Não nos **segue no Instagram**?
Siga aqui

@4BLUEOFICIAL

WORKSHOP

MÁQUINA DE LUCROS

Não está no **grupo de alunos**?
Entre aqui

4blue



WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador



Renan Kaminski

CMO e cofundador da 4blue

4blue



EFEITOS COLATERAIS DO NOSSO TREINAMENTO NA SUA EMPRESA

✓Mais Vendas

✓Mais Lucro

✓Um negócio menos dependente de você

4blue



ALINHAMENTOS RÁPIDOS

ALINHAMENTO SOBRE O TREINAMENTO

1. Você está a uma sacada de revolucionar o seu negócio
2. O aluno esforçado supera o aluno inteligente
3. NÃO é conteúdo de faculdade. É vida real!
4. Imersões da 4blue são vendidas por R$ 10k

4blue


Go
AMBERS
o encontro
EU AJUDO
a construir
UM MUNDO ONDE
EMPREENDER
4blue

SOBRE HORÁRIOS

ENTRADA

ABERTURA: 8H50 | INÍCIO: 9H

ALMOÇO

~12h30

RÁPIDO BREAK

~17H30

ENCERRAMENTO

20H00

VIPs

Café da Manhã com Networking e Mentoria:

Amanhã, das 7h às 8h40

E mentoria online pós:

Dia 18, 11h

4blue

Sobre almoço

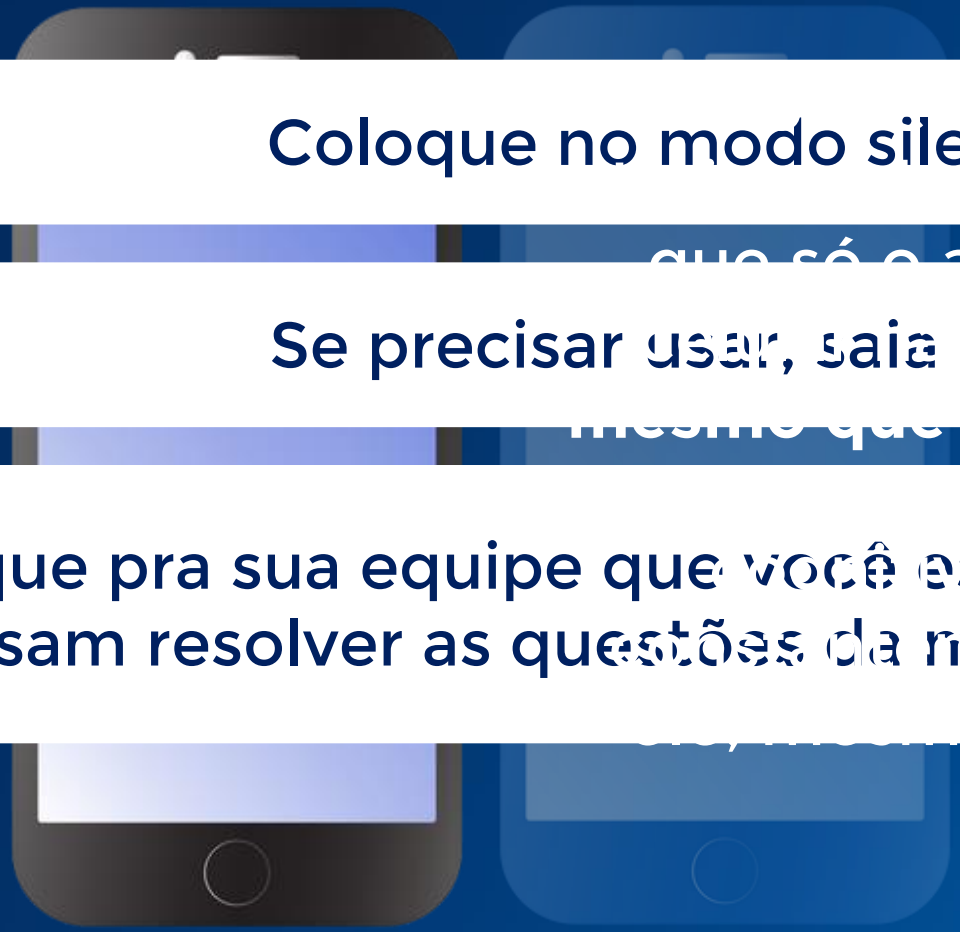
- Hotel – mais rápido e cômodo, melhor opção
  - R$ 145,20– buffet livre com sobremesa

- Poucas opções próximas

Água e café disponíveis aqui na sala



O óbvio precisa ser dito:
Evitar uso de celular durante o evento



Coloque no modo silencioso

Se precisar usar, saia da sala

Explique pra sua equipe que você está off hoje e que eles precisam resolver as questões da melhor forma possível

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

4blue

Tópicos que trabalharemos

DIA 1:

- Diagnóstico de resultados
- Diagnóstico de gestão
- Definição de metas
- Gestão Financeira e análise dos números
- Liderança, Cultura e Pessoas
- Obstáculos de crescimento e como garantir a execução da estratégia

Pra quem estiver até o final:

- Contratação e processo seletivo

DIA 2:

- Planejamento Estratégico e Plano para Vencer
- Estruturação de processos
- Política de Engajamento, Bonificação e Distribuição de Lucros
- Como aumentar de 20% a 50% as vendas sem investir mais

Pra quem estiver até o final:

- Criação de um plano de atração de clientes em tempo real
- Slides e materiais extras

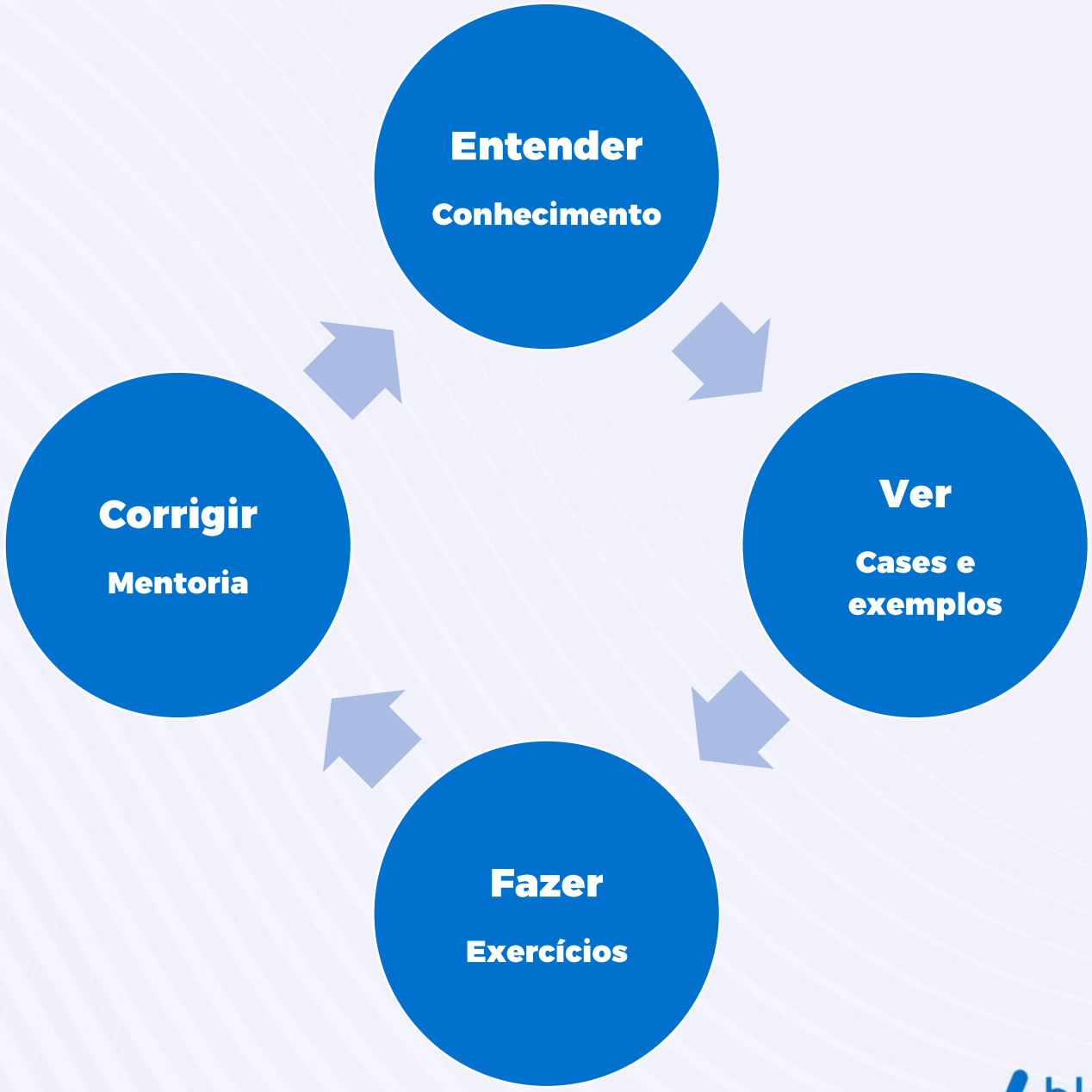
4blue

Tópicos que trabalharemos



4blue

Método em 4 passos



4blue



Materiais Extras

Serão liberados após o Workshop

4blue

+2 Materiais Especiais

Produtos da 4blue que são vendidos

Somente pra quem estiver até o final



Turbinador de Lucros
R$ 397,00

*Ao final do 1° dia



Planilha de Cálculo de Participação nos Lucros
R$ 97,00

*Ao final do 2° dia

4blue

O conteúdo que passaremos será o mesmo.

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

Qual você vai ser?

4blue

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

Bora 100%?

4blue

Tire o elefante branco da sala



Será que vão me vender alguma coisa?!?!



4blue

Não.
Você é que vai querer comprar.

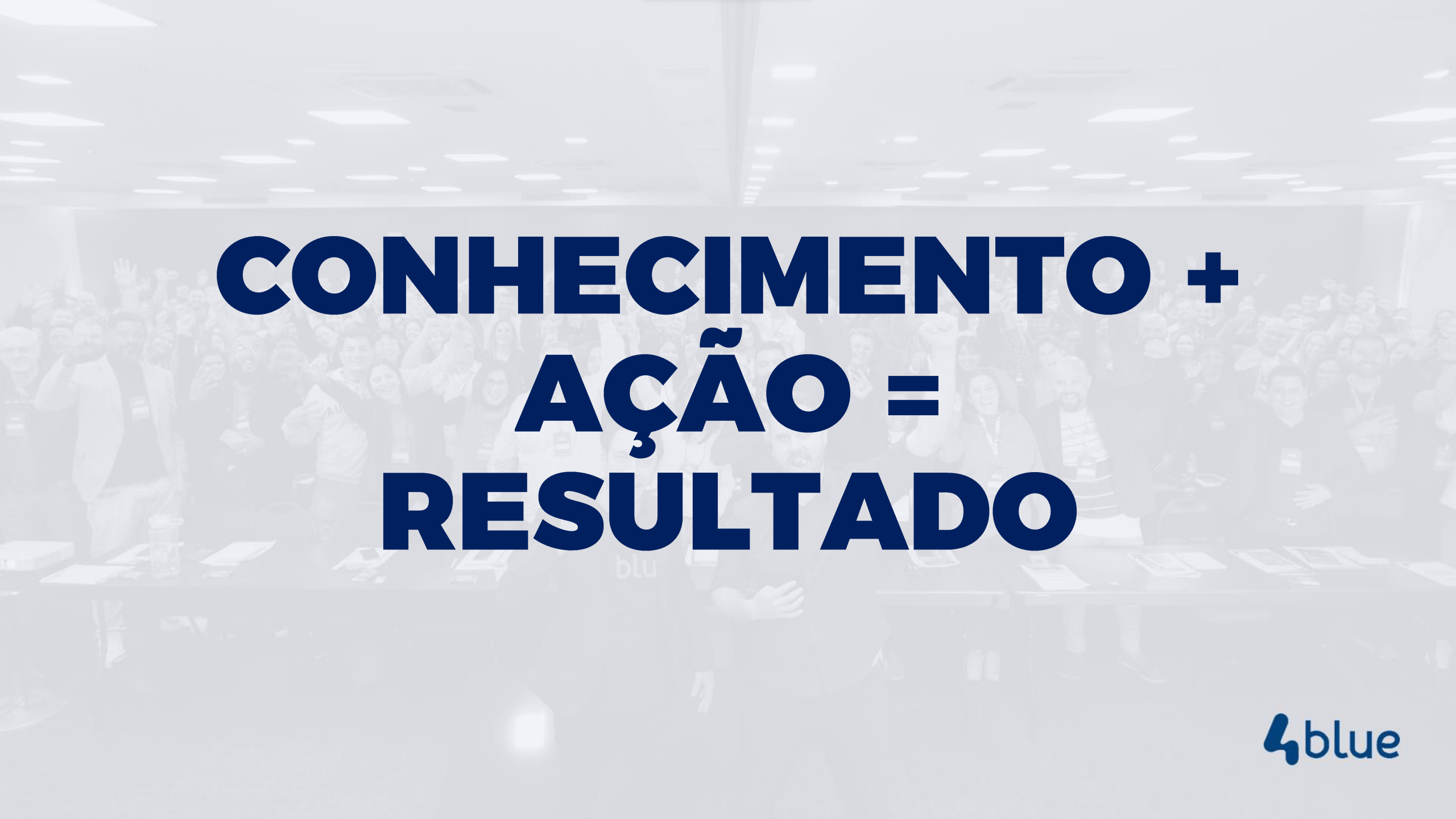








4blue


CONHECIMENTO +
AÇÃO =
RESULTADO

O QUE FAZ DAR RESULTADO?

1

DIRECIONAMENTO

Direção certa é mais importante que velocidade

2

CONHECIMENTO

Fazer do jeito errado, não dá resultado.

3

IMPLEMENTAÇÃO

De forma intencional.

4

ACONSELHAMENTO E ACOMPANHAMENTO

Para tomar decisões, revisar e ajustar.

5

TIME PREPARADO

Time forte = empresa forte.

6

COMUNIDADE E NETWORKING

“Use todos os cérebros à sua disposição”.

4blue



“Esses putos são vão ficar me vendendo coisa então...”

Eu quero que você continue meu cliente – não de curso, mas de **Consultoria**.

Para isso, eu preciso:

- Te entregar um treinamento incrível
- Que te faça pensar: “se um treinamento foi tão bom, imagina o acompanhamento completo”

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

4blue

Por que resolvemos criar este treinamento?

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

Home > Pop

2026

Contábe

uol

Economia

g1 POLÍTICA

Eleições 2026: veja as pr
datas e regras a um anc

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

Empresas preveem crescimento menor e até recessão para 2027, com juro alto e inadimplência

- Varejistas cortam investimentos, e concessionárias de serviços reclamam de falta de pagamento em contas de água e luz

Quando começa a valer a escala 5x2?

PEC precisa ser aprovada pelo Senado para ser promulgada ainda neste ano. Apenas 60 dias após promulgação o novo regime de trabalho entra em vigor. Mas haverá uma transição; entenda

para aumento record
édio

anhã, o maior valor desde 2022

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



Quem vai ser você neste momento?

4blue

VOCÊS GOSTAM DE DINHEIRO?!



4blue



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;

4blue

DE 2009 PARA CÁ PASSAMOS
DE UM FATURAMENTO DE

R$1.052,00/mês para R$1.224.857/mês



Kaminski • Avalca
Consultoria Empresarial

4blue

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




4blue&co
4blue
4talents
yampa
Team4you
4blue

- ✓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)
- ✓4 negócios no grupo
- ✓+9 milhões em anúncios
- ✓+2 milhões em Mentorias, Consultorias, etc.

4blue

NOSSOS SELOS

Great Place To Work.
Certificada
Mar/2023 - Mar/2024
BRASIL

Empresa participante do
SCALE UP
ENDEAVOR





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 "

4blue

New York Weekly

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.

