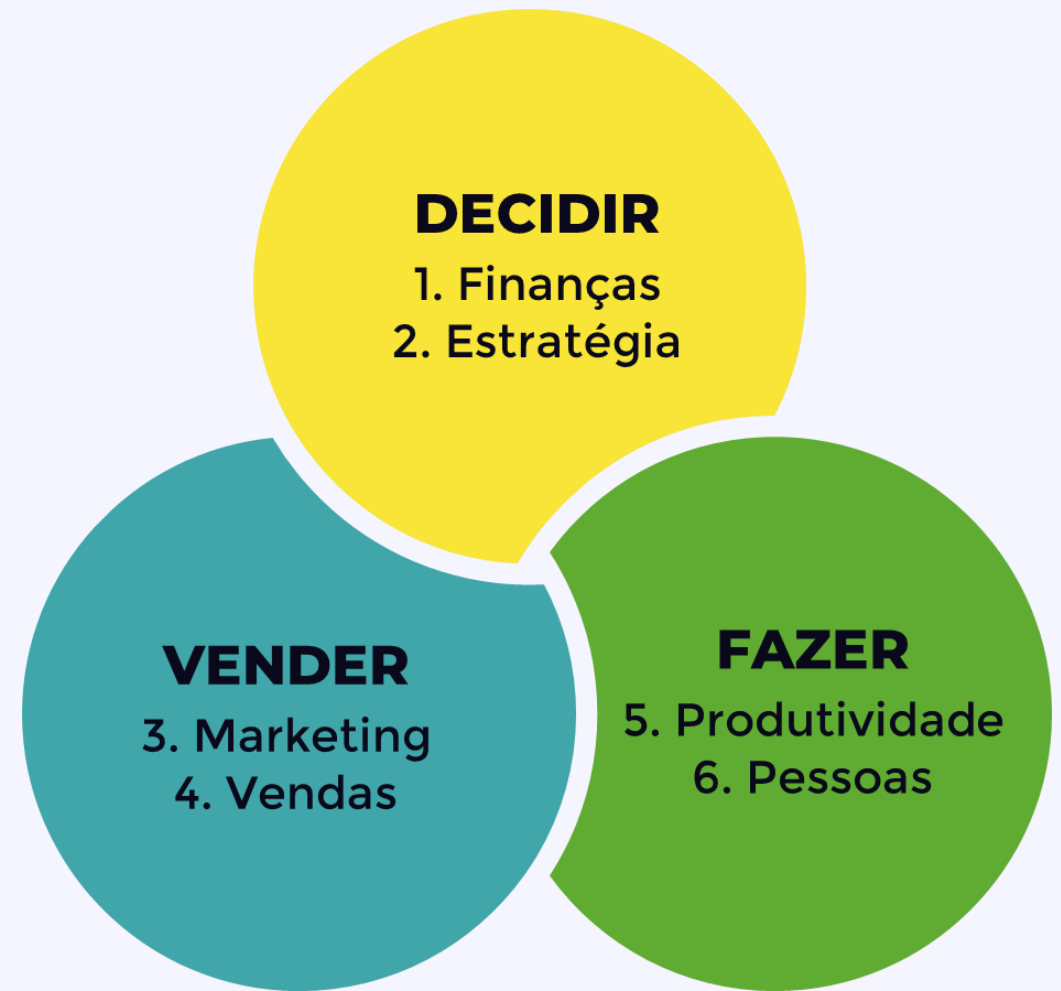
#ÉPossívelSim

Mas não cometendo os mesmos erros

**Qual o investimento
financeiro **mais arriscado**
que existe?**

Ter um próprio negócio.

Ser
Empresário
é a profissão
mais difícil
do mundo.



A large iceberg floats in a blue ocean under a sky with white clouds. The tip of the iceberg is visible above the water, while the much larger, jagged base is submerged. A small red boat is visible in the distance on the right side of the image.

EM 10H DE TREINAMENTO TRABALHAMOS SÓ A PONTA DO ICEBERG

DECIDIR

1. Finanças
2. Estratégia

VENDER

3. Marketing
4. Vendas

FAZER

5. Produtividade
6. Pessoas

E ainda assim o seu resultado não foi dos melhores...





E É SOBRE ISSO!

**Você transformar sua empresa na
ferramenta que gera a melhor vida
para você, sua família e para todos
que estão à sua volta.**

Precisamos estruturar as 6 engrenagens das empresas Máquina de Lucros



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



Não adianta vender bem,
com um financeiro furado;

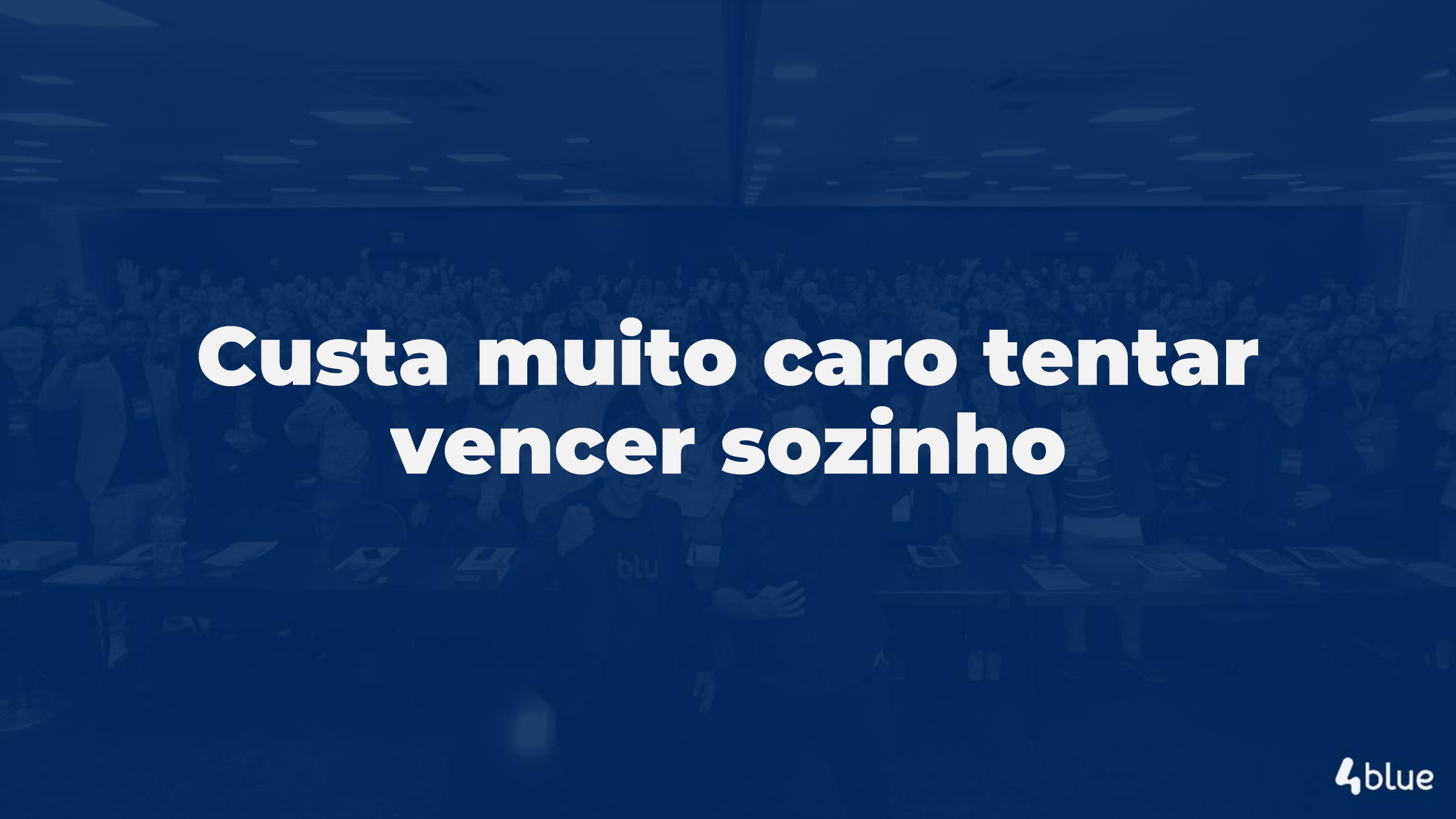
Não adianta um financeiro
forte; com uma equipe
desengajada e perdida

Não adianta uma equipe
boa; com venda baixa





**NÃO FAZ SENTIDO
TENTAR SOZINHO.**



**Custa muito caro tentar
vencer sozinho**

#épossívelsim





#épossívelsim

**Para isso, só existe um caminho:
transformar sua empresa numa
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;

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 quinzena **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 você e seus líderes tivessem a possibilidade de ter reuniões individuais mão na massa, para implementar tudo o que estamos vendo aqui?

**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?**

Programa Máquina de Lucros



PROGRAMA
**MÁQUINA DE
LUCROS**

Combinado:

- Irei apresentar rapidamente os detalhes e valores do Máquina de Lucros
 - Não abriremos as vagas hoje, mas sim segunda-feira, 11h
- Na sequência, firmes e fortes até 19h04

Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnóstico e Análises Estratégicas
- ✓ Análise do Modelo de Negócios
- ✓ Base Cultural do Negócio
- ✓ Grande Desafio
- 6. Objetivos e Metas
- 7. Projetos e Planos de Ação
- 8. Planejamento Financeiro
- 9. Reset Cultural na Equipe
- 10. Execução e Acompanhamento

Irei apresentar os 2 Planos do MDL.

Primeiro o mais completo e avançado.
E em seguida o plano mais acessível.

Em um dos dois você **precisa** entrar.





O QUE É O MÁQUINA DE LUCROS?

Um programa personalizado de consultoria para empresários que querem construir uma empresa lucrativa, com crescimento consistente e que funcione sem depender do dono.

POR QUE O MDL FOI CRIADO?

Todo empresário tem 3 metas:

Vender mais;

Lucrar mais;

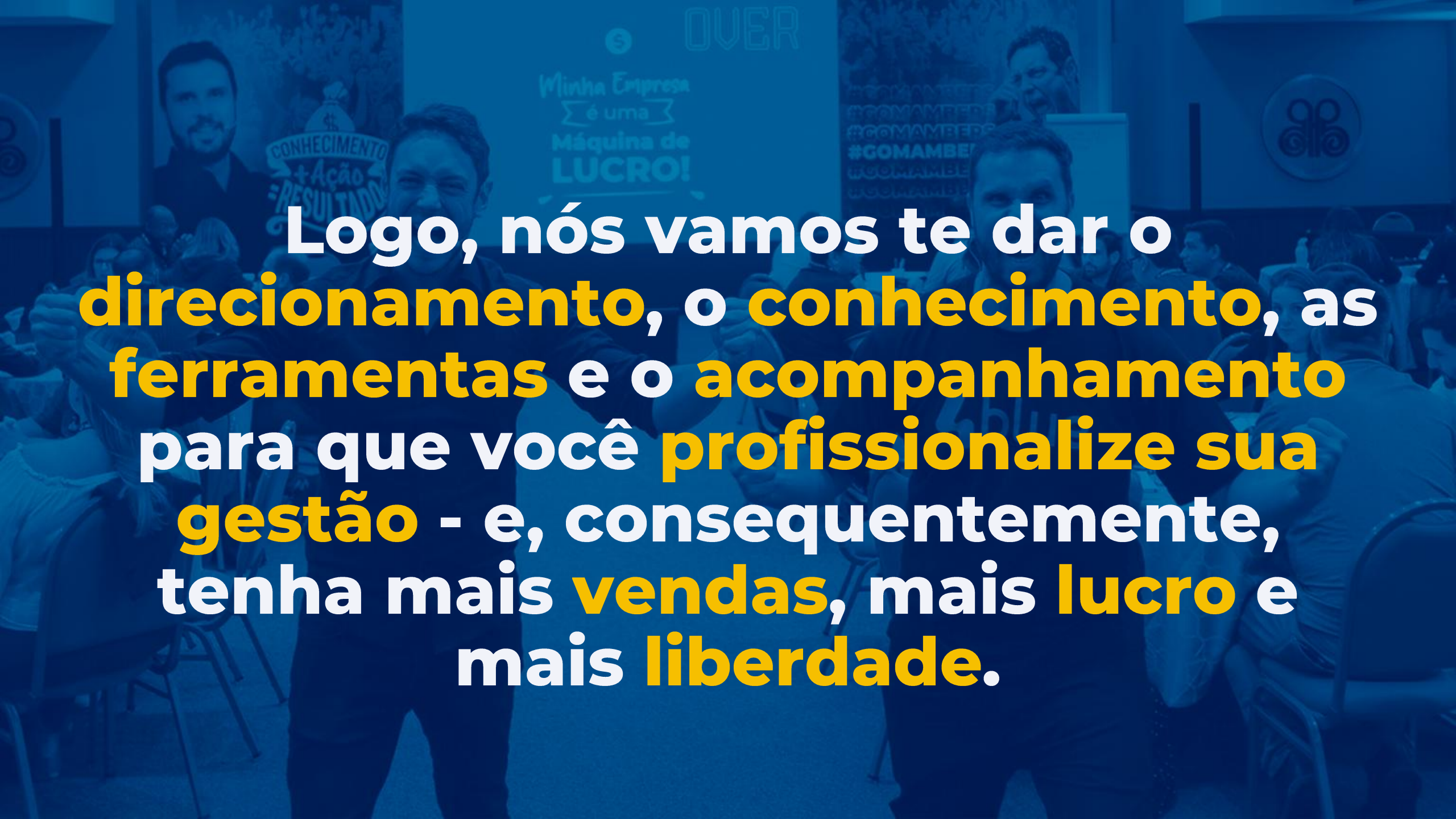
Fazer a empresa funcionar sem sua dependência.