4blue

NOSSAS AULAS ESTÃO NAS PLATAFORMAS DE GRANDES PLAYERS DE MERCADO:


HENRIQUE FOGAÇA


MARCUS MARQUES


WENDELL CARVALHO


VICTOR DAMÁSIO


SABRINA NUNES


TATHI DEANDHELA


CONRADO ADOLPHO


CODIRECT


BIANCA HULMANN


MARCOS FREITAS


INSTITUTO SOAPER


MARCELO MARANI

HOTMART

SEBRAE

O NOVO MERCADO



De 1.000 a 500.000
Soluções para pequenas e médias empresas

~R$ 1.900 a ~R$ 3.500



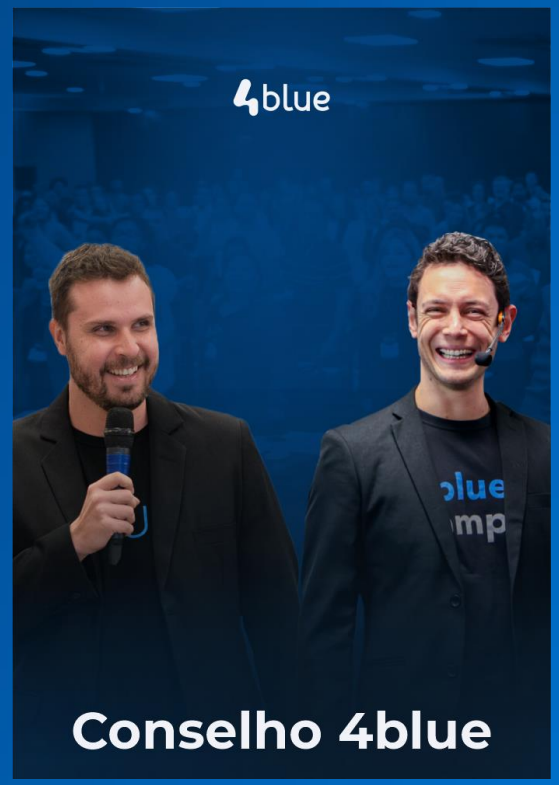
~R$ 1.000 a ~R$ 10.000



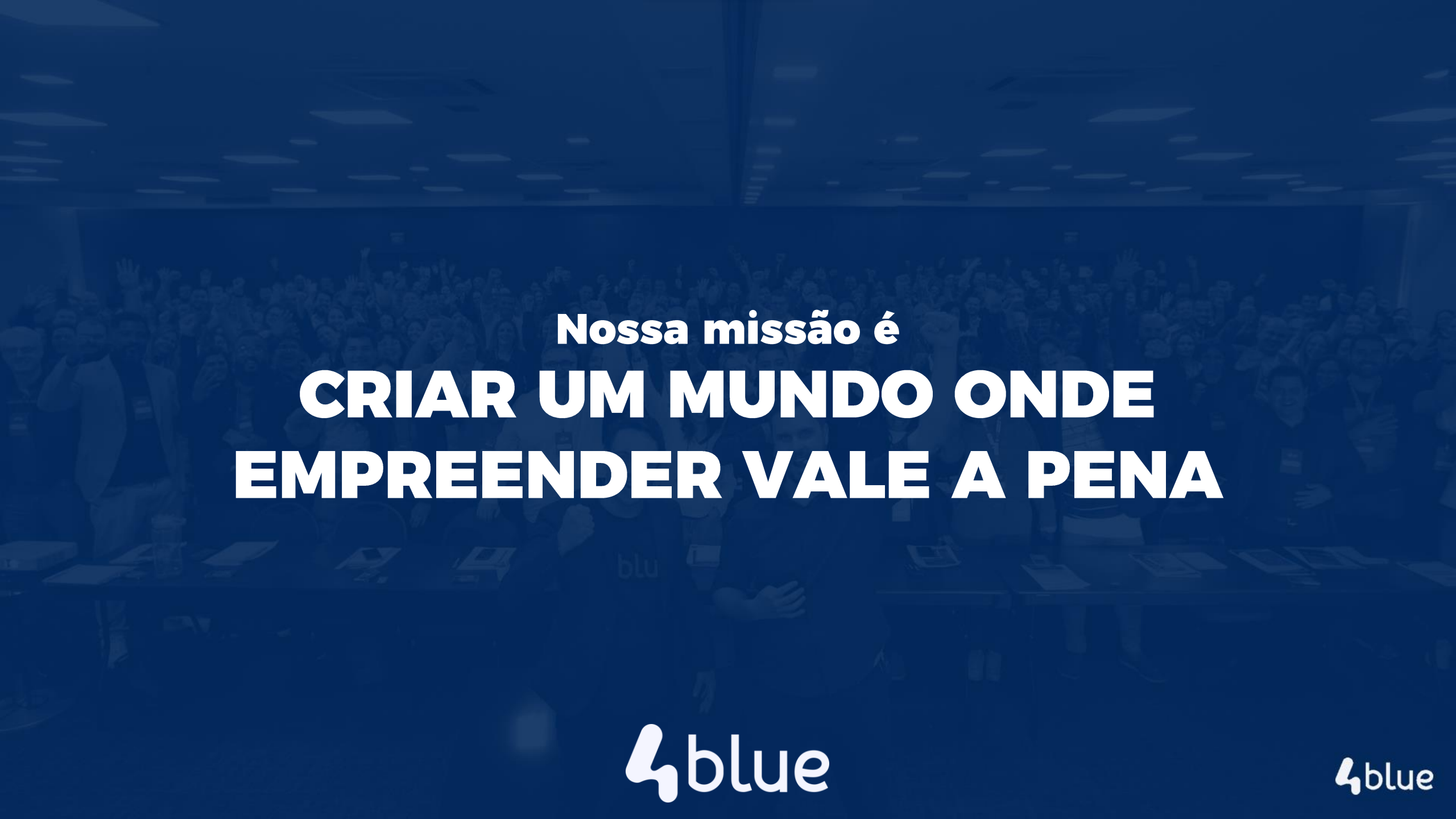
~R$ 40.000 a ~R$ 90.000



R$ 500.000



4blue

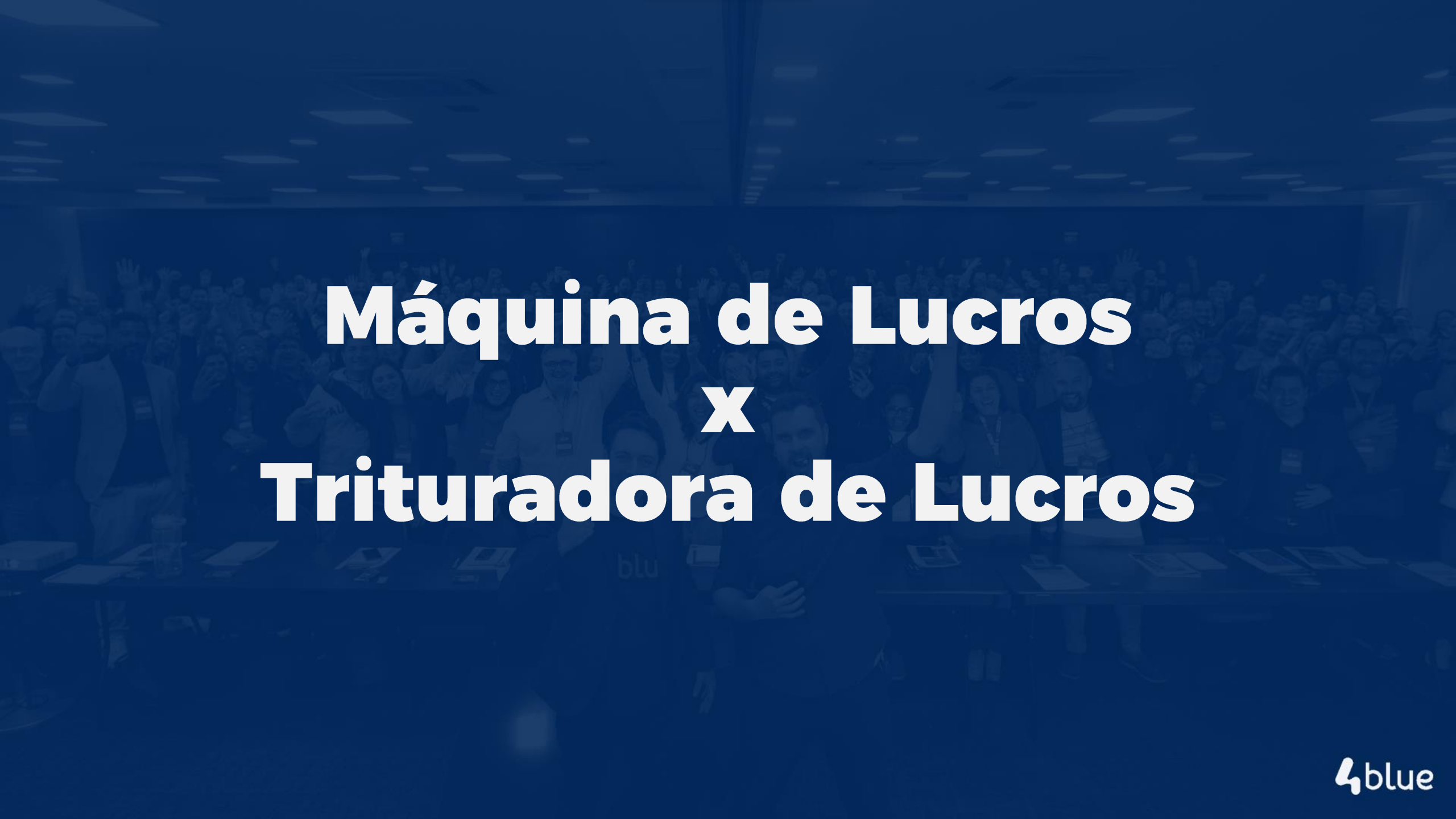

Nossa missão é
CRIAR UM MUNDO ONDE EMPREENDER VALE A PENA
4blue
4blue

VAMOS TE AJUDAR A TER OS 2 RECURSOS MAIS ESCASSOS DO MUNDO:

TEMPO

DINHEIRO

4blue


Máquina de Lucros
x
Trituradora de Lucros

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

PAPEL E CANETA NA MÃO!

4blue

Você já pagou juros para o banco?

(de empréstimos, cheque especial, etc...)

4blue


R$ 198.638,39
Foi o quanto recebemos de juros
dos bancos nos últimos 12 meses.
4blue

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

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

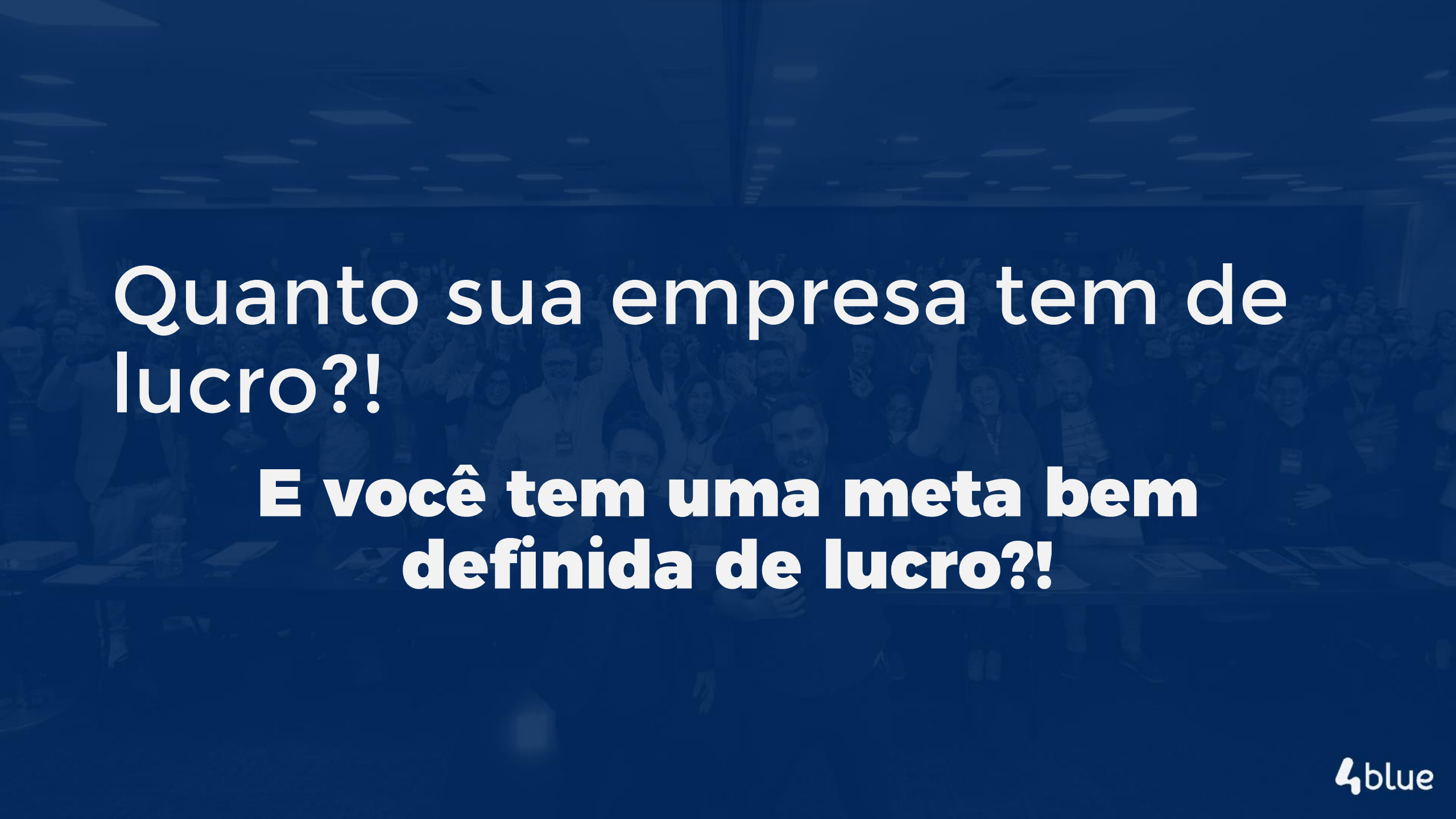
Faturamento médio: 150.000
% de lucro: 6%
LUCRO MÉDIO MENSAL: 9.000

4blue

COMO ESTÁ SUA EMPRESA HOJE?

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

4blue


Quanto sua empresa tem de lucro?!
E você tem uma meta bem definida de lucro?!
4blue

Quanto de **Lucro** esperar?



SERVIÇOS
20% a 30%



COMÉRCIO
10% a 20%



INDÚSTRIA
7% a 12%

Se você não está atingindo o mínimo de lucro, você tem uma máquina trituradora de dinheiro.

*Já faremos uma análise mais profunda disso.



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

4blue

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

4blue

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

4blue

ISSO É O QUE VOCÊ PERDE POR FALHA NA SUA GESTÃO

4blue

MAS VOCÊ PODE IR ALÉM...

COMO ESTARIAM OS SEUS NÚMEROS SE VOCÊ ATINGISSE SUA META IDEAL DE VENDAS E O IDEAL DE LUCRO?