O caminho para fazer isso é através de uma

GESTÃO mais profissional,

em todos os aspectos.



The background image shows a man smiling, with various business-related text overlays. At the top, there is a blue circle with a white 'e' and the word 'OVER' in a stylized font. Below this, the text 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!' is visible. To the left, there is a graphic with the words 'CONHECIMENTO', '+ Ação', and '= RESULTADO'. To the right, there are several instances of the hashtag '#GOMAMBE'. The main text is overlaid on the image, with some words in white and others in yellow.

Logo, nós vamos te dar o **direcionamento**, o **conhecimento**, as **ferramentas** e o **acompanhamento** para que você **profissionalize sua gestão** - e, conseqüentemente, tenha mais **vendas**, mais **lucro** e mais **liberdade**.

O que vamos fazer

Nós vamos te dar o direcionamento, o conhecimento, as ferramentas e te ajudar na implementação para:

- Organizar suas **finanças**
- Melhorar sua **gestão de pessoas**
- Otimizar seus **processos**
- Definir um **planejamento** concreto
- Criar um plano de **marketing**,
- Revisar e melhorar o processo **comercial**

ENTREGAMOS 5 PILARES

1

DIAGNÓSTICO & PLANO DE AÇÃO

Um analista de negócios vai traçar um plano de ação personalizado para você desenvolver as áreas mais urgentes do negócio.

2

IMPLEMENTAÇÃO

Vamos construir junto com você cada parte da estratégia e ação que serão implementadas.

3

ACOMPANHAMENTO & FEEDBACK

Vamos disponibilizar acompanhamento e feedback a qualquer momento que você precisar de ajuda.

4

TIME

PREPARADO

Vamos te ajudar a formar, treinar todos os seus colaboradores.

5

COMUNIDADE & NETWORKING

Participação de um ambiente que ajuda a alavancar negócios.



E COMO FUNCIONA NA PRÁTICA?

Primeiro vou apresentar o PRO e depois faço a
comparação com o Essencial



1 DIAGNÓSTICO & PLANO DE AÇÃO



DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

- ✓ Reunião individual com analista da 4blue
- ✓ Raio-x de todas as áreas da empresa
- ✓ Para ter a clareza do que realmente está travando o negócio e sair de lá com foco e estratégia



GPS DE IMPLEMENTAÇÃO

- ✓ Plano de ação completo
- ✓ Passo a passo, planilhas, documentos e processos para a execução
- ✓ Para saber o que fazer, quando fazer e como fazer. Sem achismos, só direção clara, foco e ação.



Não temos como prometer que “em 2 meses você vai ter a transformação que não teve em 40 anos”, mas...

#épossívelsim



#MáquinaDeLucros

2 IMPLEMENTAÇÃO



SESSÃO DE EXECUÇÃO INDIVIDUAL

- ✓ Até 18 sessões individuais
- ✓ Sessão mão na massa em que nós executamos junto com você
- ✓ Para garantir que o plano vai sair do papel com mais velocidade e com mais resultado



IMERSÃO MDL

- ✓ Ao vivo mensalmente
- ✓ Com os sócios fundadores da 4blue.
- ✓ Mergulho prático em uma das engrenagens do crescimento: Decidir, Vender ou Fazer.
- ✓ Para você ter um intensivo daquilo que funciona no dia a dia - direto com os sócios da 4blue



3 ACOMPANHAMENTO & FEEDBACK



ANÁLISES INDIVIDUAIS

- ✓ Até 6 análises gravadas individuais
- ✓ Revisão dos materiais, planos ou processos que você construiu
- ✓ Para enxergar pontos cegos e trazer melhorias daquilo que você está executando.



ANÁLISES FINANCEIRAS

- ✓ Até 12 análises financeiras gravadas
- ✓ Yampa
- ✓ Nosso time de consultores financeiros analisando os números da sua empresa
- ✓ Para identificar gargalos e oportunidades financeiras.



ACOMPANHAMENTO WHATSAPP

- ✓ Para tirar dúvidas
- ✓ Destravar gargalos
- ✓ Cobrar e empurrar se for necessário
- ✓ Para que você tenha um canal de contato rápido e direto com a nossa equipe



Passando pra te informar que ouvi duas vezes ontem suas explicações no vídeo. Estou encantada com a clareza de sua explicação. Hoje vou assistir o vídeo novamente pra anotar todas as orientações e bora pra cima com tudo.

run.yampa.app/home#Dashboard

yampa

Painel Fluxo de caixa Comparador

Clareza financeira

Receita

Média mensal R\$ 259.134,77

Ponto de equilíbrio R\$ 189.078,44

Lucro

R\$ 2.304,52

Ideal: acima de 10% 1%

Índice de saúde financeira

4 Segurança Eficiência Tendência

Saldo hoje + 167.307,31

Movimentações previstas de 0,00

Saldo previsto de hoje + 167.307,31

São considerados os lançamentos previstos de hoje

Saldos 24/04/2025

BNB Banco do nordest...	51.879,41
	3.368,64
	64.377,33
	11.043,88
Caixa (Dinheiro)	2.500,10
Caixa Casa	20.600,35
Inter	13.537,60
TOTAL	167.307,31

3 ACOMPANHAMENTO & FEEDBACK



MENTORIA ESTRATÉGICA EM GRUPO

- ✓ Reuniões quinzenais com o CEO da 4blue e outros empresários do programa
- ✓ Tomar decisões importantes, pedir conselhos, destravar aquilo que está parado
- ✓ Basta 1 sacada para salvar ou para expandir o seu negócio



MENTORIA ESTRATÉGICA E INDIVIDUAL COM CEO

- ✓ Até 3 mentorias individuais e online com Aleks, CEO da 4blue.
- ✓ Oportunidade rara de ter um CEO experiente te ajudando individualmente para discutir decisões e rever estratégias
- ✓ Cada conversa é uma virada de chave para tomar decisões mais assertivas e acelerar o crescimento



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

UMA CONVERSA SALVOU ELA DA FALÊNCIA





“NÃO SE CRIA UMA EMPRESA MÁQUINA
DE LUCROS APENAS COM A FORÇA DOS
SÓCIOS.

PRECISAMOS DE PESSOAS.
PESSOAS BOAS.

**PESSOAS BOAS QUE SEJAM
TREINADAS CONSTANTEMENTE.**

AÍ SIM VOCÊ VAI VER UM ‘MILAGRE’
ACONTECER”

4 TIME PREPARADO



TREINAMENTO DE COLABORADORES

- ✓ Aulas quinzenais ao vivo
- ✓ Elevar o nível e o engajamento da equipe
- ✓ Temas variando entre mentalidade de alta performance e aspectos operacionais
- ✓ Para ter um time mais engajado, produtivo e motivado



FORMAÇÃO DE LÍDERES

- ✓ Capacitação técnica e comportamental
- ✓ Inscrições ilimitadas
- ✓ Para formar braços direitos capazes de proteger seu tempo, resolver situações de forma eficaz, te ajudar com pessoas e estratégias



5 COMUNIDADE & NETWORKING



COMUNIDADE VIRTUAL

- ✓ Grupo exclusivo no WhatsApp
- ✓ Empresários do bem querendo se ajudar
- ✓ Troca de experiências, benchmark, networking, indicações, negócios fechados
- ✓ Porque você deve “usar todos os cérebros à sua disposição”

Meu queridos Smurfs, bom dia!!!

Hoje quero abrir meu coração com vocês, porque estou vivendo um dos momentos mais difíceis da minha trajetória empreendedora. Depois de quase 12 anos dedicados a uma franquia pela qual tenho imenso respeito, estou enfrentando um processo de possível desligamento por parte do franqueador. E o mais duro é que isso acontece exatamente agora, quando acabei de assumir uma segunda unidade, apostando todas as minhas fichas na expansão.

A sensação que tenho é de estar com um castelo prestes a ruir, mesmo depois de tanto esforço, entrega e resiliência. O mais difícil é que, se esse desligamento se confirmar, sei que terei um enorme trabalho pela frente para reconstruir, não apenas financeiramente, mas emocionalmente também, pois faço um tratamento para depressão crônica há 02 anos.

**Em 1h, mais de 15
pessoas
responderam**



5 COMUNIDADE & NETWORKING



COMUNIDADE VIRTUAL

- ✓ Grupo exclusivo no WhatsApp
- ✓ Empresários do bem querendo se ajudar
- ✓ Troca de experiências, benchmark, networking, indicações, negócios fechados
- ✓ Porque você deve “usar todos os cérebros à sua disposição”



GO MAMBERS PRESENCIAL

- ✓ 2 encontros presenciais por ano
- ✓ Palestras, cases, hotseats, boas práticas e muito networking
- ✓ Para renovar as energias e trazer uma explosão de conhecimento e ideias



PALESTRANTES GO MAMBERS

Valeska Bruzzi



Geronimo Theml



Marcelo Scandian



Julia Alcantara



Rafael Galdino



Gustavo Borges



Marcos Freitas



Thati Deândhela



Camila Tucunduva



Ray Gonçalves



Alan Parise



Alexandre Abramo



BÔNUS

1 ano de yampa +Lucro

Software Financeiro que gera Clareza e Inteligência Financeira para seu negócio!

6 acessos à 4talents

Biblioteca completa de cursos à sua disposição e do seu time.

1 acesso ao Team4You

Com o team4you você tem mais de 20 especialista IA , treinados pela 4blue para te ajudar em todas as áreas do seu negócio

TUDO o que precisa pra ter uma empresa Máquina de Lucros

Sócios

Focados nas estratégias de crescimento e aumento de lucro



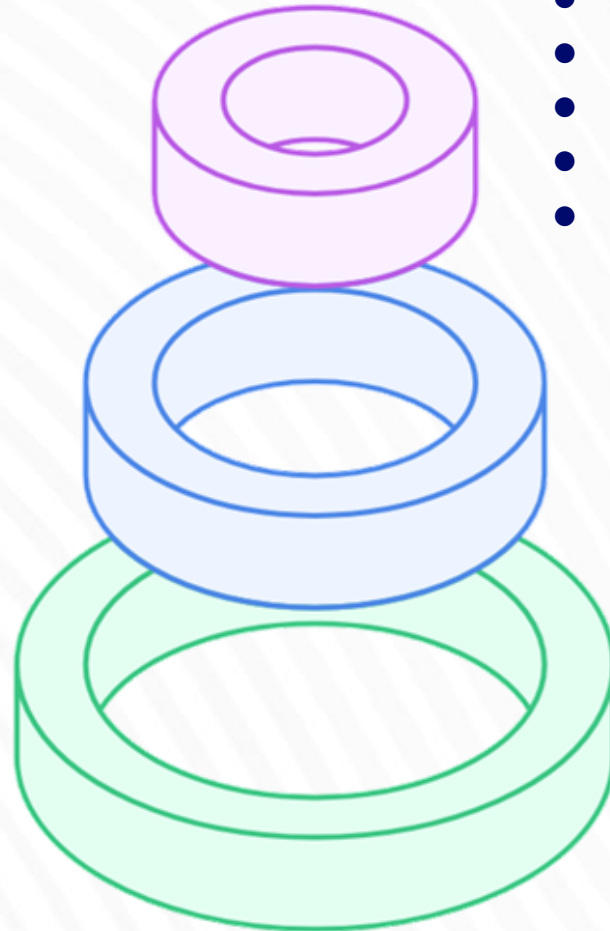
Líderes

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



- Sessões de execução
- Mentoria Estratégica quinzenal e individual
- Comunidade
- Análises financeiras e operacionais
- Imersão MDL
- Go Mambers Presencial e Online

- Sessões de execução
- Formação de Líderes
- Imersão MDL
- Go Mambers Online
- Treinamentos ao vivo

- Treinamentos ao vivo
- 4talents

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

TUDO ISSO FAZ SENTIDO PARA O SEU NEGÓCIO?

- Sessões de execução
- Mentoria Estratégica quinzenal e individual
- Comunidade
- Análises financeiras e operacionais
- Imersão MDL
- Go Mambers Presencial e Online

- Sessões de execução
- Formação de Líderes
- Imersão MDL
- Go Mambers Online
- Treinamentos ao vivo

- Treinamentos ao vivo
- 4talents

POR QUE O MDL FOI CRIADO?

Todo empresário tem 3 metas:

Vender mais;

Lucrar mais;

Fazer a empresa funcionar sem sua dependência.

O caminho para fazer isso é através de uma

GESTÃO mais profissional,

em todos os aspectos.



**INDEPENDENTE DE
VALORES...**

**O PROGRAMA MÁQUINA DE
LUCROS É O QUE VOCÊ
PRECISA?**

**“Me convenci,
mas qual é o
investimento
para tudo isso?”**

COMO É ENTREGUE O MDL?



- **Diagnóstico + GPS de implementação** – Raio x do negócio
- **Mentoria Estratégica** com CEO 4blue (2x por mês)
- **Mentoria Individual** com CEO 4blue (3x no ano)
- **Formação para Líderes** - Técnico e Comportamental (3 a 5 turmas no ano)
- **Imersão MDL** - Mão na massa com os sócios fundadores da 4blue (12x no ano)
- **Treinamento de Colaboradores** - Performance e Operacional (2x por mês)

R\$ 12.000,00

R\$ 60.000,00

R\$ 30.000,00

R\$ 15.000,00

R\$ 36.000,00

R\$ 12.000,00

COMO É ENTREGUE O MDL?



- **2 Encontros Presenciais** pra conteúdo e troca entre os Mambers (1 cadeira)
- **Sessão de execução individual** (até 18 por ano)
- **Análise Financeira** – Análise de números e simulações financeiras (até 12 por ano)
- **Análises individuais** (até 6 por ano)
- **Bônus:** 12 meses de Acesso ao **yampa +Lucro** + 12 meses de **Team4you**
- Networking de Empresários que se ajudam

R\$ 30.000,00

R\$ 27.000,00

R\$ 15.000,00

R\$ 7.500,00

R\$ 7.062,00

Imensurável

TOTAL DE VALOR ENTREGUE

R\$251.562,00

em produtos e serviços da 4blue!

DE ~~R\$556.976~~

POR **R\$189.000**

10x de
R\$18.900



E. MENTOR(ES) PRINCIPAL(IS)

Flávio Augusto, Caio Carneiro e Joel Jota.

F. TABELA DE PREÇO DA CONTRATAÇÃO EM VIGOR

Contratação:	R\$ 367.000,00
--------------	----------------

**Diagnóstico
e plano de
ação
individual**

**18 sessões
individuais
mão na
massa**

**12 imersões
MDL**

**6 análises
gravadas
individuais**

**12 análises
financeiras
gravadas**

**25 mentorias
em grupo com
o CEO da
4blue**

**3 mentorias
individuais
com o CEO
da 4blue**

**25
treinamentos
para
colaboradores**

**Formação
completa de
líderes**

**2 eventos
presenciais**

**Eventos
online extras
com
convidados**

**+20
profissionais da
4blue
envolvidos para
te entregar o
melhor**

blue



**“NOSSA META É TORNAR
IMPOSSÍVEL O CLIENTE NÃO TER
RESULTADO.”**

Se você utilizar apenas 20% ou 30%, é impossível o MDL não te dar retorno.





O Programa Máquina de Lucros não é barato.

Mas o que **custa caro** mesmo é viver abaixo do potencial da empresa...

- Vendendo menos;
- Lucrando menos;
- Com um negócio super dependente de si.

Para alcançar grandes resultados precisamos estar dispostos a investir.

**Você sabe quanto custa
um Gerente hoje?**

Estimativa dos custos do funcionário para a empresa

Descrição	Valor
Salário bruto	R\$ 6.000,00
Vale transporte	R\$ 264,00
Desconto de vale transporte	-R\$ 264,00
Vale refeição	R\$ 440,00
Plano de saúde	R\$ 0,00
Outros benefícios	R\$ 0,00
Provisão de 13º	R\$ 500,00
Provisão de 1/3 férias	R\$ 166,67
FGTS	R\$ 480,00
Provisão de FGTS sobre décimo terceiro e férias	R\$ 53,33
INSS ①	R\$ 1.200,00
Provisão de INSS sobre décimo terceiro e férias	R\$ 133,33
Custo total do funcionário	R\$ 9.237,33

**Total de
R\$ 110.847
por ano!**

Um funcionário importante, certamente, mas que provavelmente não te ajuda na estratégia, não faz análise financeira, não te conecta com outros empresários, não treina seu time, etc...



Investimento MDL PRO
~~R\$ 251.562,00~~

10x 8.990,00
(R\$ 89.990 / ano)



É justo investir o valor de um único funcionário para ter o conhecimento, as ferramentas e o suporte que 5 profissionais sênior não te dariam?

COMO É ENTREGUE O MDL?

- **Diagnóstico + GPS de implementação** – Raio x do negócio
- **Mentoria Estratégica** com CEO 4blue (2x por mês)
- **Mentoria Individual** com CEO 4blue (3x no ano)
- **Formação para Líderes** - Técnico e Comportamental (3 a 5 turmas no ano)
- **Imersão MDL** - Mão na massa com os sócios fundadores da 4blue (12x no ano)
- **Treinamento de Colaboradores** - Performance e Operacional (2x por mês)

R\$ 12.000,00

R\$ 60.000,00

R\$ 30.000,00

R\$ 15.000,00

R\$ 36.000,00

R\$ 12.000,00

COMO É ENTREGUE O MDL?

- **2 Encontros Presenciais** pra conteúdo e troca entre os Mambers (1 cadeira)
- **Sessão de execução individual** (até 18 por ano)
- **Análise Financeira** – Análise de números e simulações financeiras (até 12 por ano)
- **Análises individuais** (até 6 por ano)
- **Bônus:** 12 meses de Acesso ao **yampa +Lucro** + 12 meses de **Team4you**
- Networking de Empresários que se ajudam

R\$ 30.000,00

R\$ 27.000,00

R\$ 15.000,00

R\$ 7.500,00

R\$ 7.062,00

Imensurável

**“Será que funciona pra mim?
Minha empresa é meio
diferente, é meio complexa”**



São quase 300 Mambers dentro do MDL dos mais variados tipos de negócio.

Sua empresa precisa de Estratégia, de Finanças, de Marketing, de Vendas, de Pessoas e de Processos, certo?

Então SIM, o MDL vai funcionar pra você!

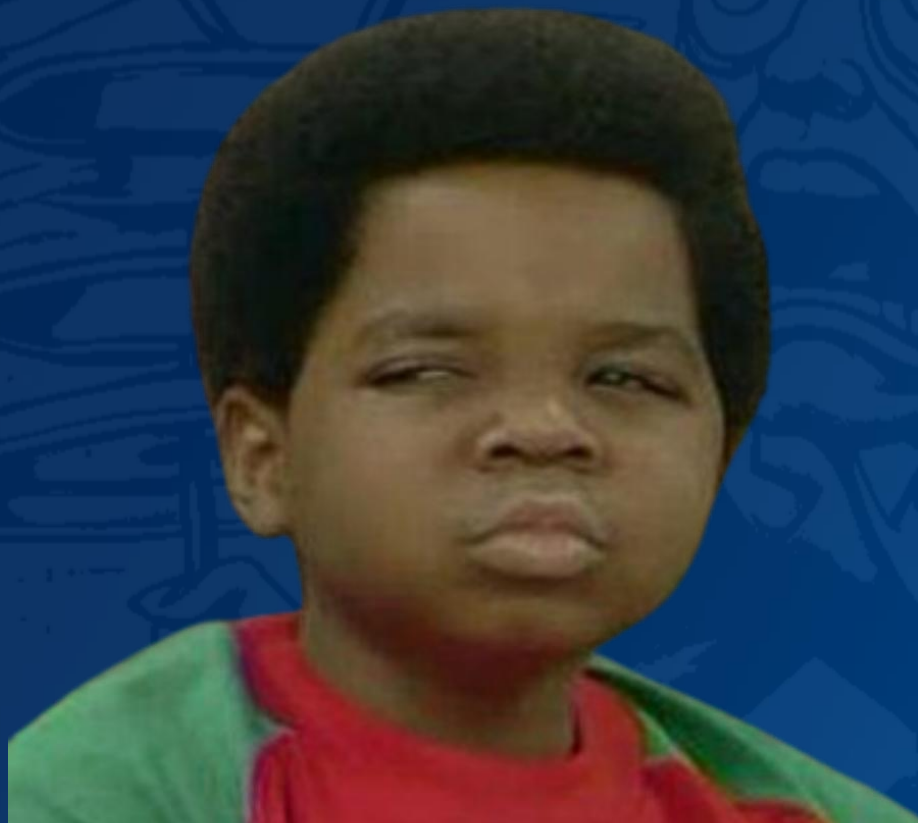
“Será que funciona pra mim? Minha empresa é meio diferente, é meio complexa”

Faturamento mensal
médio das empresas MDL

RAMO	Fat. Mín	Fat. Máx	Média
Serviço	10 mil	5 milhões	270 mil
Comércio	20 mil	10 milhões	398 mil
Indústria	50 mil	4 milhões	400 mil

Lojas, restaurantes, bares, mercados, padarias, clínicas de saúde, estética, salões de beleza, lazer, consultorias, contabilidades, infoprodutos, escolas, hotelarias, construção, prestadores de serviços, indústrias de transformação, manufaturas, ecommerce, marketplace, tecnologia, importadoras, farmácias, agricultura, academias, escolas de tênis, advogados, franquias, tratamento de resíduos, terraplanagem, e a lista continua...

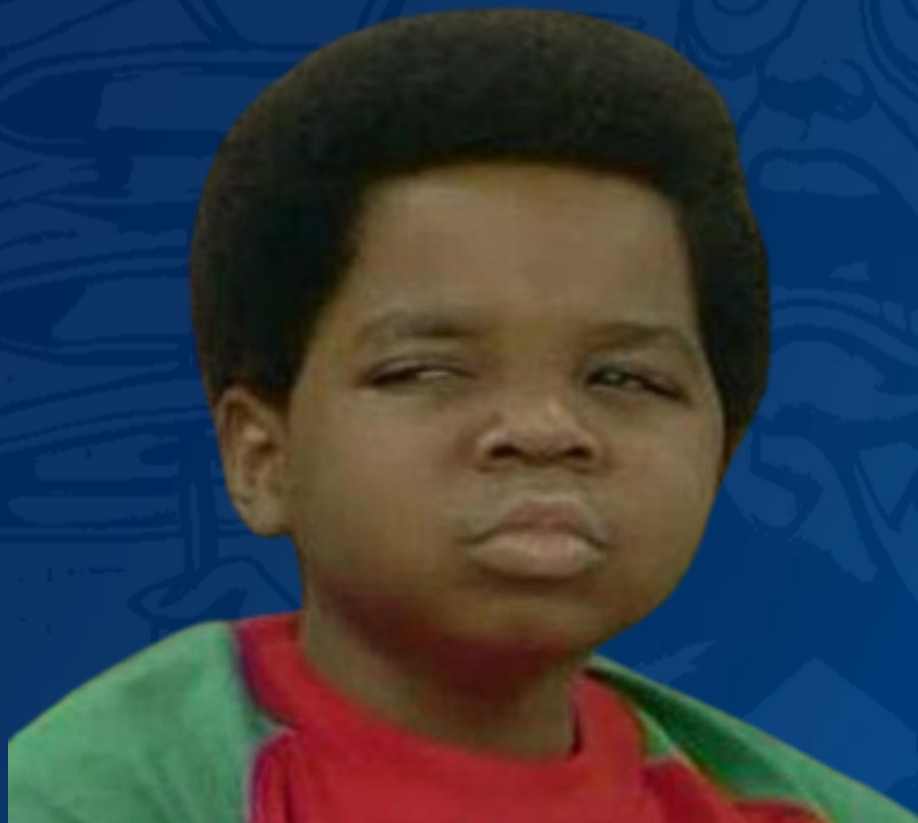
**“É que minha empresa não tá
numa situação financeira
boa, sabe...”**



**Então é provavelmente por isso
que você deveria estar no MDL!!**



“Tem muita coisa no MDL, já tô sobrecarregado, como vou dar conta de tudo?”