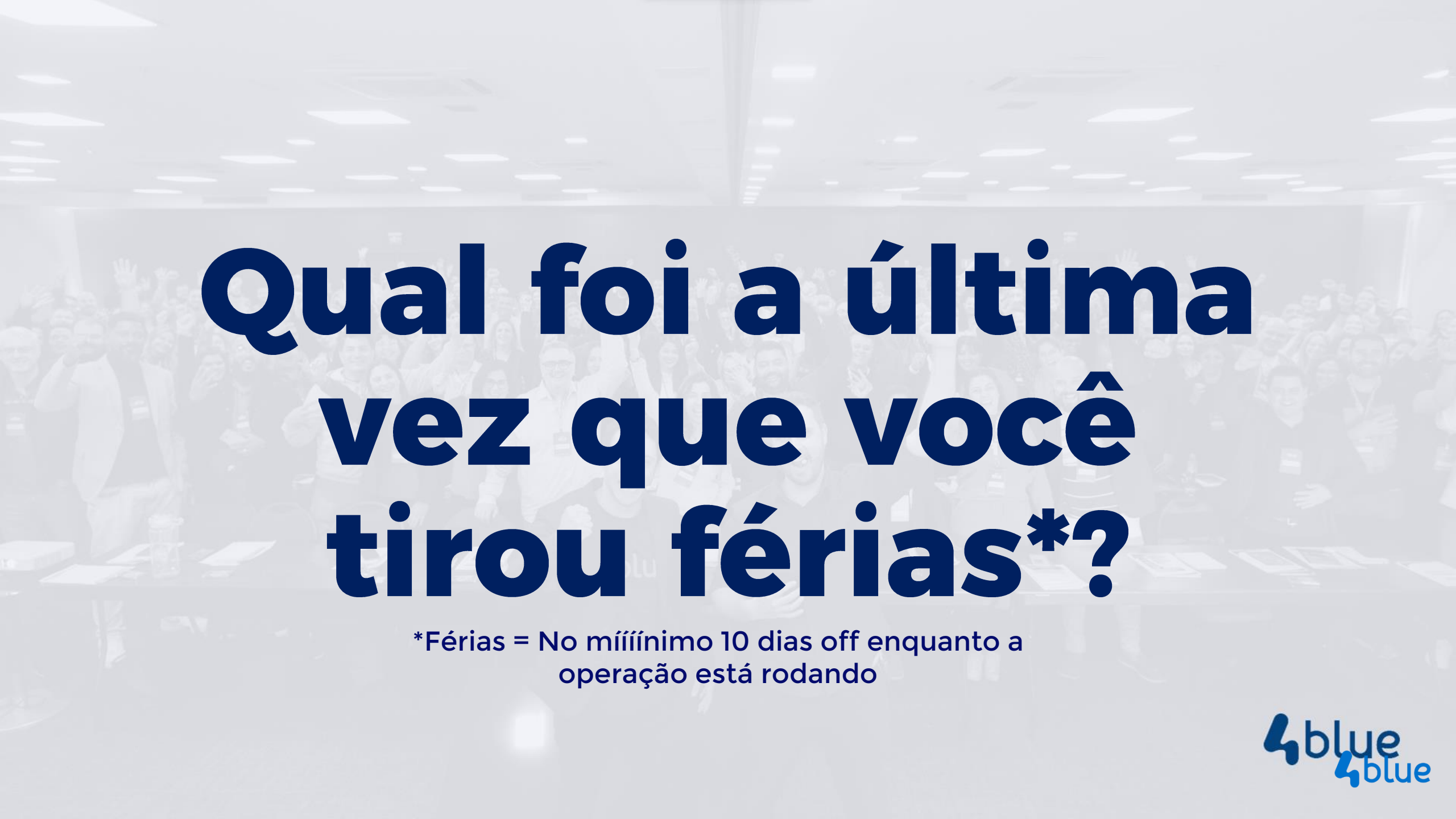
4blue

VAMOS TE AJUDAR A TER OS 2 RECURSOS MAIS ESCASSOS DO MUNDO:

TEMPO

DINHEIRO

4blue



Qual foi a última vez que você tirou férias*?

*Férias = No míííínimo 10 dias off enquanto a operação está rodando















“Empresário sem férias pode ser comum, mas está longe de ser normal”

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

#MáquinaDeLucros



“Tinham 8 anos que eu trabalhava naquela loucura, sem férias. Tirei 25 dias de férias viajando e a empresa funcionou e vendeu até mais quando eu estava de férias.”

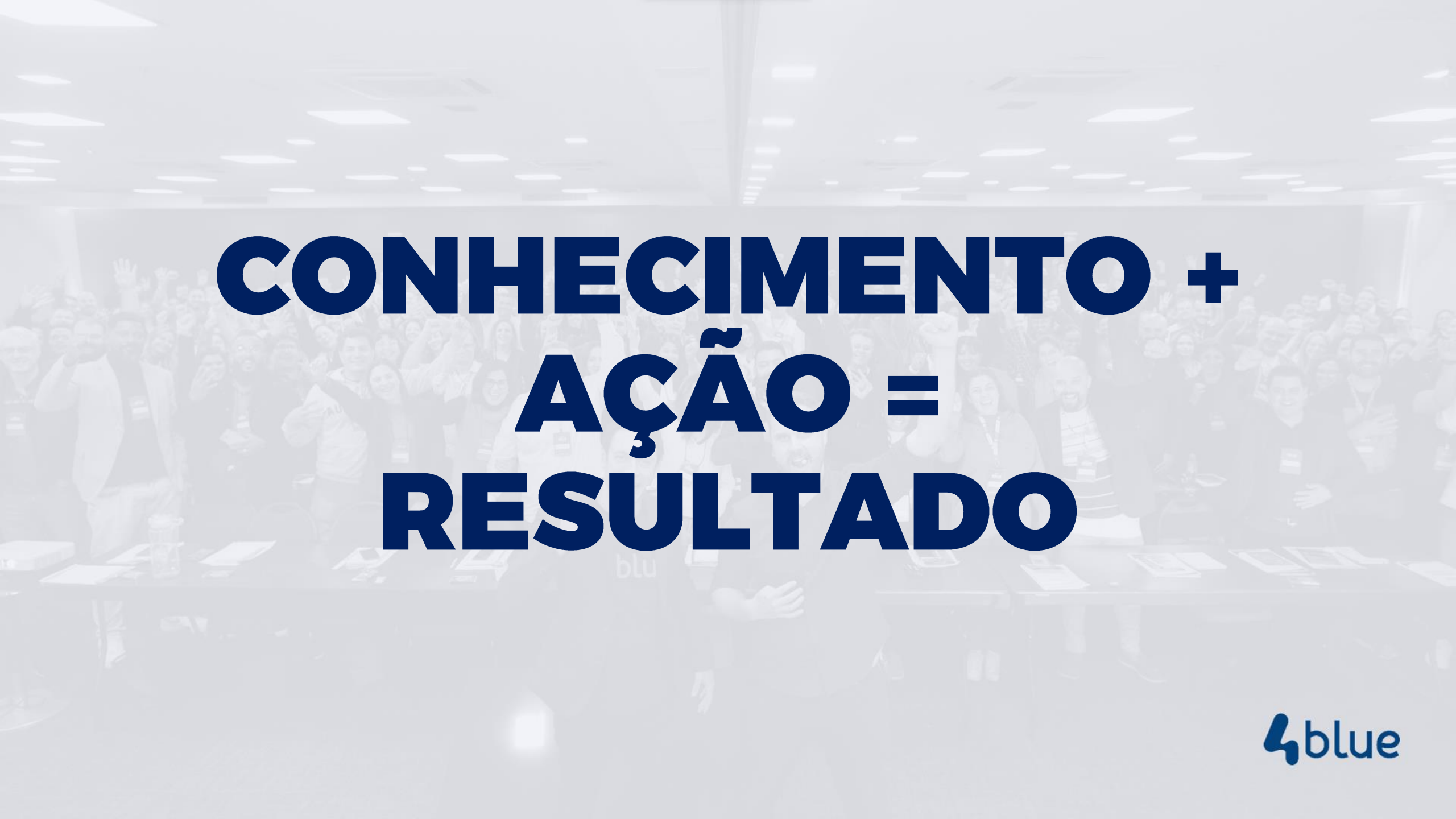
4blue

PRECISA FAZER
VALER A PENA

TEMPO

DINHEIRO

4blue


CONHECIMENTO +
AÇÃO =
RESULTADO

Quem tem meta clara de Vendas / Faturamento? E de Lucro?

4blue



Aleks Avalca

CEO e cofundador da 4blue



4blue

Mais do que apenas metas, você precisa de um Planejamento Estratégico

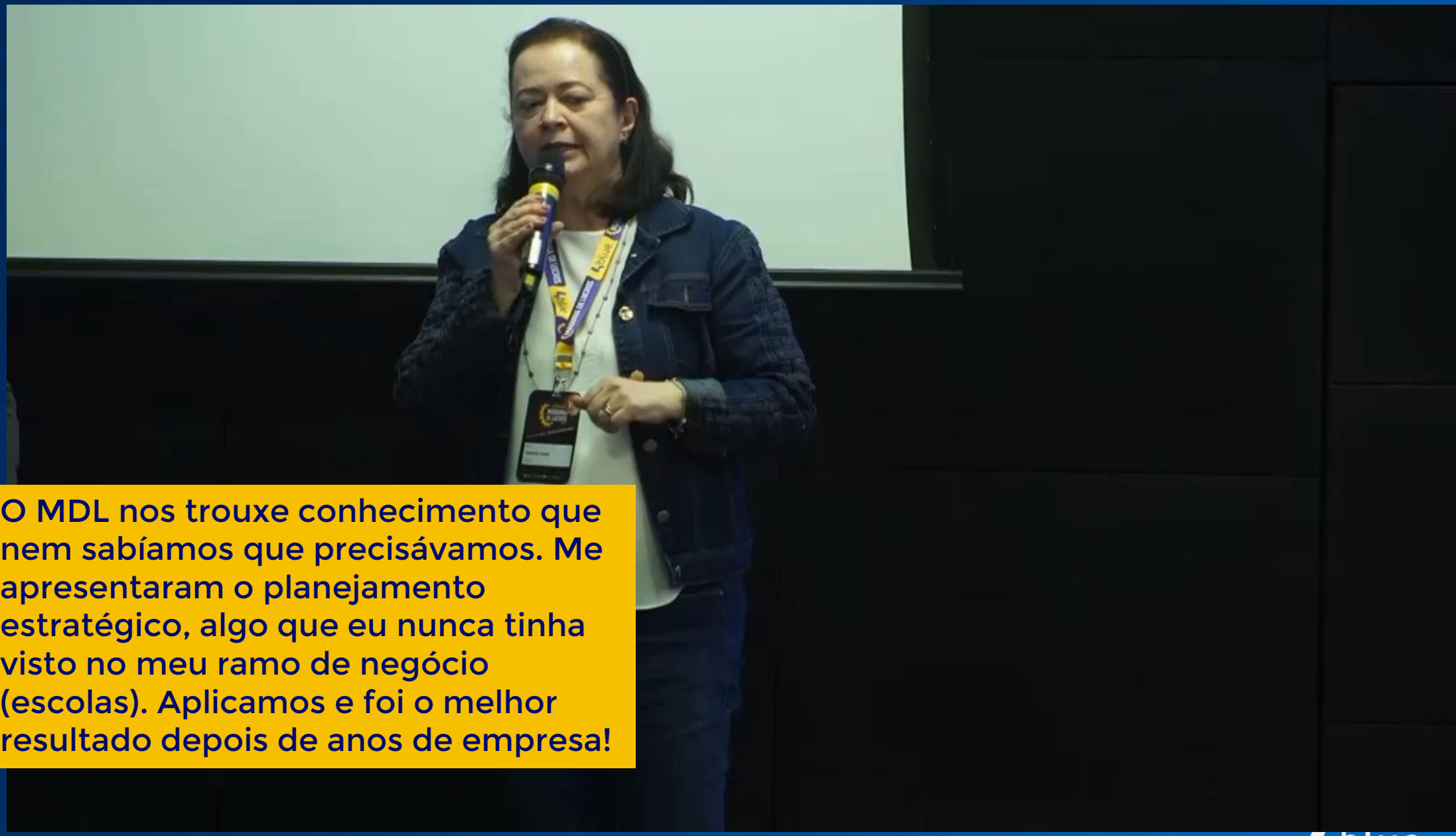
4blue

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NÃO É OPCIONAL!
TEM QUE SER SAGRADO.

4blue

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



O MDL nos trouxe conhecimento que nem sabíamos que precisávamos. Me apresentaram o planejamento estratégico, algo que eu nunca tinha visto no meu ramo de negócio (escolas). Aplicamos e foi o melhor resultado depois de anos de empresa!

4blue


VOCÊ PRECISA DE UM
PLANO PARA VENCER
Amanhã vamos mostrar o passo a passo para criar
4blue

Quais são os seus números **hoje**?

- ✓Faturamento Mensal
- ✓Lucro mensal
- ✓Salário mensal
- ✓Reserva financeira

4blue

Vamos definir algumas metas

✓Seja ousado!

✓Mas ao mesmo tempo não pode fazer seu cérebro pensar que é completamente impossível

Desenhe uma tabela assim:

	2026	2027	2028
Faturamento mensal			
Lucro Operacional mensal			
Seu salário mensal			

4blue

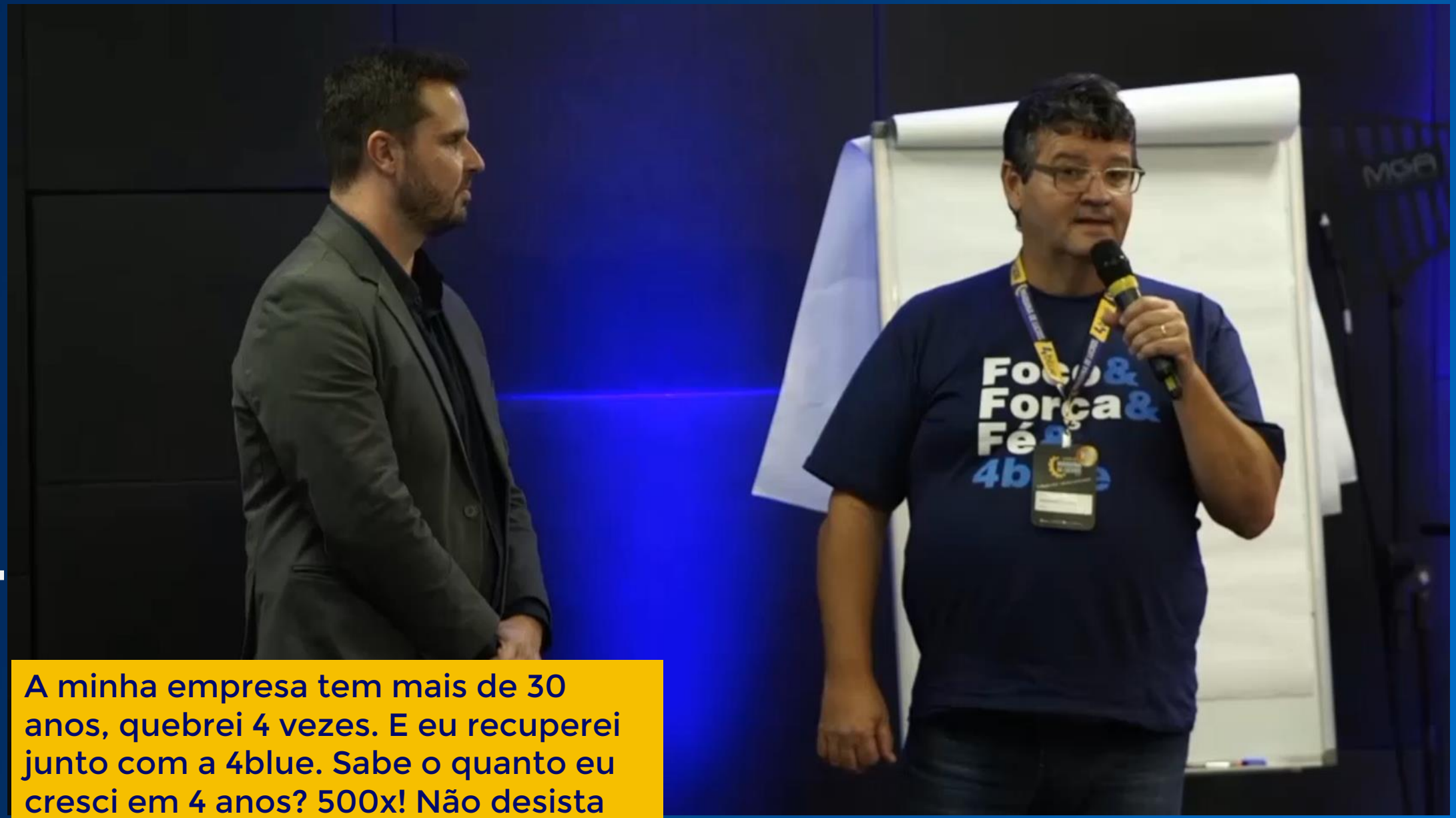
QUAL SEU SENTIMENTO AO OLHAR ESSA SUPER META OUSADA?

CUIDADO COM A MINHOCA DO CAPIROTO



#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



A minha empresa tem mais de 30 anos, quebrei 4 vezes. E eu recuperei junto com a 4blue. Sabe o quanto eu cresci em 4 anos? 500x! Não desista do seu sonho!