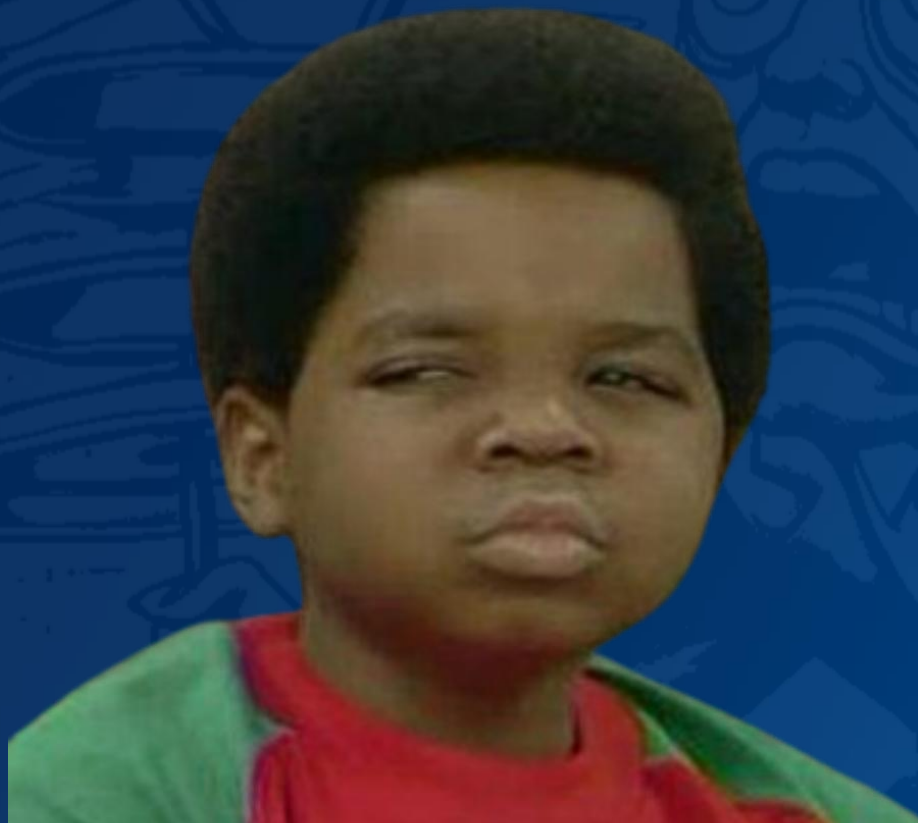


3 coisas sobre isso...

1) Na primeira reunião individual, nós vamos te ajudar a organizar o seu tempo para conseguir focar no que é importante

 blue

“Tem muita coisa no MDL, já tô sobrecarregado, como vou dar conta de tudo?”



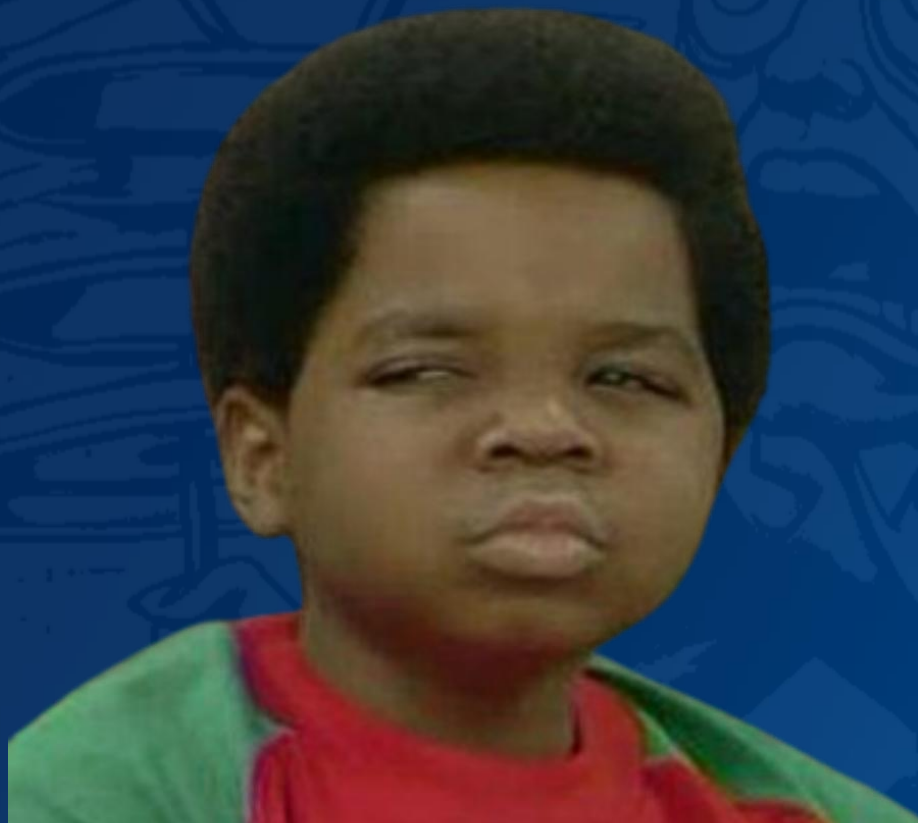
3 coisas sobre isso...

2) Você está sobrecarregado com o que faz a empresa crescer ou com o que faz a empresa funcionar?

O MDL vai te “obrigar” a focar naquilo que realmente importa para o seu negócio.

 blue

“Tem muita coisa no MDL, já tô sobrecarregado, como vou dar conta de tudo?”



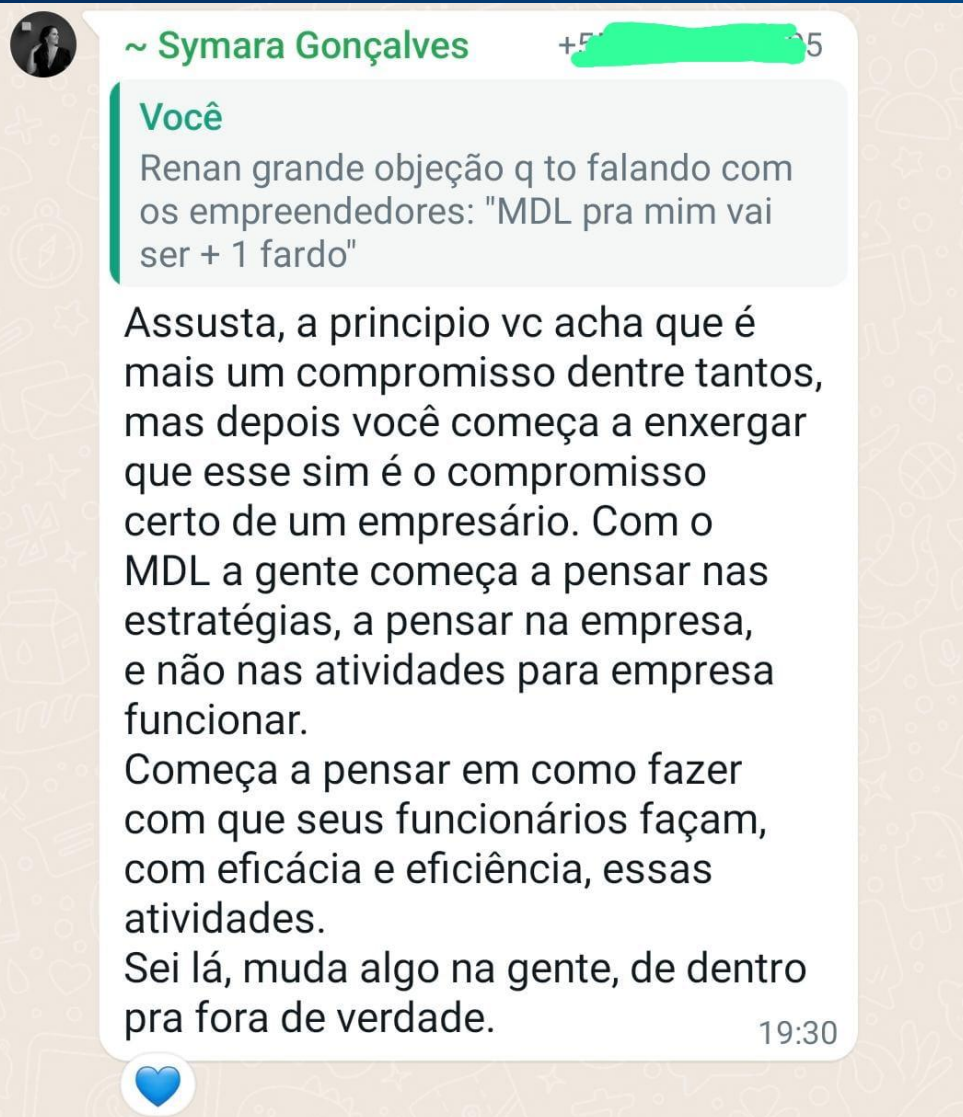
3 coisas sobre isso...

3) O MDL é para o NEGÓCIO. Você não precisa e não deve fazer tudo sozinho. Você, Mamber oficial, deve estar presente nas Mentorias Estratégicas, reuniões mensais e no Encontro Presencial.

Os demais entregáveis você deve dividir a carga com o restante dos sócios e da equipe.

blue

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros



SOMENTE ESTES 3 ENTREGÁVEIS JÁ FAZEM TODO O PROGRAMA SE PAGAR



DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

- ✓ Reunião individual com analista da 4blue
- ✓ Raio-x de todas as áreas da empresa
- ✓ Para ter a clareza do que realmente está travando o negócio e sair de lá com foco e estratégia

DIAGNÓSTICO



IMERSÃO MDL

- ✓ Ao vivo mensalmente
- ✓ Com os sócios fundadores da 4blue.
- ✓ Mergulho prático em uma das engrenagens do crescimento: Decidir, Vender ou Fazer.
- ✓ Para você ter um intensivo daquilo que funciona no dia a dia - direto com os sócios da 4blue

IMPLEMENTAÇÃO



MENTORIA ESTRATÉGICA EM GRUPO

- ✓ Reuniões quinzenais com o CEO da 4blue e outros empresários do programa
- ✓ Tomar decisões importantes, pedir conselhos, destravar aquilo que está parado
- ✓ Basta 1 sacada para salvar ou para expandir o seu negócio

ACOMPANHAMENTO

Sua Dedicção deve ser de pelo menos 2 a 4h por semana!

Você consegue **dedicar entre 2 a 4h por semana** pra fazer sua empresa crescer de forma estruturada e com ajuda?

**“Eu já tenho outra Mentoria /
Consultoria...”**



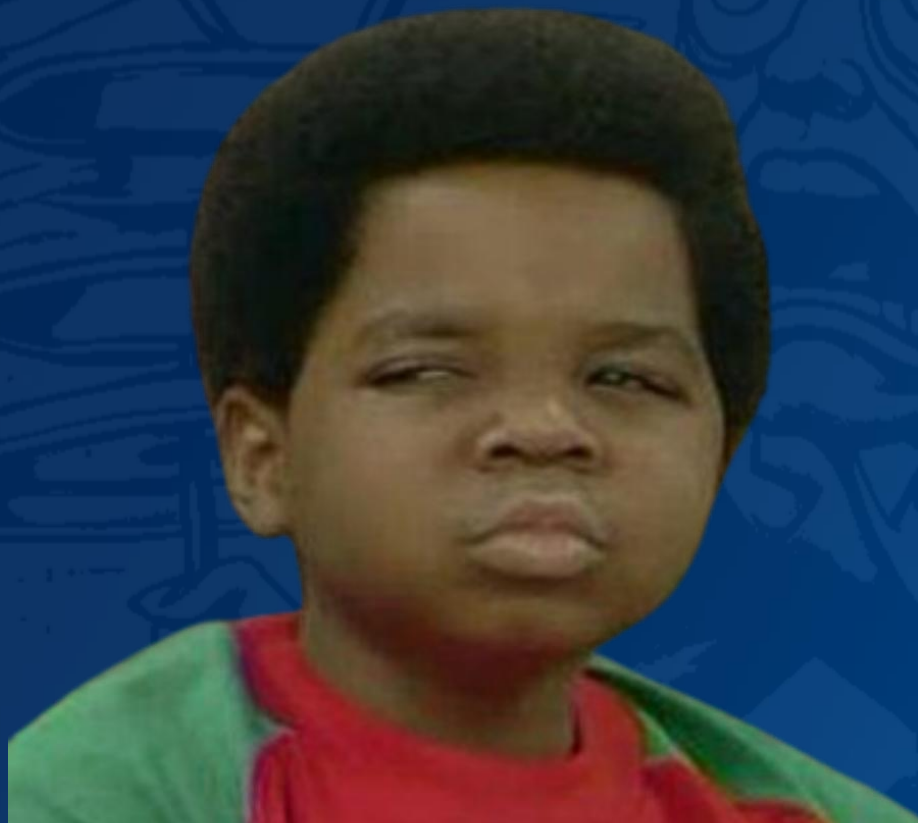
Está tudo bem. Neste momento
nós estamos em 2 Mentorias e 1
Consultoria.

Muito provavelmente o MDL
entrega algumas coisas que a sua
Mentoria atual não entrega.

Bora somar esforços!



**“Ainnn.. Parece bom...
Mas.. Mas.. masss”**



A melhor forma de ter certeza, é
testando e olhando com seus
próprios olhos.

Por isso você vai ter 2 garantias...

 blue

 blue

GARANTIA INCONDICIONAL

Você tem **30 dias**, à partir do primeiro encontro, para testar o Máquina de Lucros.

Se neste período você achar que não funciona ou quiser desistir, pode solicitar o **cancelamento do contrato** e **reembolso integral**.



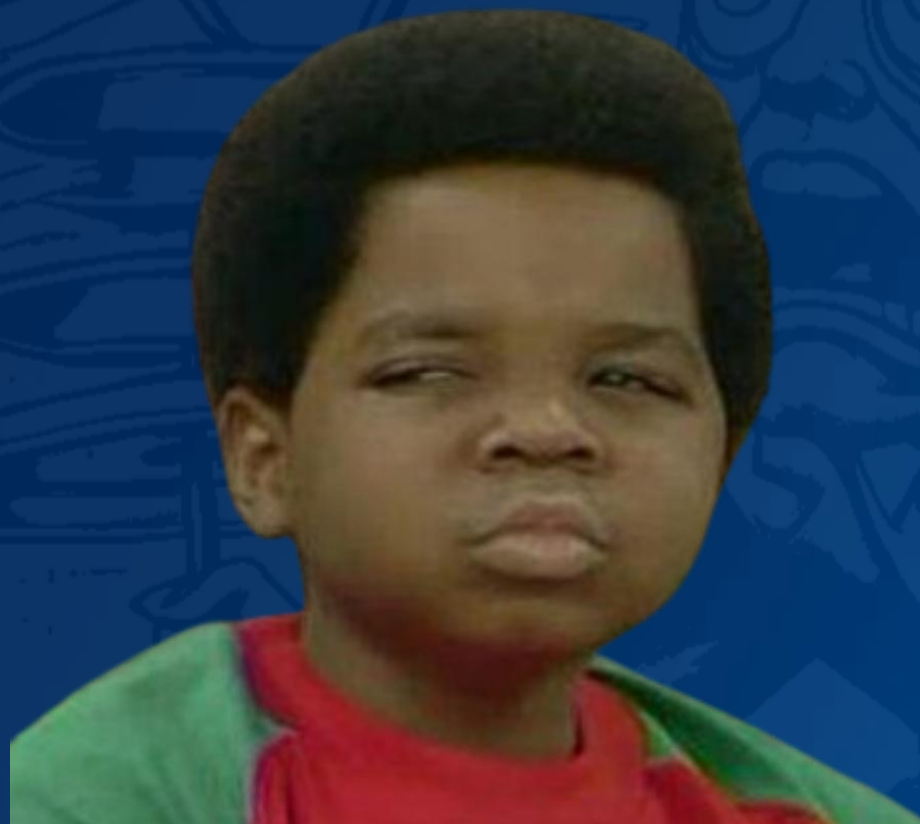
GARANTIA LUCRO OU LUCRO

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.



**“Gostei demais...
Eu vou entrar depois porque
[uma historinha
reconfortante]”**



A real?

É que o “eu vou entrar depois” é a
forma mais reconfortante de se
enganar.
É ótimo esperar o tempo ideal das
coisas.

Mas sabe o que acontece?
NUNCA chega esse tempo ideal.

Vou te dar um “empurrão” pra você
entrar aqui e agora

 blue

4 VANTAGENS DE ENTRAR NO MÁQUINA DE LUCROS NESTA TURMA

4 VANTAGENS
DE ENTRAR
NO MÁQUINA
DE LUCROS
AQUI E
AGORA

1

Os 5 primeiros a entrarem no **MDL**
Pro irão ganhar **2 reuniões**
individuais comigo (Renan) para
validação e melhoria do seu
Planejamento Estratégico

4 VANTAGENS
DE ENTRAR
NO MÁQUINA
DE LUCROS
AQUI E
AGORA

2

Os 5 primeiros a entrarem no **MDL Essencial** irão ganhar **1 reunião individual** comigo (Renan) para validação e melhoria do seu Planejamento Estratégico

**4 VANTAGENS
DE ENTRAR
NO MÁQUINA
DE LUCROS
AQUI E
AGORA**

3

**Implementação e Aceleração de
Resultados.**

**4 encontros exclusivos para esta
turma:**

- **Processos e Gestão de Tempo**
 - **Mentoria Estratégica**
- **Geração de Caixa Rápido**
 - **Gestão financeira**

4

O QUE MAIS EU
PODERIA
FAZER?

“Faz um descontinho?”



Investimento MDL

~~R\$ 251.562,00~~

~~R\$ 89.990,00~~

10x 5.990,00
(R\$ 59.990 / ano)





Investimento MDL

~~R\$ 251.562,00~~

~~R\$ 89.990,00~~

~~10x 5.990,00~~

12x 4.750,00
(12x + 5% off)

+ 30 mil de desconto, com
parcelamento em 12x



Quanto funcionários você precisaria para obter tudo o que o MDL te entrega?



Descrição	Valor
Salário bruto	R\$ 3.036,00
Vale transporte	R\$ 240,00
Desconto de vale transporte	-R\$ 182,16
Vale refeição	R\$ 300,00
Plano de saúde	R\$ 0,00
Outros benefícios	R\$ 0,00
Provisão de 13º	R\$ 253,00
Provisão de 1/3 férias	R\$ 84,33
FGTS	R\$ 242,88
Provisão de FGTS sobre décimo terceiro e férias	R\$ 26,99
INSS ①	R\$ 607,20
Provisão de INSS sobre décimo terceiro e férias	R\$ 67,47
Custo total do funcionário	R\$ 4.857,87

1 único funcionário de 2 salários mínimos custa quase 5.000 por mês.

Com quem você vai levar sua empresa para um próximo nível?
Com um funcionário “normal” ou com o MDL?

Irei apresentar os 2 Planos do MDL.

Primeiro o mais completo e avançado.
E em seguida o plano mais acessível.

Em um dos dois você **precisa** entrar.



OS PLANOS

ENTREGÁVEL

DIAGNÓSTICO INDIVIDUAL

GPS DE IMPLEMENTAÇÃO

IMERSÃO MDL MENSAL

MENTORIA ESTRATÉGICA EM GRUPO (QUINZENAL)

TREINAMENTO PARA COLABORADORES (QUINZENAL)

ACOMPANHAMENTO WHATSAPP

COMUNIDADE NO WHATSAPP

FORMAÇÃO DE LÍDERES

SESSÃO DE EXECUÇÃO INDIVIDUAL

ANÁLISES INDIVIDUAIS

ANÁLISES FINANCEIRAS

MENTORIA INDIVIDUAL COM CEO DA 4BLUE

GO MAMBERS PRESENCIAL (2X)



SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

ILIMITADO

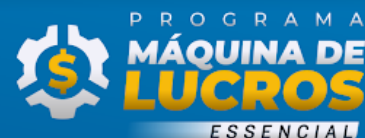
ATÉ 18

ATÉ 6

ATÉ 12

ATÉ 3

SIM



SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

SIM

1 VAGA

ATÉ 6

ATÉ 3

ATÉ 4

NÃO

NÃO



~~10x R\$ 5.990,00~~

12x 4.750,00
(12x + 5% off)

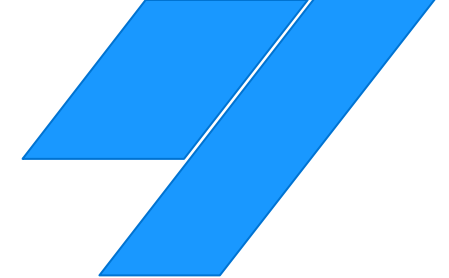
~~10x R\$ 3.990,00~~

12x 2.490,00
(12x + 5% off)



Todas as condições e bônus são
válidos apenas para esta turma
de jan/2026

“Como se inscreve? Como tiro dúvidas? Preciso apresentar para meu sócio”



1. Cadastre-se na Lista VIP do MDL
2. Coloque na sua agenda: **amanhã, sexta-feira, às 11h** faremos um encontro para **tirar todas as dúvidas** sobre o MDL e te ajudar na sua decisão
3. Compareça a esta reunião **junto com seus sócios** e com a verdadeira vontade de mudar e de crescer
4. Na **segunda-feira, 11h, abriremos as vagas** com as condições e bônus especiais

Cadastre-se para entrar na lista VIP e receber todos os detalhes do Programa Máquina de Lucros

Segunda-feira iremos abrir uma
nova turma com condições
especiais





#ÉPossívelSim

Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnóstico e Análises Estratégicas
- ✓ Análise do Modelo de Negócios
- ✓ Base Cultural do Negócio
- ✓ Grande Desafio

É contra-intuitivo, mas as etapas mais importantes do Planejamento acontecem antes da definição dos objetivos e metas

6. Objetivos e Metas
7. Projetos e Planos de Ação
8. Planejamento Financeiro
9. Reset Cultural na Equipe
10. Execução e Acompanhamento

6. Objetivos e Metas

**Como definir corretamente as
Metas, mas principalmente:
Como criar sangue nos olhos
pra equipe querer atingir essas
metas?!**

Objetivos e Metas

Quais são os resultados que devemos obter para cumprir a Missão e alcançar a Visão?

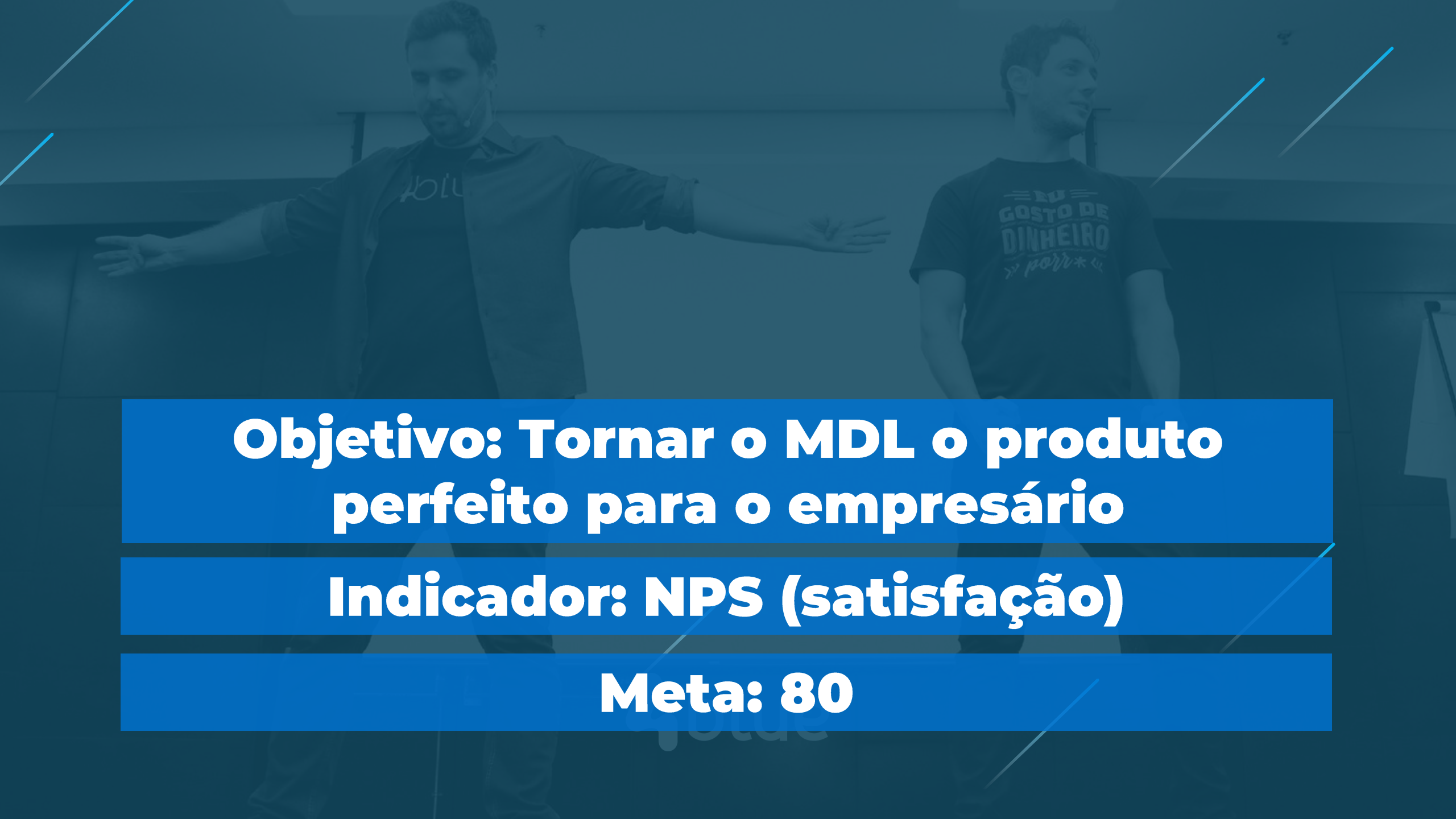
Objetivos, Indicadores e Metas

- **Objetivos Estratégicos**
 - Definem o que se deseja alcançar.
 - Passo intermediário para se alcançar a missão / visão
- **Indicadores**
 - Forma de mensurar se o objetivo foi atingido ou não
- **Metas**
 - Mensuração numérica do indicador