4blue

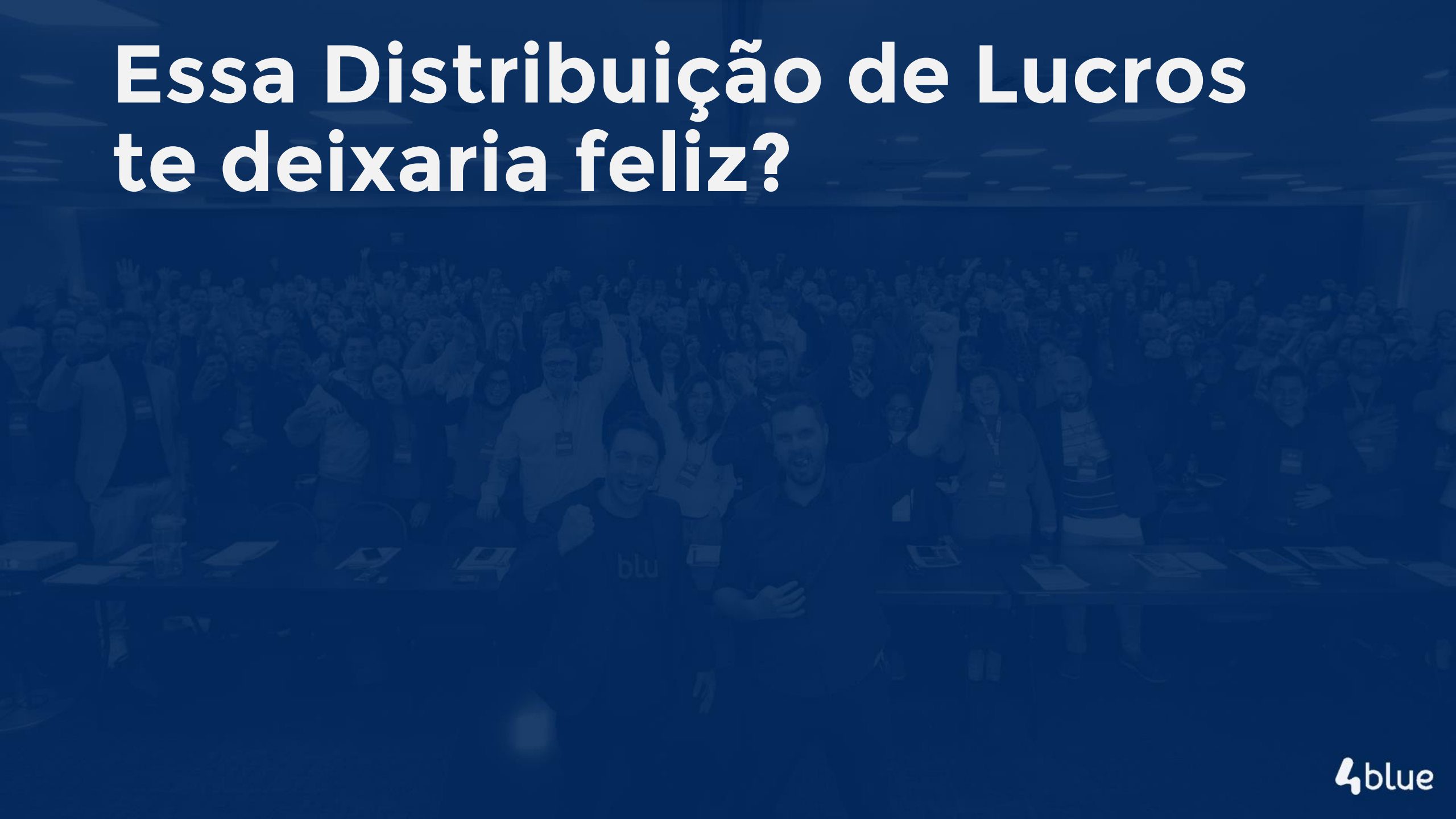
Desenhe uma tabela assim:

	2026	2027	2028
Faturamento mensal			
Lucro Operacional mensal			
Seu salário mensal			

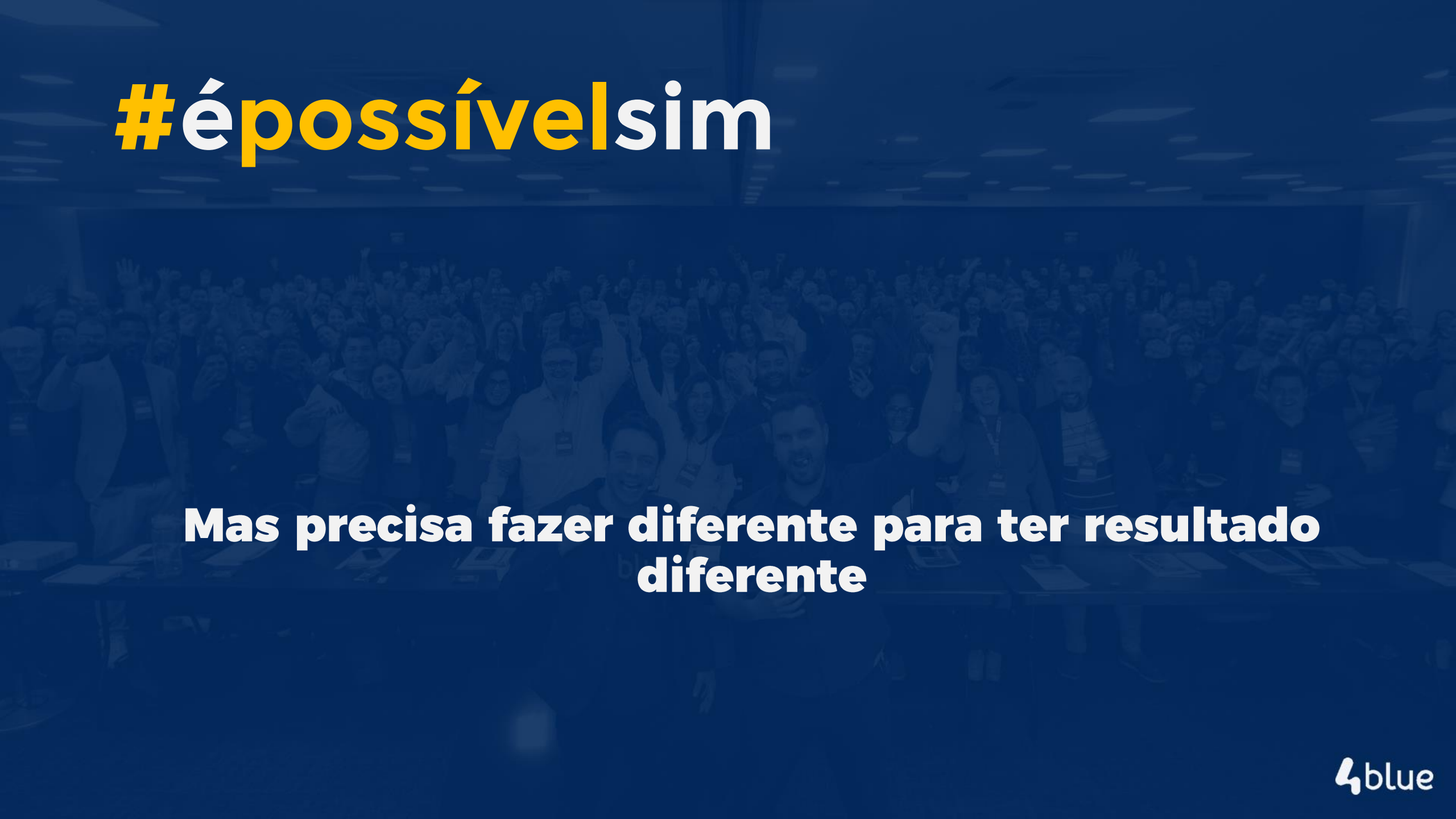
Vamos simular uma dostribuição de lucros do “2028 4blue”

4blue

Essa Distribuição de Lucros te deixaria feliz?



4blue


#épossívelsim
Mas precisa fazer diferente para ter resultado diferente
4blue

MÉTODO
MÁQUINA DE LUCROS

4blue


DECIDIR
1. Finanças
2. Estratégia
VENDER
3. Marketing
4. Vendas
FAZER
5. Produtividade
6. Pessoas

4blue

PAPEL E CANETA NA MÃO!

NUMERE SUA FOLHA DE 1 A 18 E ESCREVA “SIM” OU “NÃO” AO LADO DE CADA NÚMERO A CADA PERGUNTA

DICA: IDENTIFIQUE TAMBÉM A CATEGORIA DO SEU NÃO:
EX.: “Não - Finanças”

4blue

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

4 - Você tem metas claras de faturamento e de lucro 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

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?

4blue

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?

PROCESSOS

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

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









4blue

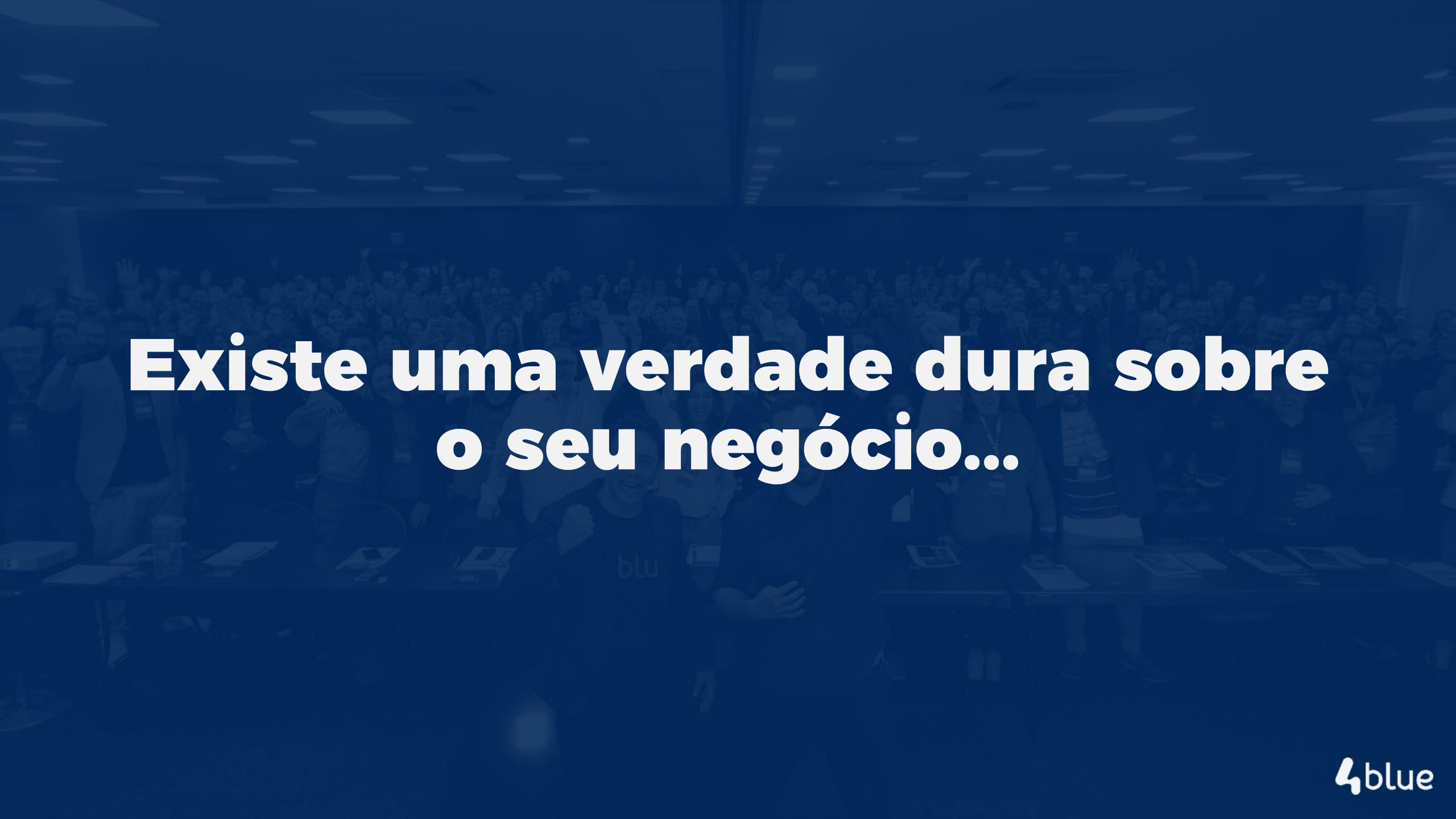
Este é o básico do básico

- 1 - Você possui **indicadores essenciais** como margem de contribuição, lucro operacional e resultado líquido claros e fáceis de entender?
- 4 - Você tem **metas claras de faturamento e de lucro** com base em uma estratégia pensada com antecedência?
- 7 - Sua estratégia de **marketing é ativa**, com ações claras e investimentos consistentes para atrair potenciais clientes?
- 10 - O **processo de vendas** possui etapas claras e roteiros planejados para aumentar a taxa de conversão?
- 13 - Você tem "**checklist**" (um passo a passo) para as **principais tarefas** que envolvem a venda, atendimento e serviço ao cliente?
- 16 - O **Código de Cultura** da empresa é claro, formalizado e reforçado para os colaboradores?

4blue

COMO VOCÊ ESTÁ NO BÁSICO DO BÁSICO?

- 1 - Você possui **indicadores essenciais** como margem de contribuição, lucro operacional e resultado líquido claros e fáceis de entender?
- 4 - Você tem **metas claras de faturamento e de lucro** com base em uma estratégia pensada com antecedência?
- 7 - Sua estratégia de **marketing é ativa**, com ações claras e investimentos consistentes para atrair potenciais clientes?
- 10 - O **processo de vendas** possui etapas claras e roteiros planejados para aumentar a taxa de conversão?
- 13 - Você tem "**checklist**" (um passo a passo) para as **principais tarefas** que envolvem a venda, atendimento e serviço ao cliente?
- 16 - O **Código de Cultura** da empresa é claro, formalizado e reforçado para os colaboradores?


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.

4blue

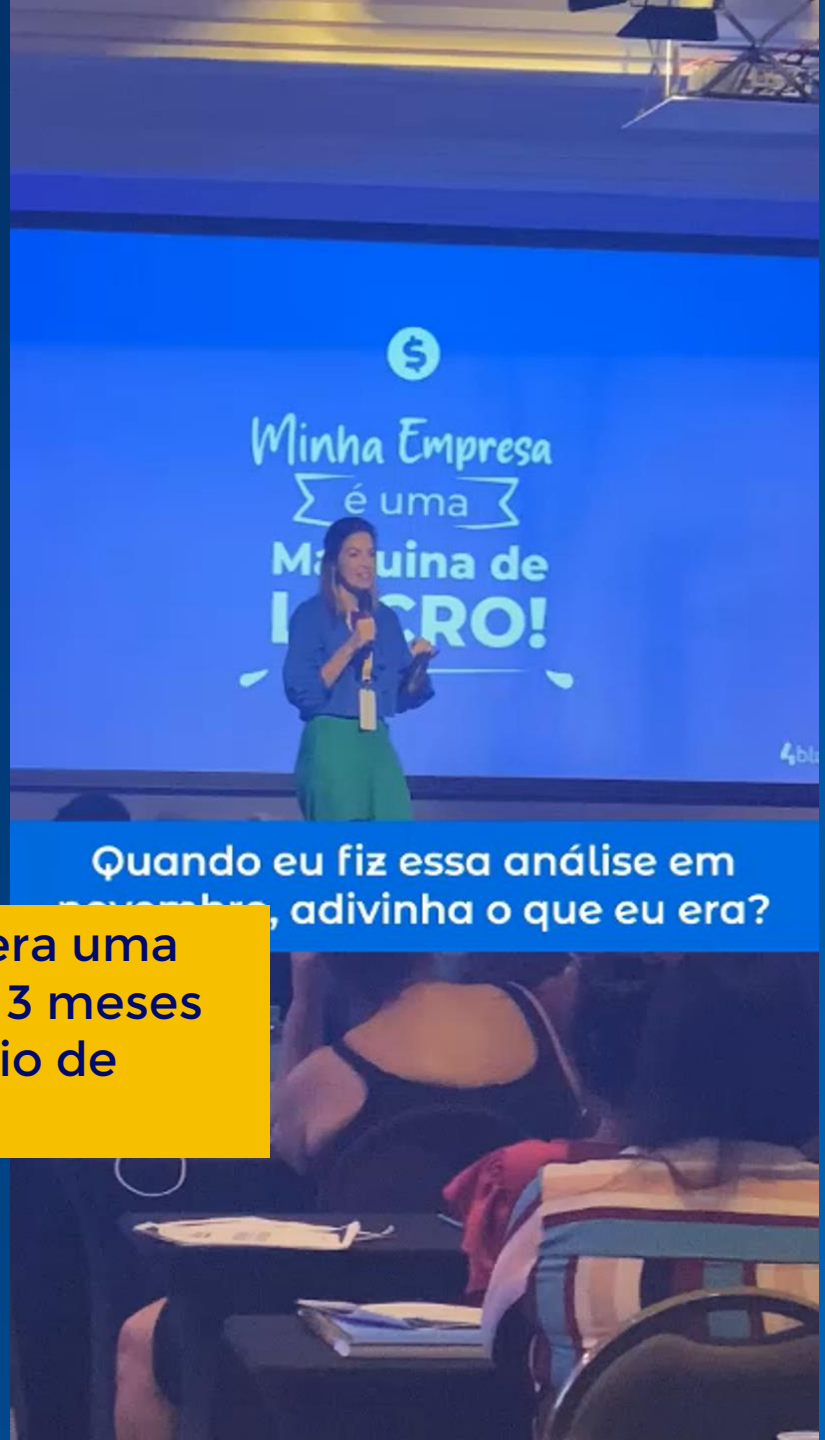
E amador tem resultado de...
Amador.



#éposssívelsim

#MáquinaDeLucros

Eu tinha uma empresa que era uma fazenda de problemas e em 3 meses nos tornarmos um laboratório de fazer dinheiro!



4blue

Uma máquina não funciona corretamente com parte das engrenagens quebrada



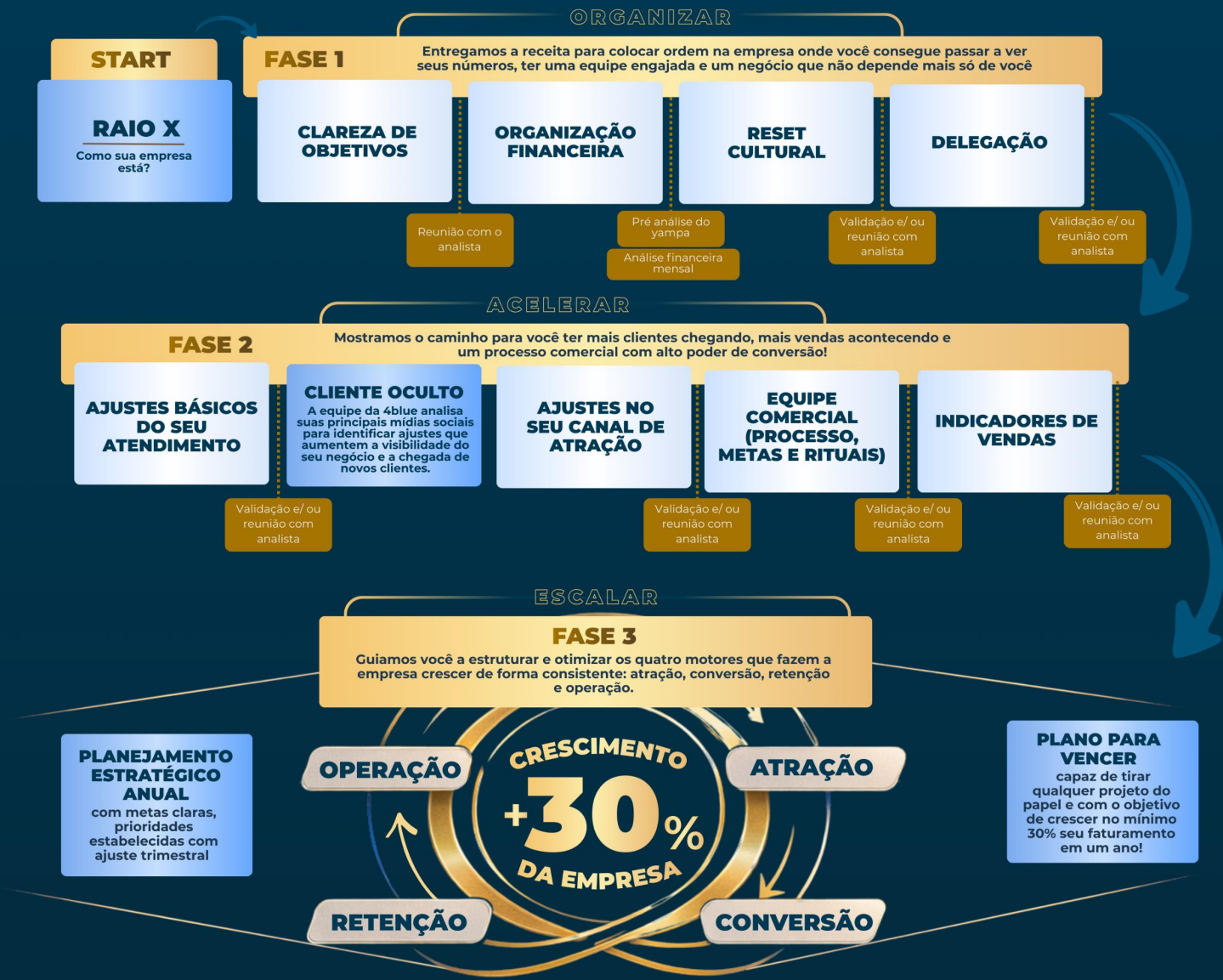
NÃO É FÁCIL, NÃO É GOSTOSINHO, MAS #ÉPOSSÍVELSIM

4blue

O caminho para estruturar sua Máquina de Lucros

4blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

MAPA DA JORNADA MDL

START

RAIO X

Como sua empresa está?

ORGANIZAR

FASE 1

Entregamos a receita para colocar ordem na empresa onde você consegue passar a ver seus números, ter uma equipe engajada e um negócio que não depende mais só de você

- **CLAREZA DE OBJETIVOS**
  - Reunião com o analista
- **ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA**
  - Pré análise do yampa
  - Análise financeira mensal
- **RESET CULTURAL**
  - Validação e/ ou reunião com analista
- **DELEGAÇÃO**
  - Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

- **AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO**
- **CLIENTE OCULTO**
  A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do
- **AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO**
- **EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)**
- **INDICADORES DE VENDAS**

RAIO X

Como sua empresa está?

CLAREZA DE OBJETIVOS

Reunião com o analista

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

Pré análise do yampa

Análise financeira mensal

RESET CULTURAL

Validação e/ ou reunião com analista

DELEGAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO

Validação e/ ou reunião com analista

CLIENTE OCULTO

A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)

Validação e/ ou reunião com analista

INDICADORES DE VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANO PARA

ATENDIMENTO

para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

ATRAÇÃO

(PROCESSO, METAS E RITUAIS)

VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO ANUAL
com metas claras, prioridades estabelecidas com ajuste trimestral

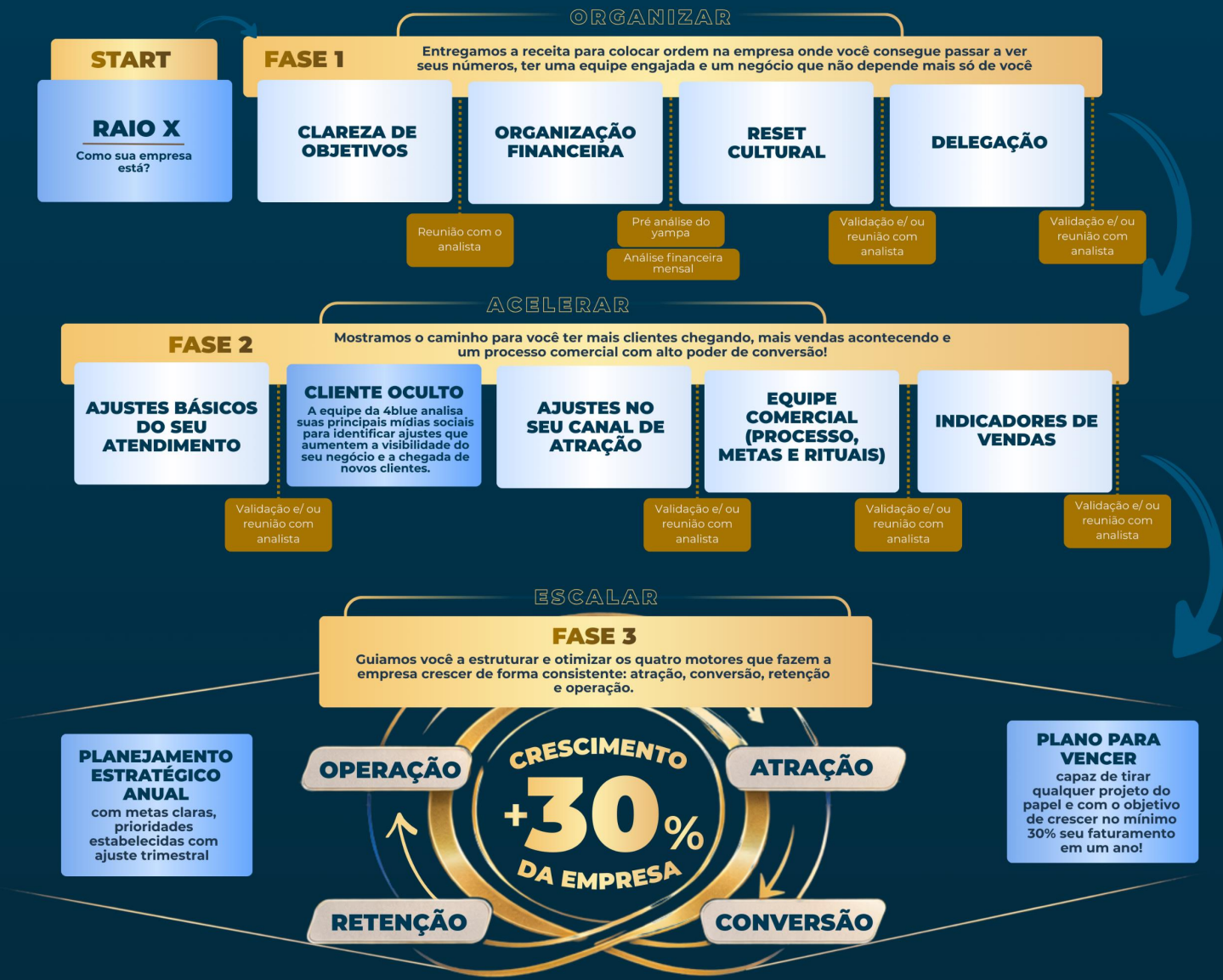


PLANO PARA VENCER
capaz de tirar qualquer projeto do papel e com o objetivo de crescer no mínimo 30% seu faturamento em um ano!

Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

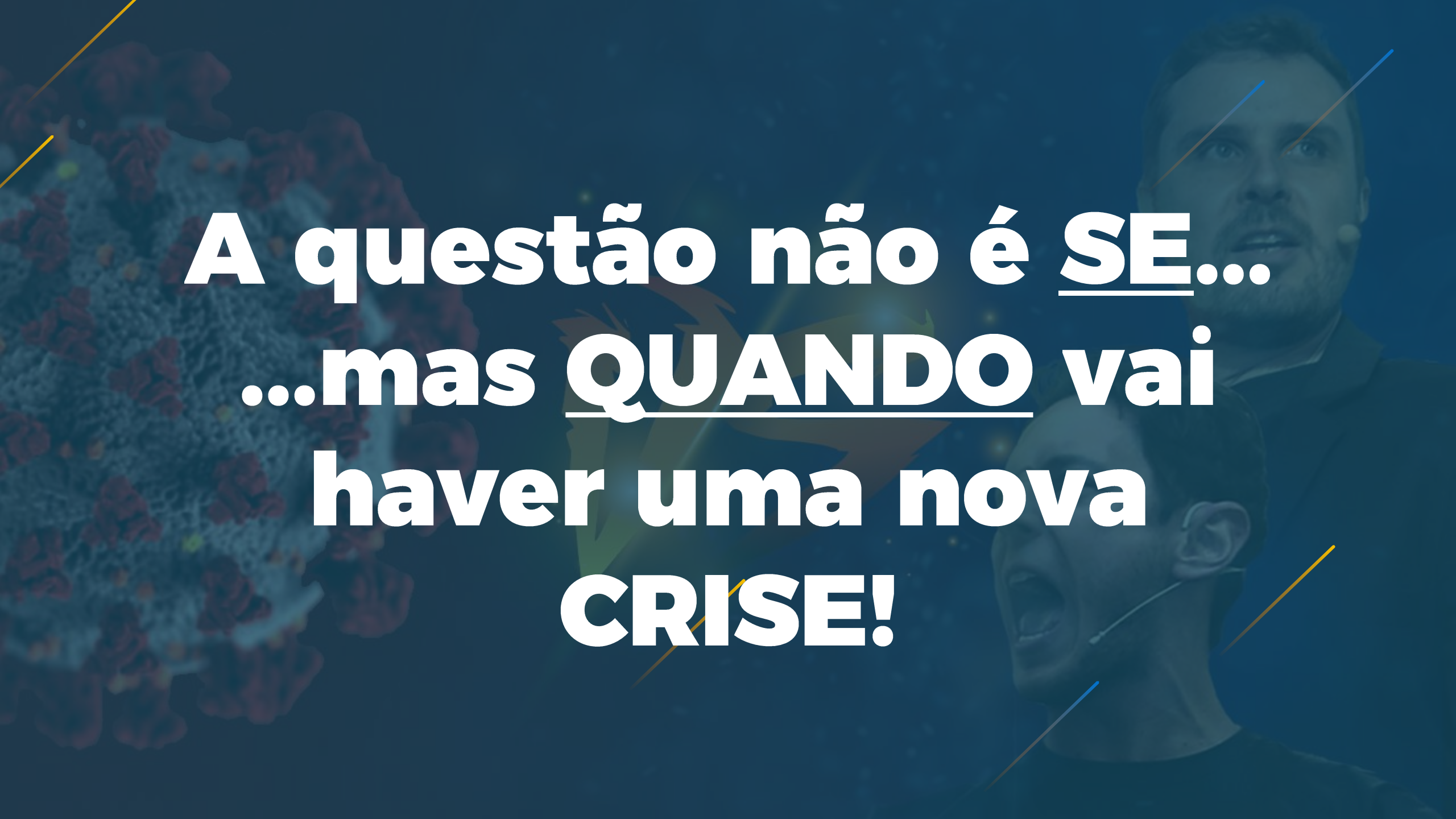
4blue

Lembra desta imagem?

Faz 526 anos que o Brasil continua sendo o “país do futuro”.



4blue


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


Qual é o
Antídoto Universal
contra Crises?



RESERVA FINANCEIRA

Pergunta de 1 milhão: Como construir Reserva Financeira?

“Preciso vender mais, óbvio!”



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

4blue

QUEREM?!