Exemplo hipotético



- Missão Disney: Criar um mundo onde todos possam se sentir crianças
- Objetivo: Fazer as pessoas felizes
 - Indicador: Índice de retorno dos clientes (num prazo de dois anos)
 - Meta: 80%

A background image showing two men in a presentation setting. The man on the left is wearing a dark shirt and a light-colored jacket, with his arms outstretched. The man on the right is wearing a dark t-shirt with the text "EU GOSTO DE DINHEIRO" and "por" below it. The background is a blurred office or meeting room with a whiteboard and a flipchart visible on the right. The entire image has a blue overlay.

Objetivo: Tornar o MDL o produto perfeito para o empresário

Indicador: NPS (satisfação)

Meta: 80

Pergunta NPS:

“De 0 a 10, qual a probabilidade de você indicar nosso produto / serviço para um colega ou amigo seu?”

opinionbox.com/nps/top-50-marcas/

NPS Benchmarking

O que é NPS®? Metodologia Segmentos avaliados Top 50 marcas Ranking Segmentos

Adquira dados exclusivos

2023 2022 2021

Benchmarking das 50 marcas com melhor NPS do Brasil.

POSICÃO	SEGMENTO	NPS
1°	Lindt Doces e Chocolates	87
2°	Toyota Automóveis	83
3°	Apple Informática e Eletrônicos	81
3°	Honda Automóveis	81
3°	MAC Cosméticos e Perfumaria	81
6°	Johnson & Johnson Higiene Pessoal	78
6°	Tupperware Decoração e Utilidades para o Lar	78

5 Metas Obrigatórias

No mínimo estas:

1. Vendas
2. Receita em Caixa
3. Lucro em Caixa
4. Satisfação dos clientes
5. Dias de férias para sócio

Meta de Vendas

- Histórico de crescimento
- Forçar o crescimento baseado no seu desejo
- Sub-metas: Ticket médio x Número clientes
- Plano de marketing e vendas precisa validar este crescimento

Meta de Receita e Lucro em caixa

- O plano de vendas se transforma em um Planejamento Financeiro
- Sub-metas: Margem de Contribuição; Gastos Fixos.
- Em outras palavras: o que precisa acontecer financeiramente para chegarmos em nossa meta de lucro?

Meta de Satisfação de Clientes

- Identificar qual é a métrica que faz sentido pra você.
 - Pesquisa de satisfação / NPS
 - Taxa de renovação
 - Taxa de recompra
 - Taxa de indicação

**VOCÊ DEVE SER OBCECADO
PELO SEU CLIENTE PARA
PODER CRIAR O MELHOR
PRODUTO PARA ELE**

Meta de Dias de Férias

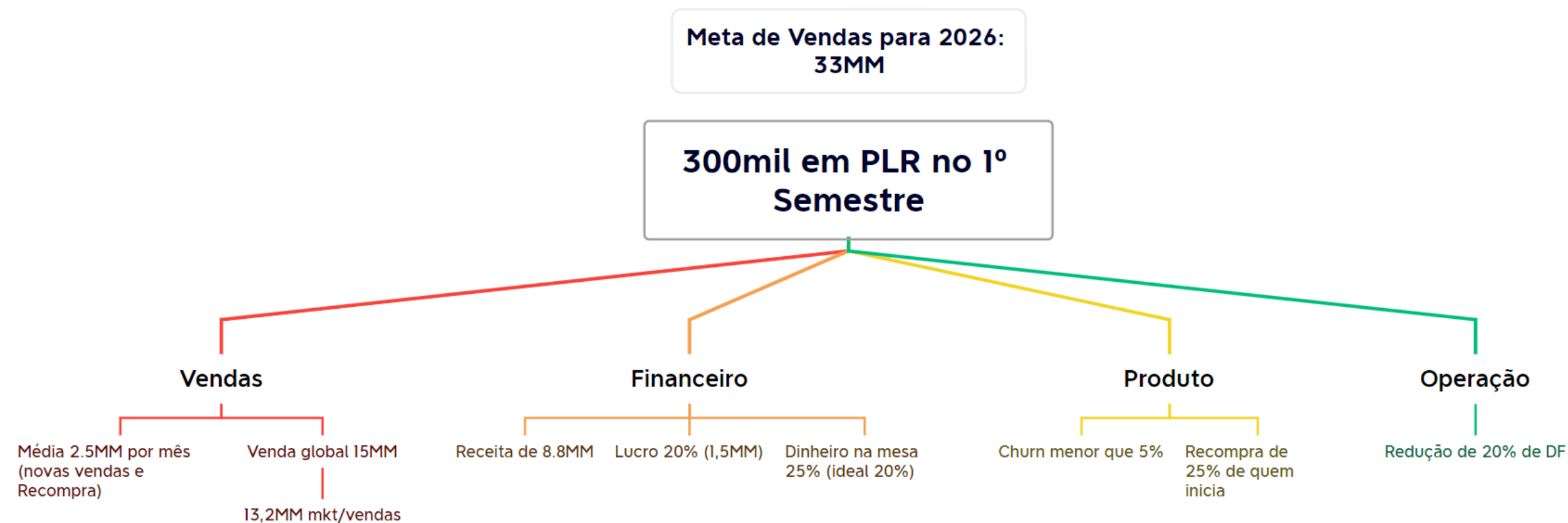


lue

Meta de Dias de Férias

- Qual o seu desejo?
- Se você não priorizar, não vai acontecer.

Como organizamos nossas metas do 1º semestre:



Tudo isso é CONSEQUÊNCIA

1. Vendas
2. Receita em Caixa
3. Lucro em Caixa
4. Satisfação dos clientes
5. Dias de férias para sócio

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

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

Consequência

+VENDAS +LUCRO

+CLIENTES +RECOMPRA

Causa

**MELHORAR
GESTÃO
INTERNA**

**MELHORAR A
COMPETÊNCIA
DO TIME**

Quanto de tempo e dinheiro você está investindo aqui?!

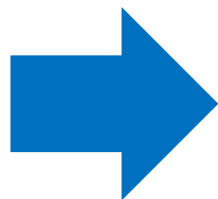
Causa

**MELHORAR
GESTÃO
INTERNA**

**MELHORAR A
COMPETÊNCIA
DO TIME**

Exemplo para cascadear metas





E F E I T O

Financeira

Como ter mais vendas,
mais receita, mais lucro

Clientes

Como ter mais clientes, mais
recompra e mais vendas

C A U S A

Processos Internos

Como ser mais eficiente e
produtivo e gerar mais
valor para os clientes

Aprendizagem e
Crescimento

Como eu consigo
melhorar toda a minha
equipe (incluindo sócios)

#épossívelsim



Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnóstico e Análises Estratégicas
- ✓ Análise do Modelo de Negócios
- ✓ Base Cultural do Negócio
- ✓ Grande Desafio
- ✓ Objetivos e Metas
- 7. Projetos e Planos de Ação
- 8. Planejamento Financeiro
- 9. Reset Cultural na equipe
- 10. Execução e Acompanhamento

7. Projetos Estratégicos

- Quais são as Ações e Projetos que devem ser feitos para que as Metas sejam alcançadas?
- Tenha 100% claro: O que, Quem, Até quando
- O que cada área deve fazer para cumprir com as metas?

PLANO PARA VENCER 2026

Missão:

Criar um mundo onde
empreender vale a pena

Sonho Grande:

Atingir 204 milhões em
vendas

.

Metas:
33MM em vendas

600k em PLR

Desafio do ano:

Escalar as vendas com
presencial + comercial e
tornar MDL Must Have

Foco do trimestre:
Validar estratégia de vendas

.

Projetos:

MDL 5.0 Must Have
Marca desejada
Eventos presenciais
Escala comercial
Redução de custos

Nossa Gestão:

Meta precisa ser batida
Gestão por contexto
Agilidade na mudança
Leveza com resposta

Valores:

Altruísmo
Blue Mamba:
Ser melhor versão
Jogar para ganhar
Leveza com resposta
Não são números~, são
pessoas

Não toleramos:

Reclamação / mimimi
Não ter
autorresponsabilidade
Entrega mediana (nota 7)
Laranja podre

8. Planejamento Financeiro

- Todo o plano deve ser validado:
 - No Marketing / comercial – como REALMENTE vamos atingir as metas?
 - No Financeiro – O que acontece se atingirmos nossas metas de faturamento?
 - Mas o que acontece se não atingirmos?

Os 10 passos do Planejamento Estratégico

- ✓ Definição do Sonho Grande
- ✓ Diagnóstico e Análises Estratégicas
- ✓ Análise do Modelo de Negócios
- ✓ Base Cultural do Negócio
- ✓ Grande Desafio
- ✓ Objetivos e Metas
- ✓ Projetos e Planos de Ação
- ✓ Planejamento Financeiro
- 9. Reset Cultural na equipe
- 10. Execução e Acompanhamento

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

Peter Drucker



**Mais do que um
Código de Cultura,
você precisa de um
RESET CULTURAL.**

O que é o Reset Cultural?