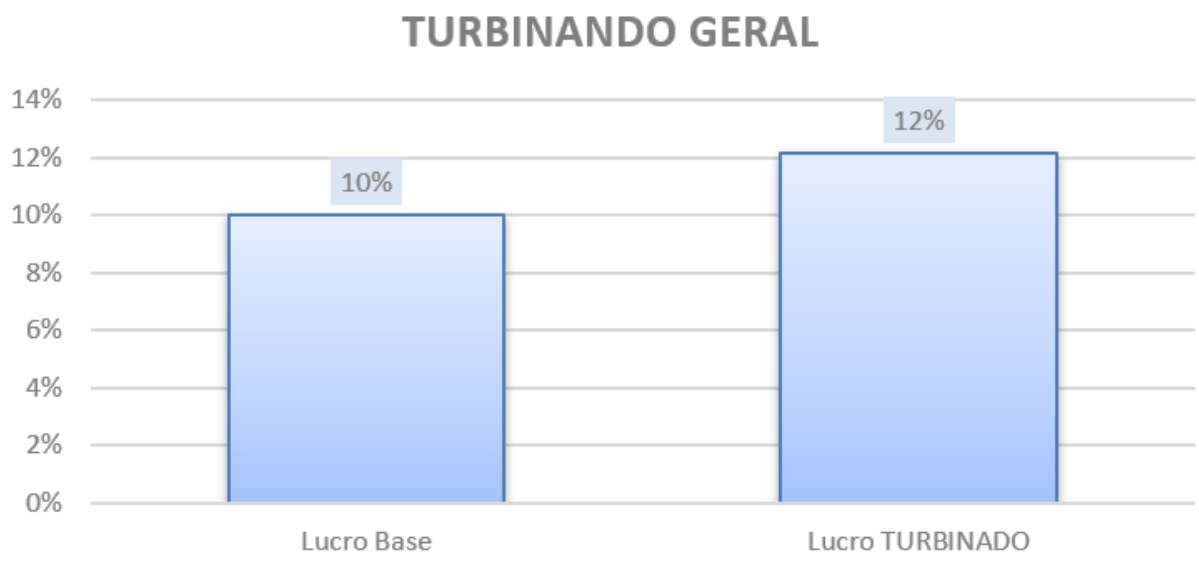
Turbinando os Lucros!!!

TODAS AS ALTERAÇÕES

Se TODAS as alterações ocorrerem simultaneamente

		%	Diferença
Faturamento Mensal	135.397,19	*100,0%*	*2%*
Custos Variáveis	70.505,80	*52,1%*	*-1%*
Margem de Contribuição	64.891,39	*47,9%*	*5%*
Despesas Fixas e Investimentos	48.435,97	*35,8%*	*0%*
Lucro Operacional	**16.455,42**	***12,2%***	***24%***

Diferença no lucro de 24,0%



O que está fazendo maior diferença?

	Alteração	Impacto
Preço	2%	18,6%
Quantidade Vendida	0%	0,0%
Custo Variável	-1%	5,4%
Despesa Fixa	0%	0,0%

Alterando o Preço em 2% e a Quantidade Vendida em 0%.

Alterando o Custo Variável em -1%.

Alterando as Despesas Fixas em 0%.

+2 Materiais Especiais

Produtos da 4blue que são vendidos

Somente pra quem estiver até o final



Turbinador de Lucros
R$ 397,00

*Ao final do 1° dia



Planilha de Cálculo de Participação nos Lucros
R$ 97,00

*Ao final do 2° dia

4blue

GESTÃO FINANCEIRA

Pergunta de 1 milhão: Como?

4blue

O QUE FAZER PARA ESTRUTURAR FINANÇAS



4blue

POR QUÊ?

✓Para ter clareza se o negócio dá lucro real ou apenas paga contas.

✓Para tomar decisões baseadas em dados, não em "achismos" ou sorte.

✓Para aumentar o lucro. Ponto.

4blue

AS CONSEQUÊNCIAS DE NÃO TER

✓ Até vende bem, mas não vê a cor do dinheiro

✓Não sabe quanto está gastando com cada coisa na empresa

✓Parece que está pagando para trabalhar

✓Fica colocando o preço com base em concorrência

✓Precisa pedir empréstimos ou cheque especial para ter capital de giro

✓Não consegue tomar decisões baseadas em números

4blue

OS 6 PILARES DA GESTÃO FINANCEIRA



4blue

OS PASSOS PARA ESTRUTURAR AS FINANÇAS DA SUA EMPRESA

4blue

#1 COMECE SEPARANDO AS FINANÇAS

Dinheiro da empresa é dinheiro da empresa.

Dinheiro do sócio é dinheiro do sócio.

Você precisa manter em contas separadas.

Suas contas estão dessa forma?

4blue

#2 CONTROLE FINANCEIRO NO MÉTODO CORRETO

Registre cada centavo que entra e que sai nas categorias certas:

- Receitas
- Custos Variáveis
- Despesas Fixas
- Investimentos
- Movimentos não operacionais

Seus registros financeiros tem essa estrutura?

4blue

#3
CONCILIAÇÃO BANCÁRIA

Garanta que o saldo e movimentações bancárias esteja batendo dia a dia com o que acontece na realidade do seu dia a dia.

Cada centavinho bate dentro do seu sistema?

4blue

#4 FAÇA A ANÁLISE DO SEU FLUXO DE CAIXA

Olhe para os seus indicadores e mudanças que estão acontecendo mês a mês.

O que os números estão contando?

Quando foi a última vez que você olhou seus números?

4blue

#5 CRIE ESTRATÉGIAS E UM PLANO DE AÇÃO A PARTIR DA ANÁLISE DE FLUXO DE CAIXA

Quando foi a última vez que você traçou uma estratégia segura olhando para seus números?

4blue

QUAL O MODELO PERFEITO DE FLUXO DE CAIXA?

4blue

COMO CATEGORIZAR OS LANÇAMENTOS

(+) Receitas de Vendas
(-) Custos Variáveis

(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais
(-) Saídas Não Operacionais

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas

(-) Custos Variáveis

(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

Entrada efetiva de dinheiro referente às vendas

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas
(-) Custos Variáveis

(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais
(-) Saídas Não Operacionais

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

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas
(-) Custos Variáveis
(=) Margem de Contribuição
(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais
(-) Saídas Não Operacionais

É a diferença entre
todas as
receitas e os custos
variáveis.
Desta forma, a M.C. é
o valor que sua
empresa realmente
recebe para pagar as
despesas
fixas e gerar lucro

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

4blue

A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO VAI DETERMINAR A "QUALIDADE" DOS SEUS PREÇOS.

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

4blue

QUEM ACOMPANHA A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO DE PERTO?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

Como?

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

4blue

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

4blue

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas
(-) Custos Variáveis
(=) Margem de Contribuição
(-) Despesas Fixas

(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais
(-) Saídas Não Operacionais

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

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas
(-) Custos Variáveis
(=) Margem de Contribuição
(-) Despesas Fixas
(=) Lucro Oper. antes Invest.
(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais
(-) Saídas Não Operacionais

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

MODELO PERFEITO DE FC

(+) Receitas de Vendas
(-) Custos Variáveis
(=) Margem de Contribuição
(-) Despesas Fixas
(=) Lucro Oper. antes Invest.
(-) Investimentos

(+) Entradas Não Operacionais
(-) Saídas Não Operacionais

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

MODELO PERFEITO DE FC

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

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

MODELO PERFEITO DE FC

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

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

MODELO PERFEITO DE FC

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

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

MODELO PERFEITO DE FC

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

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

MODELO PERFEITO DE FC

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

Esta é a estrutura que vai dar a clareza dos números que você nunca teve.

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

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

yampa

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

4blue

Sem esta categorização todas as suas análises ficam prejudicadas.

Não é uma opção.



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

CONTROLE FINANCEIRO NÃO É UMA OPÇÃO

4blue

A dor passa.
O LUCRO fica.

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

4blue

Nossa GRANDE META

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



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

yampa

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%

4blue

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

4blue



yampa

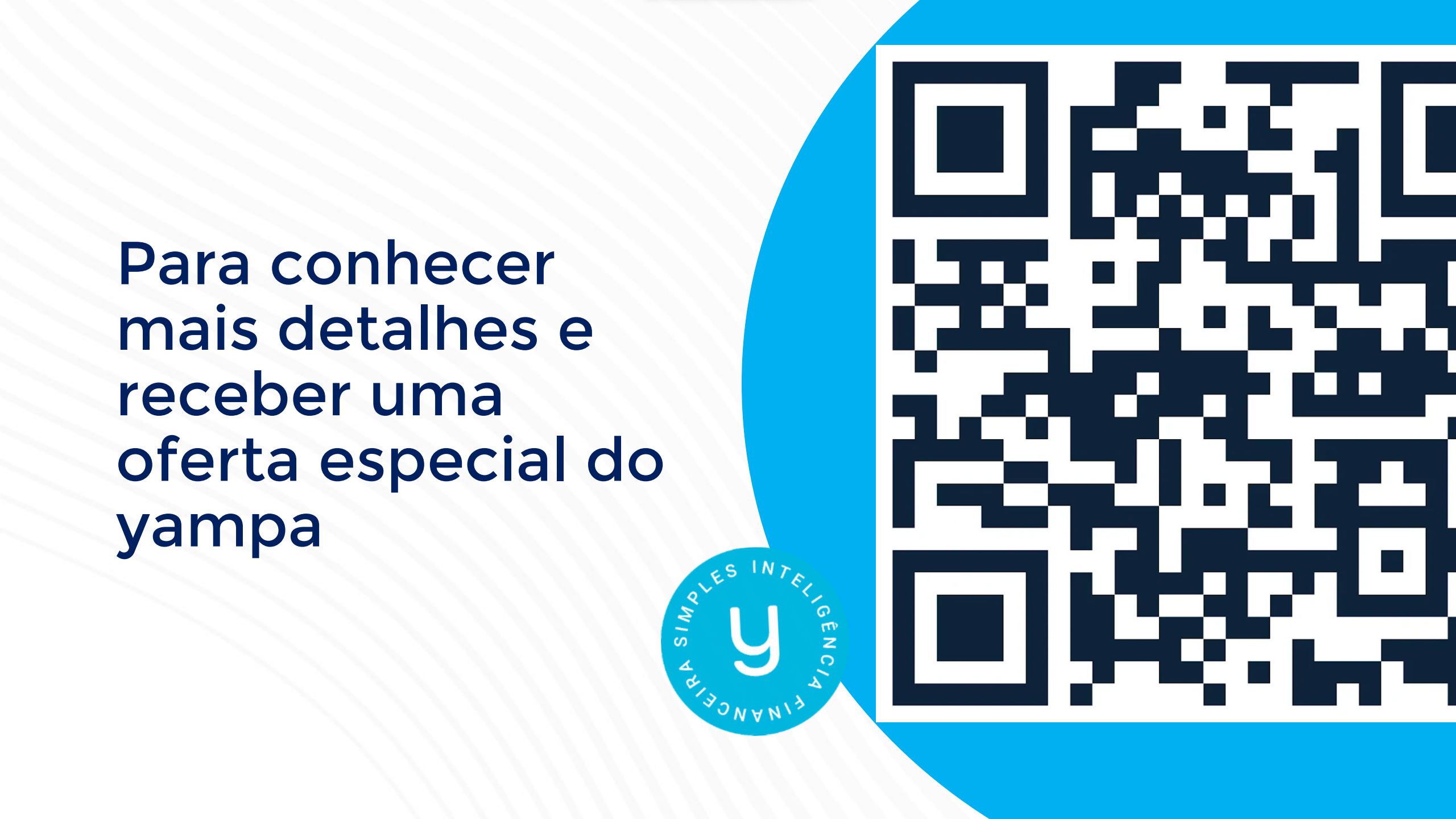
MOSTRAR CONTAS FILHAS	PERÍODO A			PERÍODO B			
	TOTAL	MÉDIA	AV	TOTAL	MÉDIA	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL	[redacted]	-1.304,65	-2,3%	[redacted]	5.134,20	9,4%	493,5%
▶ RECEITA/FATURAMENTO	[redacted]	55.546,77	100,0%	[redacted]	54.853,44	100,0%	-1,2%
▶ CUSTOS VARIÁVEIS	[redacted]	-44.926,62	80,9%	[redacted]	-37.976,68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

4blue



Contas	Período A		
	Total	Média	AV %
3 Receita/Faturamento	R$ 3.697.244,31	R$ 308.103,69	100,00%
4 Custos Variáveis	-R$ 1.165.447,98	-R$ 97.120,67	31,52%
Margem de Contribuição	R$ 2.531.796,33	R$ 210.983,03	68,48%
5 Despesas Fixas	-R$ 1.776.181,36	-R$ 148.015,11	48,04%
Lucro Op. Antes Inv.	R$ 755.614,97	R$ 62.967,91	20,44%
6 Investimentos	-R$ 68.358,08	-R$ 5.696,51	1,85%
Despesa Operacional Total	-R$ 3.009.987,42	-R$ 250.832,29	81,41%
Lucro Operacional	**R$ 687.256,89**	**R$ 57.271,41**	18,59%
7 Movimentações Não Operaci...	-R$ 657.179,87	-R$ 54.764,99	17,77%
Resultado Líquido	R$ 30.077,02	R$ 2.506,42	0,81%

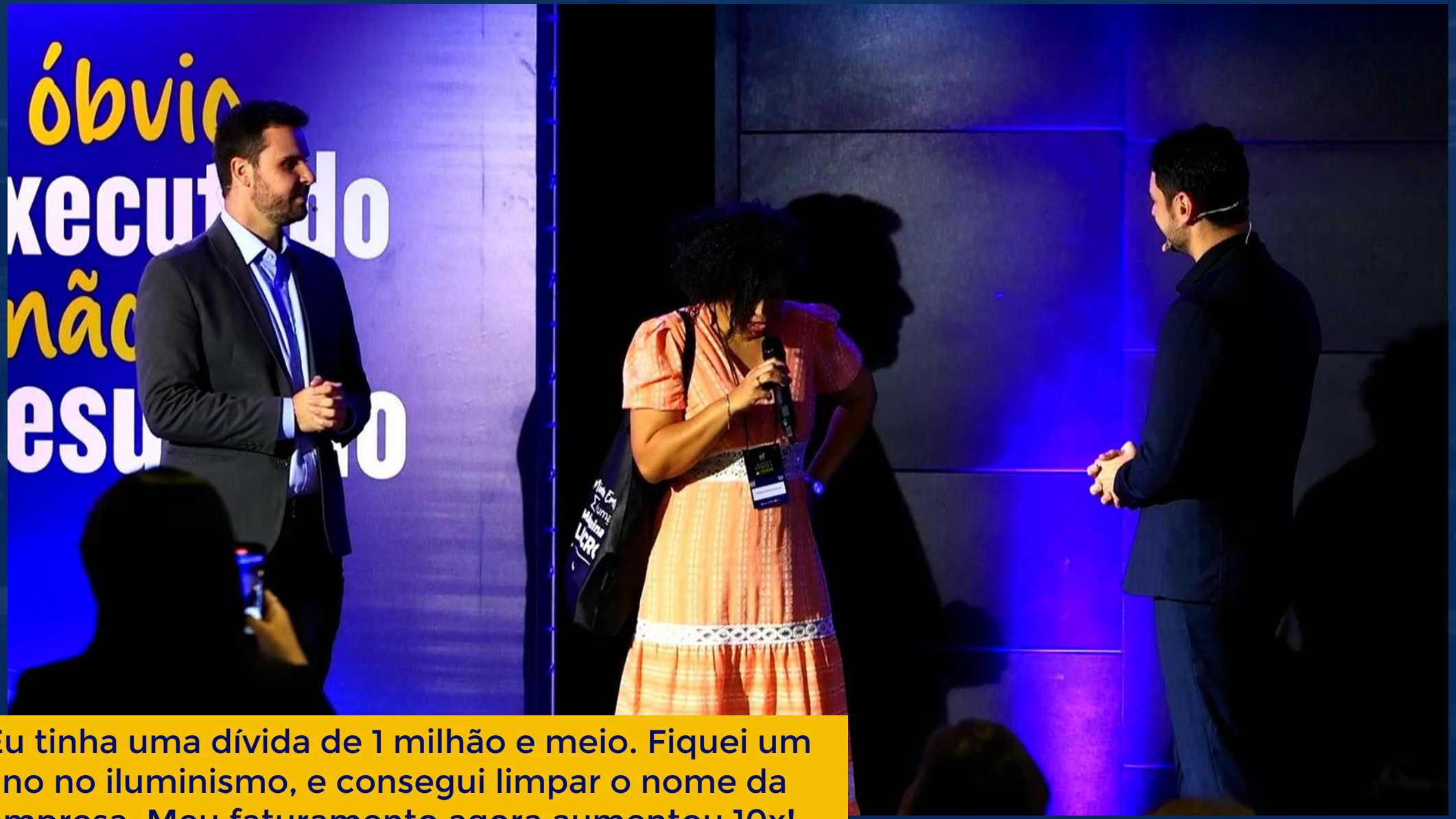
Para conhecer mais detalhes e receber uma oferta especial do yampa



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

#éposssívelsim

#MáquinaDeLucros



Eu tinha uma dívida de 1 milhão e meio. Fiquei um ano no iluminismo, e consegui limpar o nome da empresa. Meu faturamento agora aumentou 10x!

4blue

Nossa GRANDE META

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



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

A dor passa. O LUCRO fica.



CICLO AMA

Já pensou executar todo santo mês este ciclo com a ajuda de um consultor financeiro para analisar seus números?!



4blue

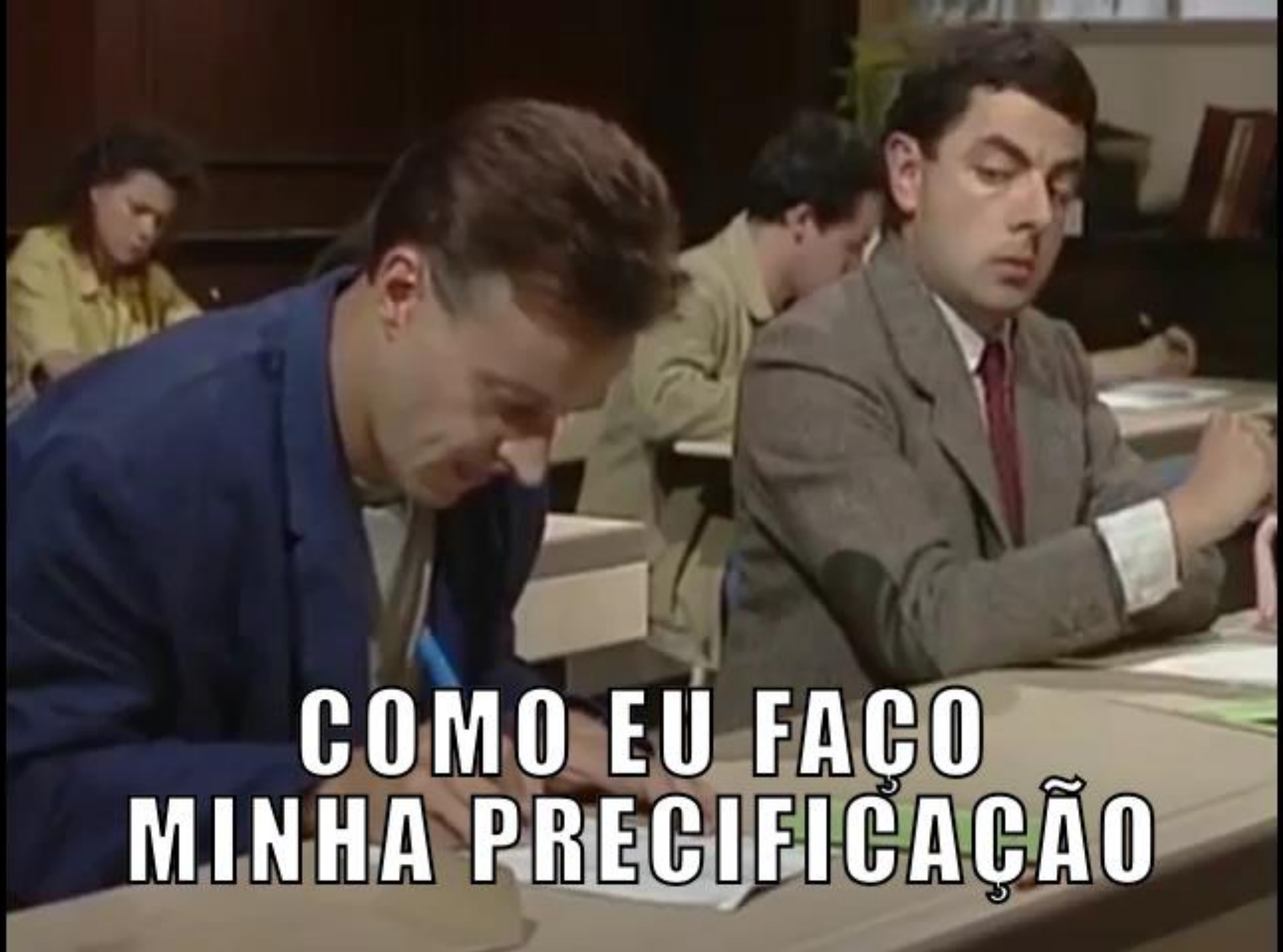
#6 AJUSTE SUA PRECIFICAÇÃO

Analise preços, custos e margem de contribuição.

“Preço errado é atestado de falência do negócio.”

Será que você está praticando o preço correto?

4blue


COMO EU FAÇO
MINHA PRECIFICAÇÃO

GESTÃO
FINANCEIRA
LUCRATIVA

PREÇO ERRADO É O ATESTADO DE FALÊNCIA DA EMPRESA



Status do Preço	Cód. Produ	Produto	Custo Variável Direto	Custo Variável Total Unitário (CVu)	Custo Fixo Rateado (CFu)	Margem de Contribuição	% Margem de Contribuição	Lucro Projetado por Produto
Abaixo do ideal	124896	PISO ARI CAMPINA 540X540MM 2,62M²	15,09	20,20	6,98	12,79	38,76%	18%
Abaixo do ideal	9620	CAL P/CONST TREVO CH-III 20KG	17,00	20,22	4,40	0,58	2,77%	-18%
Preço bom	17743	REV ARI TP-A DOVER BR 37X59 2,43M²	14,08	19,19	6,98	13,80	41,82%	21%
Preço bom	1114	TELHA COLONIAL TIPO A RED.	0,12	0,24	0,16	0,51	68,50%	47%
Abaixo do ideal	124568	PISO POINTER PIASENTINA BRANCO 60X60 2,20M²	24,77	31,33	8,96	11,02	26,01%	5%
Abaixo do ideal	6393	CIMENTO ZEBU CPII F-40 40KG	30,50	36,08	7,62	- 0,08	-0,22%	-21%
Preço bom	15328	PISO ARI TRAF. STON. AD 54X54 TP-A 2,62M	14,08	19,19	6,98	13,80	41,82%	21%

#7 CRIE ESTRATÉGIAS E UM PLANO DE AÇÃO A PARTIR DA ANÁLISE DE PRECIFICAÇÃO

Quando foi a última vez que você traçou uma estratégia segura olhando para seus números?

4blue

A DICA MAIS SIMPLES E ÓBVIA PARA AUMENTAR SEUS LUCROS:

4blue

FOQUE AS VENDAS NOS PRODUTOS DE MELHORES MARGENS

4blue

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



4blue

“VENDER NÃO É RECEBER.
RECEBER NÃO É LUCRAR.
DINHEIRO DA EMPRESA NÃO
É O SEU DINHEIRO.”

Renan Kaminski
Sócio da 4blue



Precisamos de cuidado redobrado no financeiro

Nós, por ex., paramos de aceitar boleto.



UOL Economia

Inadimplência bate recorde e atinge 44,8% de adultos no país, diz pesquisa

O Brasil atingiu em julho o recorde de inadimplência de sua história, com 75,08 milhões de pessoas com as contas em atraso,...

2 semanas atrás

Valor Econômico

Endividamento alcança 85% da baixa renda

O endividamento das famílias de baixa renda bateu recorde em julho, na leitura da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor...

3 semanas atrás

meutudo

Brasil atinge recorde com 75 mi inadimplentes e dados mostram expectativa pro 2º semestre

A inadimplência no Brasil atingiu, no mês de julho, um novo recorde histórico, com 75,08 milhões de pessoas com contas atrasadas.

1 semana atrás

Vero Notícias

Inadimplência empresarial bate recorde no Brasil

O Brasil registrou mais de 9,1 milhões de empresas inadimplentes em junho de 2026, maior número da série histórica da Serasa Experian,...

1 semana atrás

O PODER MÁGICO DE ENTENDER OS NÚMEROS...

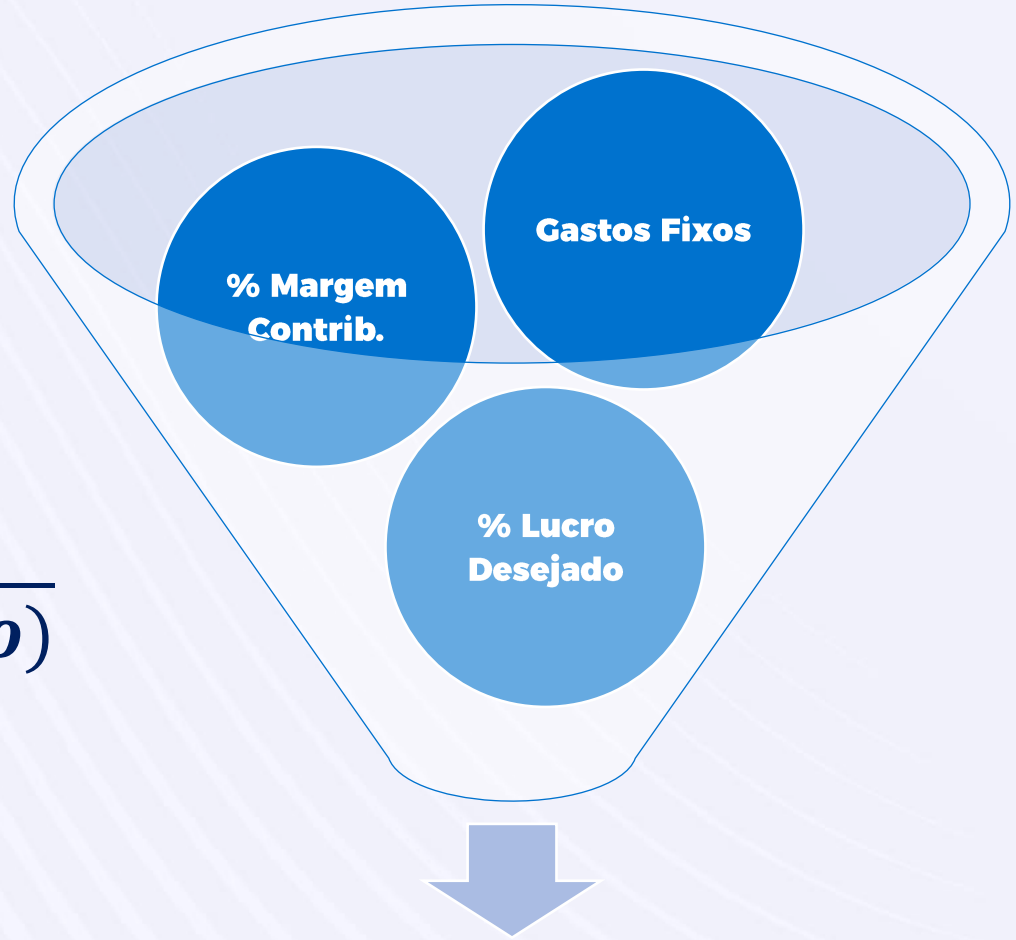


4blue

Os 3 números que mandam no seu negócio

Ponto de Equilíbrio =

$$\frac{\boldsymbol{Gasto\ Fixo}}{(\%\ \boldsymbol{Margem\ de\ Contr.} - \%\ \boldsymbol{Lucro\ Desejado})}$$



Meta de Receita

4blue


SEGURANÇA FINANCEIRA
CONSEQUÊNCIA DE TODA A ESTRUTURA
CONTROLE FINANCEIRO
DEMONSTRATIVO FINANCEIRO
PRECIFICAÇÃO
FINANÇAS ESTRATÉGICAS
SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS

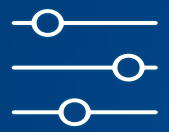
O que fazer com o Lucro?



Capital de Giro



Reserva Financeira



Reinvesti-mentos



Distribuição aos Sócios

#éposssívelsim

#MáquinaDeLucros

"Há 7 anos atrás caiu no colo a panificadora falida da minha família. Transformamos ela em restaurante. Conhecemos vocês há 6 anos atrás, e posso garantir que foi o que fez eu não quebrar e a gente se desenvolver durante esses anos. Estamos agora abrindo a terceira e a quarta unidade.



4blue

ARMADILHAS NO MEIO DO CAMINHO

- Fazer lançamentos errados, que levam a dados errados, análises erradas e consequentemente estratégia e preços errados!
- Até fazer os lançamentos corretos, mas não saber analisar os dados e continuar com estratégias que levam ao prejuízo.

FINANÇAS

QUAL PREJUÍZO VOCÊ ESTÁ ACEITANDO HOJE SÓ PARA NÃO TER O TRABALHO DE OLHAR DE VERDADE PARA OS NÚMEROS DA SUA EMPRESA?

4blue

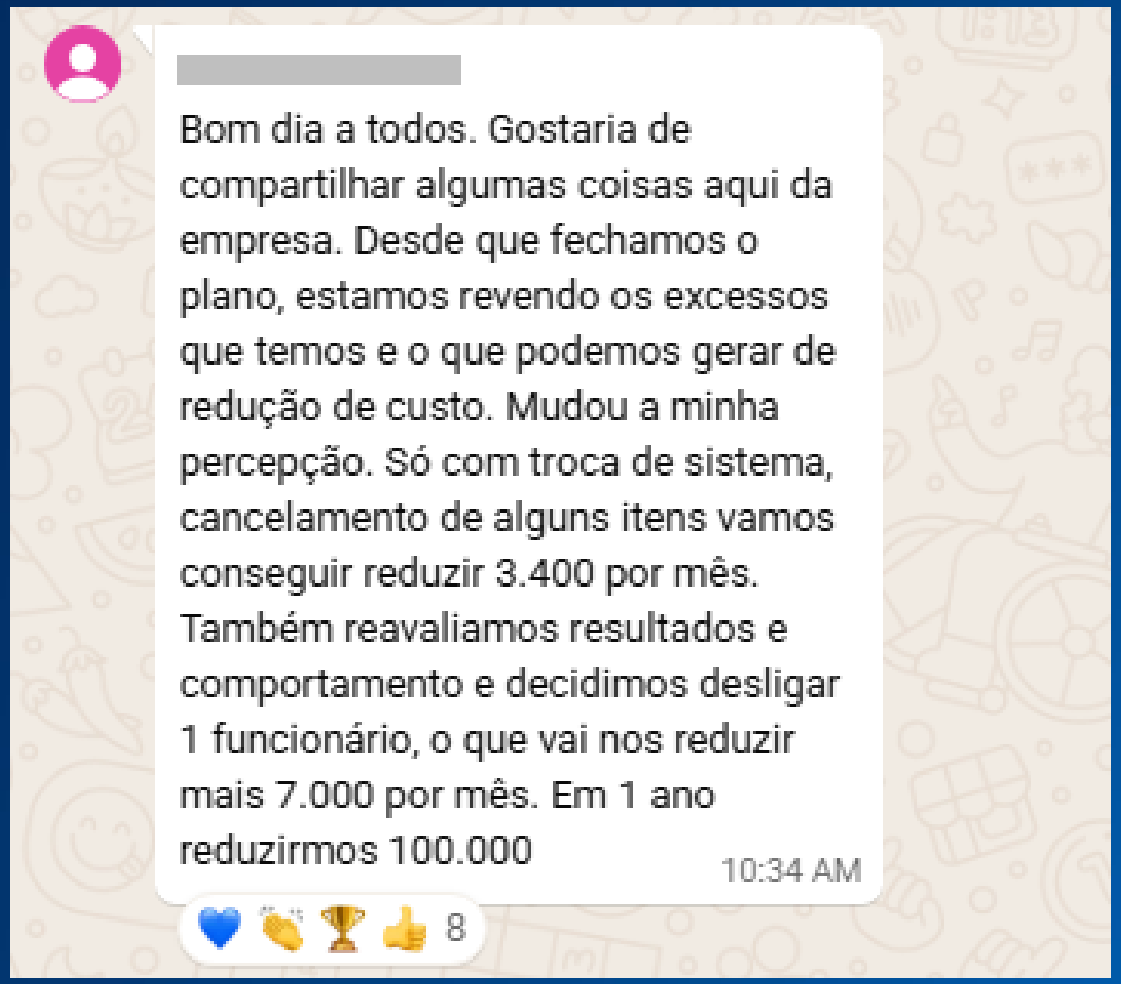


NÃO MATE SUA GALINHA DOS OVOS DE OURO

4blue

#éposssívelsim

#MáquinaDeLucros



4blue

Por que valeu a pena esta primeira parte da manhã?