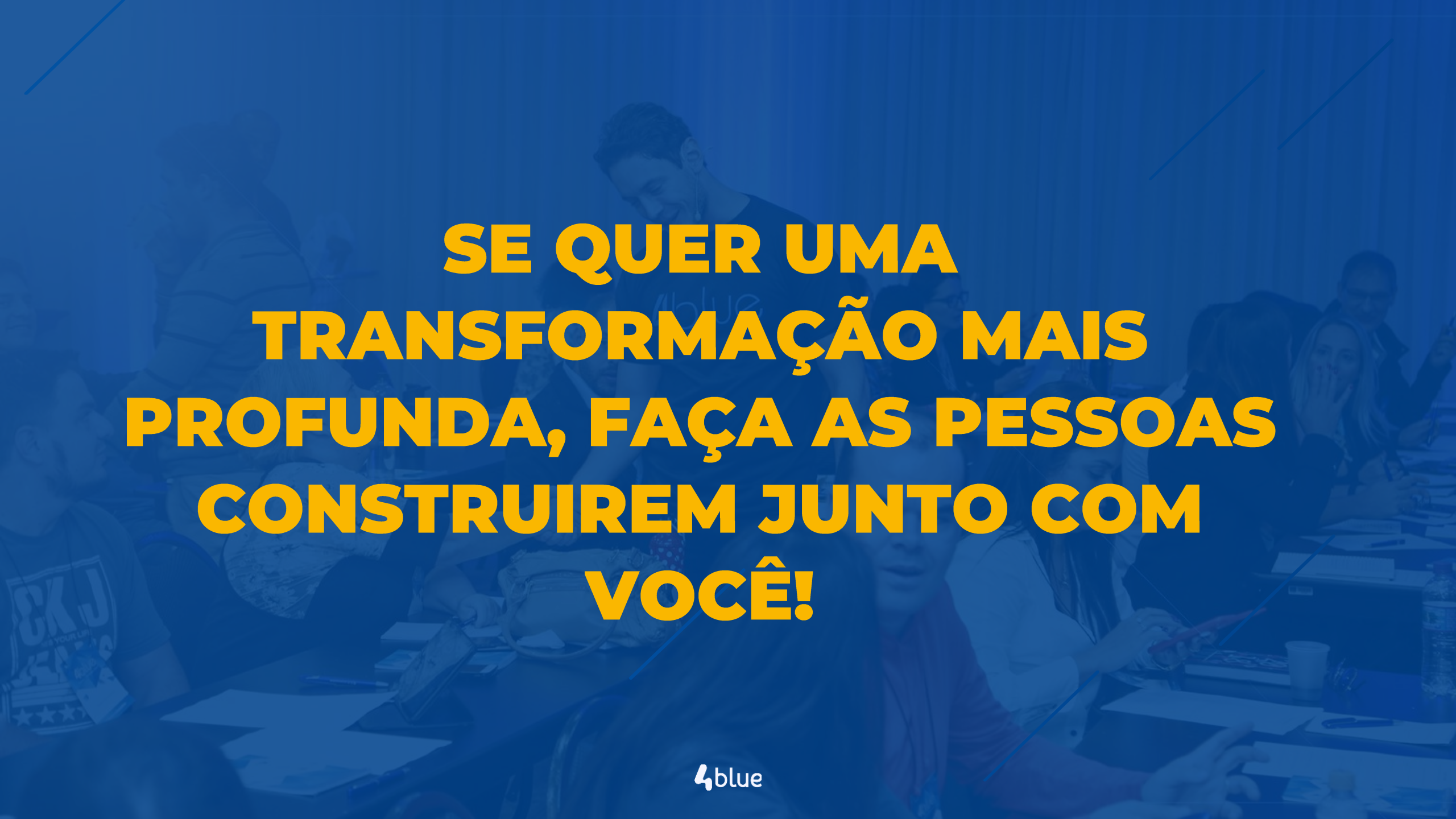
É uma metodologia com o objetivo de gerar um ponto de virada na Cultura do negócio.

Em vez de tentar mudar a cultura gradualmente – o que muitas vezes resulta em resistência e falta de impacto real – o Reset Cultural tem uma abordagem mais intensa e estruturada, criando um momento simbólico que redefine os valores, comportamentos e direções da organização.

RESET CULTURAL



PASSO A PASSO PARA DAR UM **RESET** **NA CULTURA**



**SE QUER UMA
TRANSFORMAÇÃO MAIS
PROFUNDA, FAÇA AS PESSOAS
CONSTRUIREM JUNTO COM
VOCÊ!**

EFEITO IKEA:

“Refere-se à tendência dos consumidores de valorizar desproporcionalmente os produtos que eles mesmos montaram ou criaram”



1. Tenha total clareza da Cultura que você quer

(envolva os líderes nessa construção)

- ✓ Quem somos nós? (Qual o nosso propósito?)
- ✓ Aonde queremos chegar? (Qual o objetivo ou sonho grande / sua visão?)
- ✓ Que comportamentos eu não abro mão? (Quais são nossos valores?)
- ✓ Que comportamentos não aceitamos? (Atitudes que não toleramos.)
- ✓ Qual é nosso estilo de gestão? (Políticas de gestão)

2. Faça um alinhamento claro com as lideranças

“Os líderes são os guardiões da Cultura”

3. Marque um Encontro de Cultura com toda sua equipe

- ✓ Aqui precisa ser muito bem planejado!
- ✓ Nosso objetivo será fazer as pessoas pensarem e construírem a cultura que você já pensou
- ✓ “Quem domina a pauta, domina o resultado final”

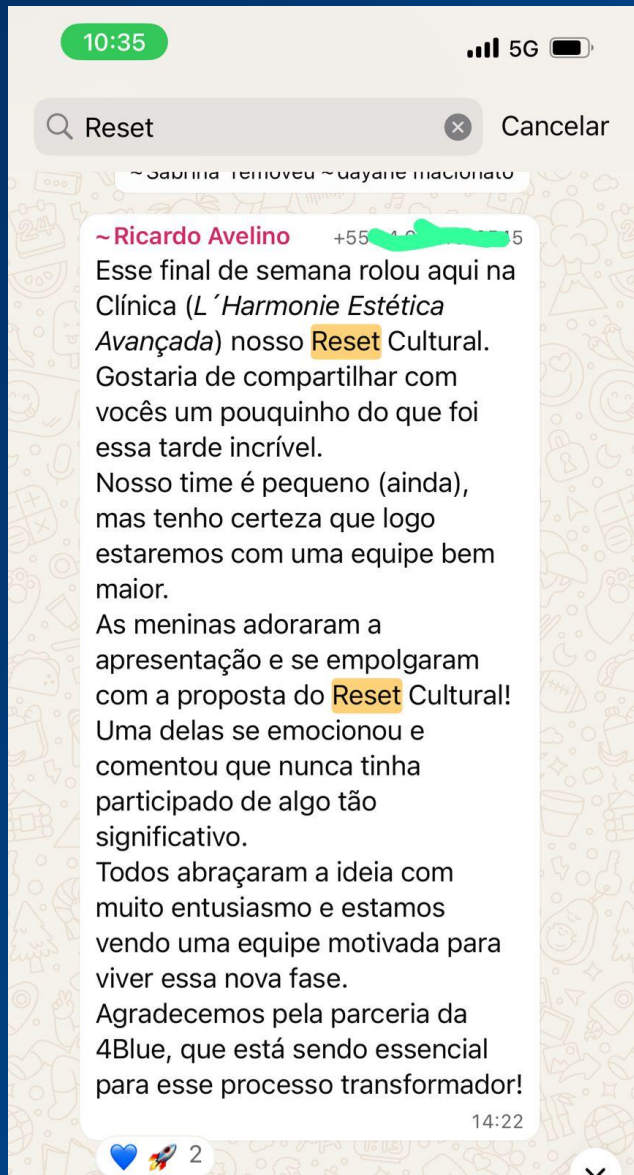
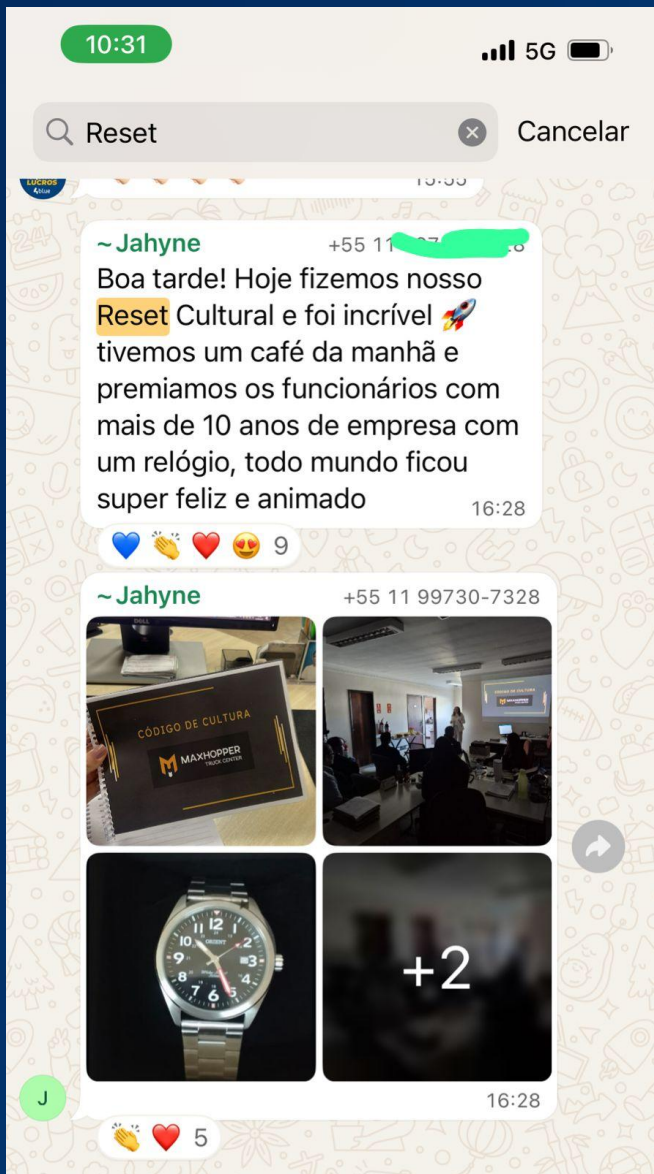
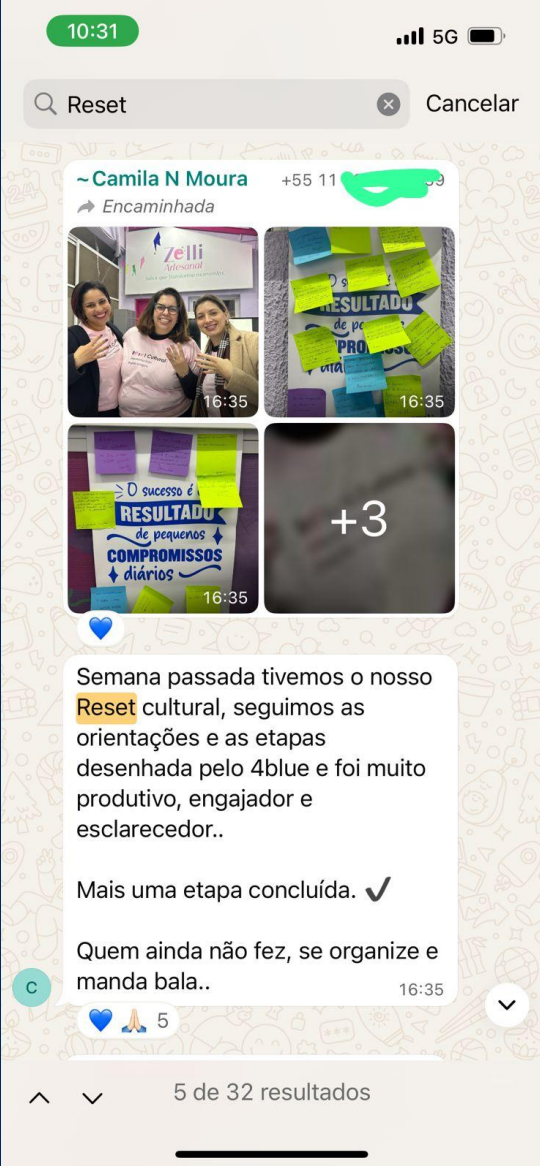
4. Faça um fechamento formal do Código de Cultura

E comunique com toda a equipe!

5. Analise se você está procrastinando uma decisão difícil

- Reflita: tem algum colaborador que se pedisse demissão, você ficaria feliz por isso?
- Se sim, por que ele ainda está na empresa?
- Coloque uma data limite para o “vai ou racha”.
- Planeje uma sessão de feedback.
- Planeje a substituição desse colaborador!

**Quando você diz “sim” para a
pessoa errada, está dizendo
“não” para a pessoa certa**

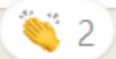


#épossívelsim





Boa tarde..
Aqui também já tivemos algumas mudanças...
Fiz a parte da autoavaliação e dispensamos 2...
Estamos colocando em ordem cada um com certas funções... 14:48



~ Rui Maracujás Ceasa +55 41 9111-1111
Pessoal estavam um pouco áspero uns com os outros e já tivemos 3 reuniões sobre a cultura e também incentivando com uns certos mimos...está dando resultado...
Estão fazendo por conta o serviço...mas tem muito ainda para ajustar....mas enfim...tudo já mudou em menos de 1 mes 17:46

**QUER FAZER A EQUIPE
REALMENTE ENGAJAR COM
ESSAS METAS?!**

**Crie incentivos financeiros
atrelados a elas!**

Qual o incentivo real que se tem para bater metas na sua empresa?

“Se eu bato meta, ganho X. Se não bato meta, ganho o mesmo X.

Então dá menos trabalho não bater meta né...”

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Premissa: uma parte dos nossos resultados será distribuída

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Estabeleça critérios 100% claros
 - Forma 1 (mais avançada): X% do Lucro Operacional do [Semestre] será distribuído entre todos, de acordo com a avaliação de desempenho
 - Forma 2 (mais fácil): Se batermos X meta de Faturamento e Y meta de Lucro, todos vão ganhar [I] 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 / Vesting

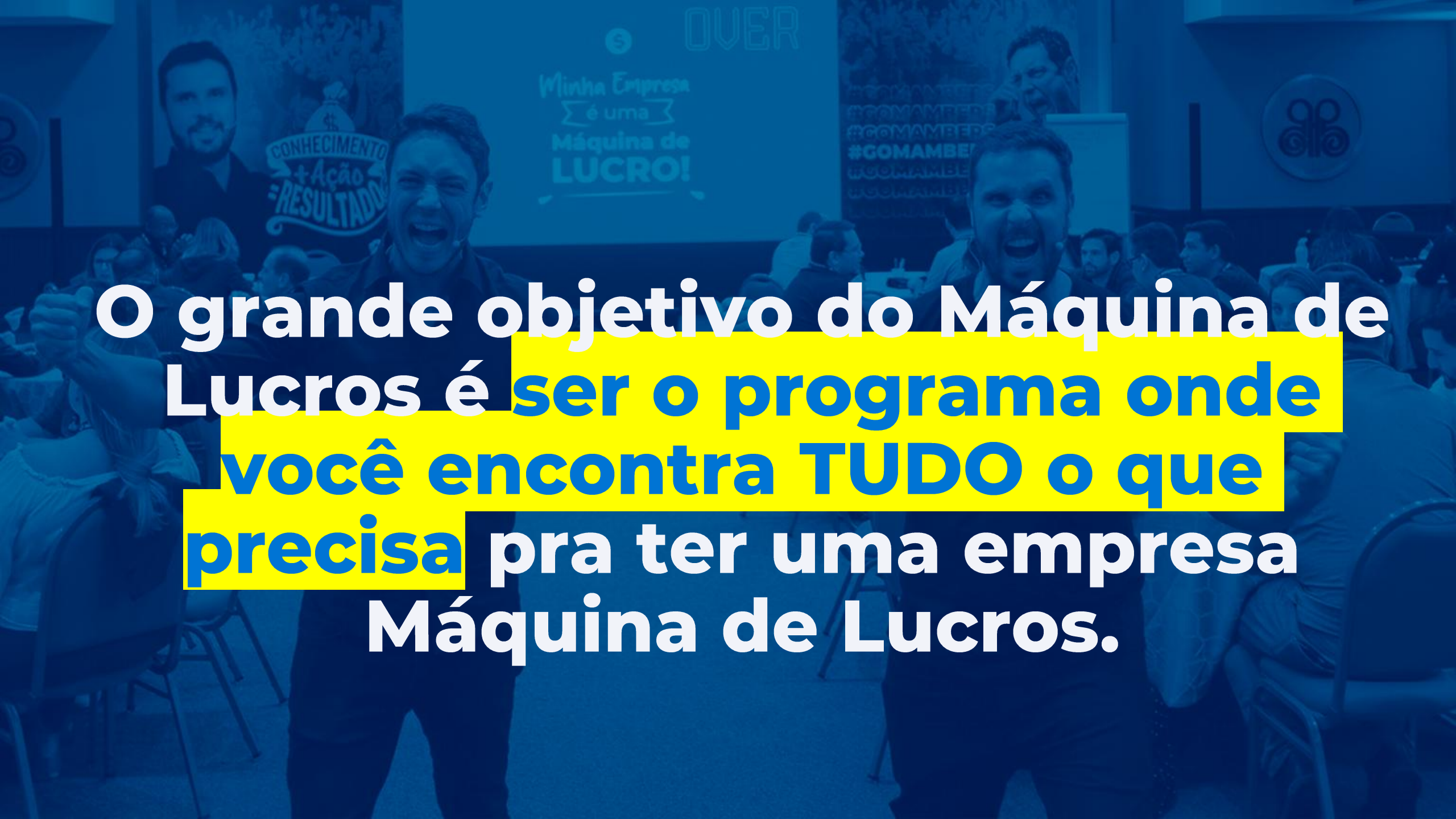
- O colaborador compra ou ganha um pequeno % da empresa
- Poderosa ferramenta de engajamento e retenção
- Contrate um advogado para isso

9. Execução e Acompanhamento

**O papel aceita tudo.
A vida real não.**

Questões que inevitavelmente você vai enfrentar...

- Será que o plano foi bem pensado?
- Será que não temos nenhum ponto cego?
- No dia a dia, como tomar as decisões corretas que nos farão crescer?
- Como manter a equipe engajada e motivada, mesmo em eventuais tempos difíceis?
- Na encruzilhadas futuras, qual caminho escolher?

The background image shows a man with a beard and short hair, wearing a dark shirt, shouting with his mouth wide open. He is in the center of the frame. Behind him, there are other people, some sitting and some standing, in what appears to be a conference or event space. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter. There are several text elements in the background: a logo on the top left, the word 'OVER' in large letters at the top center, a sign that says 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!' with a summation symbol, and a sign on the right that says 'GOMAMBE' repeated several times. In the foreground, there is a large text overlay in white and blue. The text reads: '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.' The words 'ser o programa onde', 'você encontra', and 'precisa' are highlighted in blue, while the rest of the text is white.

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.

9. Execução e Acompanhamento

2 dados alarmantes:

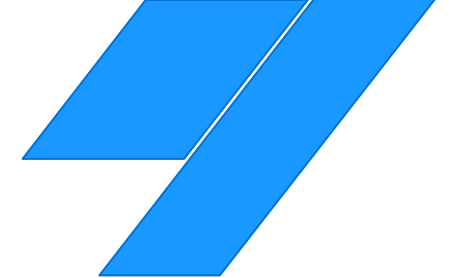
- Apenas 10% das estratégias são executadas com sucesso
- 85% dos gestores gastam menos de 1h/mês discutindo estratégia

**“Se você está fazendo a
empresa funcionar, quem
está fazendo a empresa
crescer?!”**

Lei de Parkinson

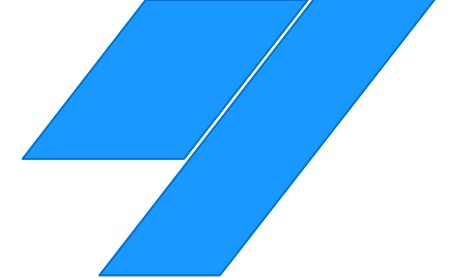
- “O trabalho se expande de modo a preencher o tempo disponível para a sua realização”
- Se você tiver 3 horas para fazer uma atividade que demora 1 hora, pode apostar que você vai consumir todas as 3h
- Em outras palavras: as funções operacionais vão consumir todo o tempo disponível que você tiver

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



**Bloqueie horários
na sua agenda.**

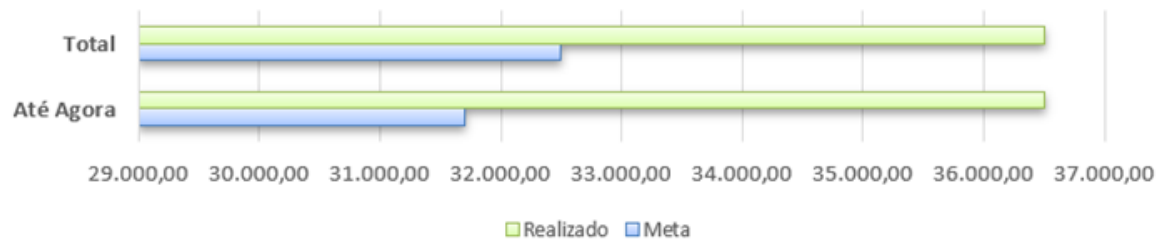
Básico da Gestão Estratégica



- ✓ Reuniões semanais ou quinzenais para acompanhamento dos projetos estratégicos (Planos de Ação)
- ✓ Acompanhe o andamento das Metas (planilha*)
- ✓ Crie ações de correção para as metas que não estão sendo alcançadas
- ✓ Compartilhe com todos da empresa o andamento das Metas e dos Projetos
- ✓ Faça, ao menos 1 vez no ano, uma revisão de todo o Planejamento

Indicador 1

Previsto x Realizado



Evolução



			Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10	S
	Até agora	Total	03/01/2022	10/jan	17/jan	24/jan	31/jan	07/fev	14/fev	21/fev	28/fev	07/mar	
Meta	31.700,00	32.500,00	600,00	600,00	600,00	600,00	400,00	1.000,00	600,00	600,00	600,00	600,00	
Realizado	36.500,00	36.500,00	400,00	600,00	800,00	100,00	1.000,00	2.000,00	400,00	600,00	800,00	100,00	

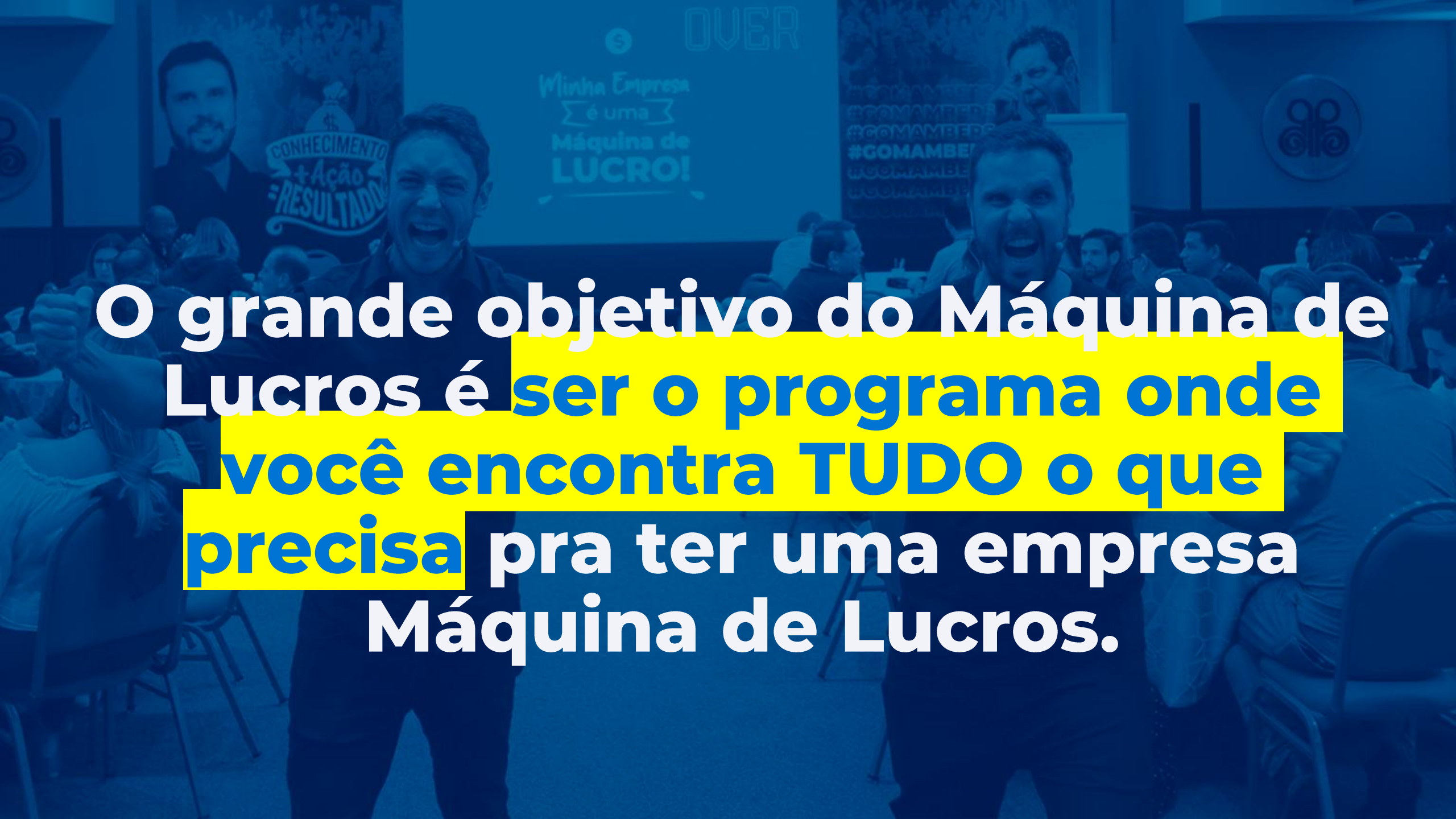
**Ter um bom plano de
crescimento é garantia que
realmente vai dar certo?**

O papel aceita tudo



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?
-

The background image shows a conference or seminar. In the foreground, two men are standing and speaking into microphones, appearing enthusiastic. Behind them, a large audience is seated. On the stage, there are several posters and banners. One banner 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 hashtag '#GOMAMBE' repeated. The overall scene is a professional business event.

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.

w o r k s h o p

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PARA NEGÓCIOS COM MAIS DE 15 FUNCIONÁRIOS



COMPARTILHE
[#brasilempreendedor](#)