Os Pilares Base para uma Máquina de Lucros: Finanças + Pessoas

A TARDE



Tópicos que trabalharemos

DIA 1:

- ~~Diagnóstico de resultados~~
- ~~Diagnóstico de gestão~~
- ~~Definição de metas~~
- ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
- Liderança, Cultura e Pessoas
- Obstáculos de crescimento e como garantir a execução da estratégia

Pra quem estiver até o final:

- Contratação e processo seletivo

DIA 2:

- Planejamento Estratégico e Plano para Vencer
- Estruturação de processos
- Política de Engajamento, Bonificação e Distribuição de Lucros
- Como aumentar de 20% a 50% as vendas sem investir mais

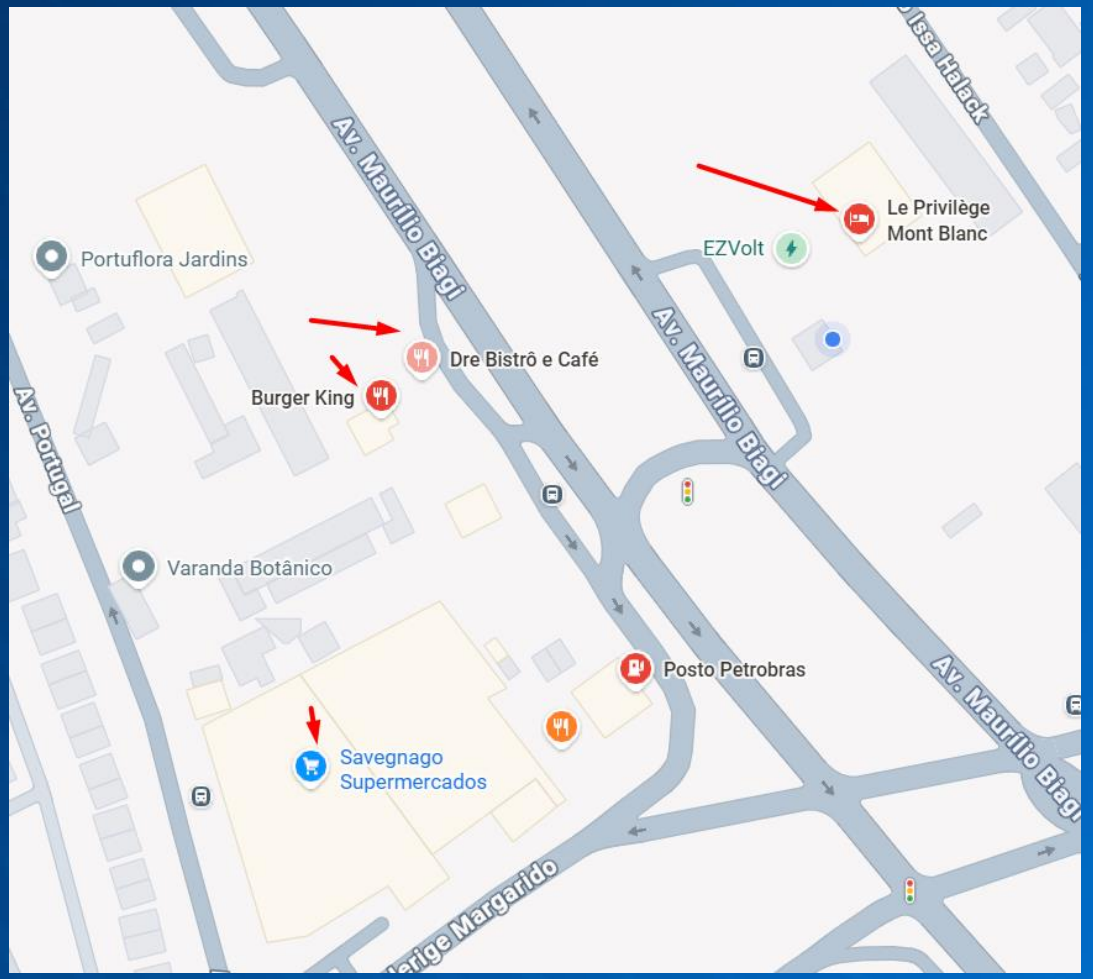
Pra quem estiver até o final:

- Criação de um plano de atração de clientes em tempo real
- Slides e materiais extras

4blue

Sobre almoço

- Hotel – mais rápido e cômodo, melhor opção
  - R$ 145,20– buffet livre com sobremesa
  - *Iremos furar a fila aqui no hotel :)
- Poucas opções próximas
- Retorno:
- Se quiser, deixe o seu local marcado com o bloquinho





WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador



WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador



Sessão de Mentoria

SOBRE HORÁRIOS

ENTRADA
ABERTURA: 8H50 | INÍCIO: 9H

ALMOÇO
~12h30

RÁPIDO BREAK
~17H30

ENCERRAMENTO
20H00

VIPs
Café da Manhã com Networking e Mentoria:
Amanhã, das 7h às 8h40

E mentoria online pós:
Dia 18, 11h

4blue

Água e café disponíveis aqui na sala



Tópicos que trabalharemos

DIA 1:

- ~~Diagnóstico de resultados~~
- ~~Diagnóstico de gestão~~
- ~~Definição de metas~~
- ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
- Liderança, Cultura e Pessoas
- Obstáculos de crescimento e como garantir a execução da estratégia

Pra quem estiver até o final:

- Contratação e processo seletivo

DIA 2:

- Planejamento Estratégico e Plano para Vencer
- Estruturação de processos
- Política de Bonificação e Distribuição de Lucros
- Como aumentar de 20% a 50% as vendas sem investir mais

Pra quem estiver até o final:

- Criação de um plano de atração de clientes em tempo real
- Slides e materiais extras

4blue

+2 Materiais Especiais

Produtos da 4blue que são vendidos

Somente pra quem estiver até o final



Turbinador de Lucros
R$ 397,00

*Ao final do 1° dia

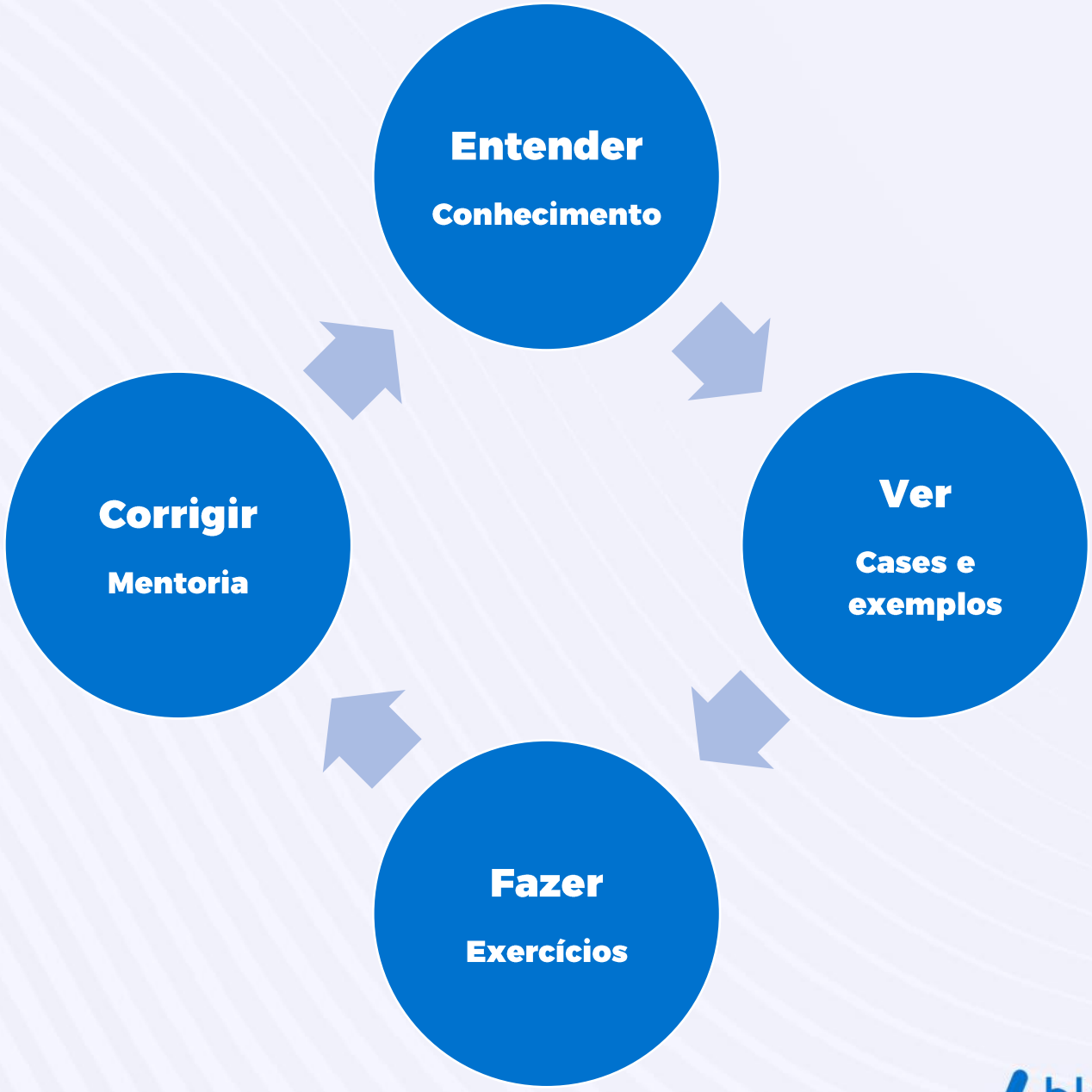


Planilha de Cálculo de Participação nos Lucros
R$ 97,00

*Ao final do 2° dia

4blue

Método em 4 passos



4blue

O conteúdo que passaremos será o mesmo.

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

Qual você vai ser?

4blue

Os Pilares Base para uma Máquina de Lucros: Finanças + Pessoas




ESCALAR
FASE 3
Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.
CRESCIMENTO
+30%
DA EMPRESA
OPERAÇÃO
ATRAÇÃO
RETENÇÃO
CONVERSÃO

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

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

Isso é reflexo da sua gestão!

O QUE FAZER PARA ESTRUTURAR PESSOAS



4blue

POR QUÊ?

✓Para que a empresa funcione (e cresça) sem você precisar estar lá 100% do tempo

✓Para formar um time de alta performance que veste a camisa

AS CONSEQUÊNCIAS DE NÃO TER

✓ Panelinhas e fofocas

✓Equipe que reclama demais e desmotivada

✓Atrasos constantes e falta de compromisso

✓Pessoas que fazem o mínimo necessário para não perderem o emprego.

✓Desleixo no ambiente de trabalho e com o cliente

✓ Centraliza tudo porque "ninguém faz tão bem quanto eu" (e vira escravo da empresa)

4blue

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros

9 Máquina de Lucros 💰 4blue
~Simone Sitextil está digitando...

principalmente com o @Thauan Araújo e com a @Bruna 4blue.
A minha empresa está muito famosa em minha cidade e o interessante é que nossos clientes não são daqui (vendemos on line somente).
Ela está famosa pela forma que estamos "vendendo" ela através da equipe.
Na semana passada recebemos mais de 10 curriculos por dia sem ter nenhuma vaga aberta!
Se passearem nas nossas redes sociais vão ver os comentários de pessoas que dizem sonhar em trabalhar aqui.
Como conseguimos isso?
Ouvindo as pessoas que aqui trabalham, elogiando, valorizando.
Ontem, tivemos nossa reunião mensal e foi incrível! Tem video já lá no perfil do insta.
As 8 pessoas novas não acreditavam estar vivendo essa experiencia. Na segunda feira vou postar pra vocês os slides e logo teremos um video resumindo a reunião e eu compartilho aqui.
Essa reunião é um evento! Alinhamento, anuncios de promoções, efetivações, novidades, premiações.
Finalmente posso dizer que estou realizada com a gestão de pessoas.
Obrigada 4Blue por mais isso! Vocês são incríveis! 💜💙

13:32



4blue

#éPossívelSim

#MáquinaDeLucros



sitextilembalagens

rosangelafrasse_tto Vcs na fazem filial
4 sem 1 curtida Responder Ver tradução

Ver respostas (2)

ivanetemarialopesdasilva Eu queria trabalhar nessa fábrica onde que fica?😍👏👏👏
4 sem 1 curtida Responder Ver tradução

Ver respostas (2)

rosangelafrasse_tto Eu também queria trabalhar nesta fábrica
4 sem 1 curtida Responder Ver tradução

Ver respostas (1)

ebirosane Amo muito tudo isso.Parabéns por esta equipe
5 sem 1 curtida Responder Ver tradução

Ver respostas (1)

cristinareis9860 Aí se eu morasse aí eu iria concerteza trabalhar com vcs😍😍😍😍😍😍😍 apaixonada estou
2 sem 1 curtida Responder Ver tradução

4blue

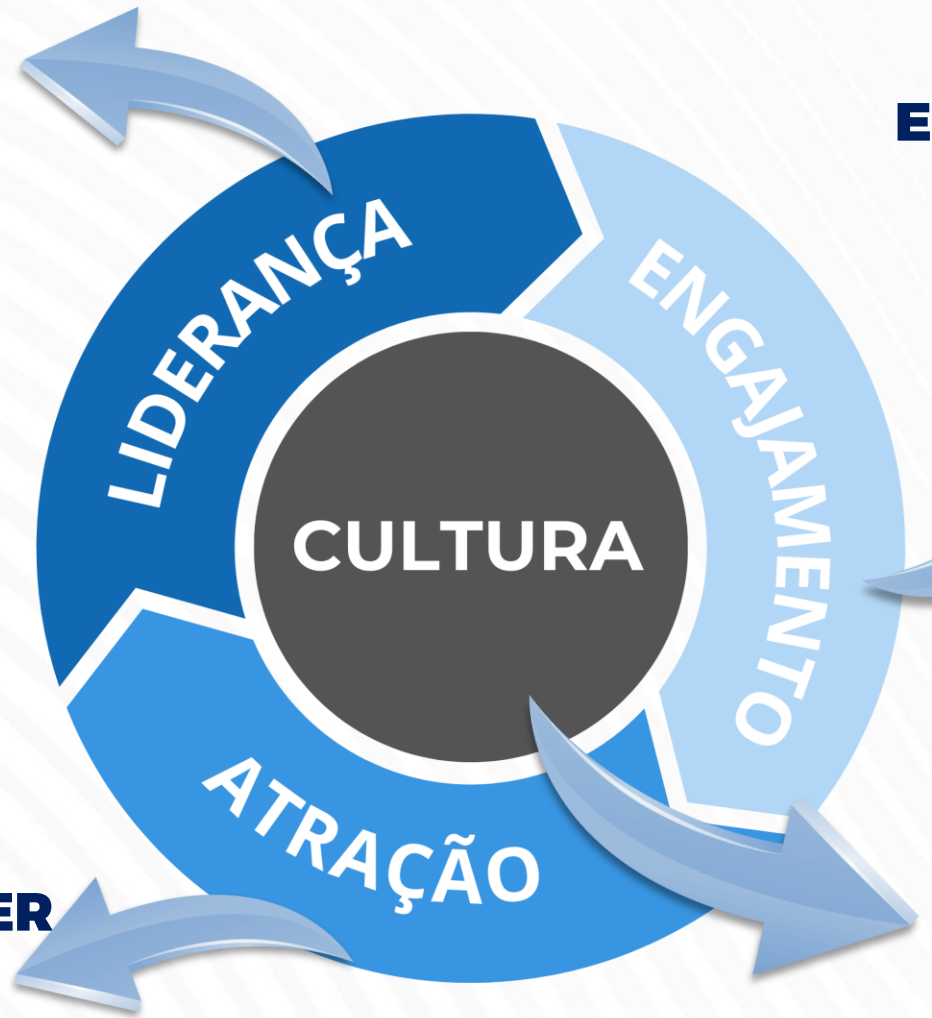
Os 4 Pilares da Gestão de Pessoas



4blue

VOCÊ É UM LÍDER QUE INSPIRA E GERA CONFIANÇA? TEM PELO MENOS UM BRAÇO DIREITO QUE AGE COMO DONO?

COMO ESTÁ A MOTIVAÇÃO DA SUA EQUIPE? VOCÊ TEM UMA POLÍTICA CLARA DE ENGAJAMENTO E BENEFÍCIOS PARA O COLABORADOR?

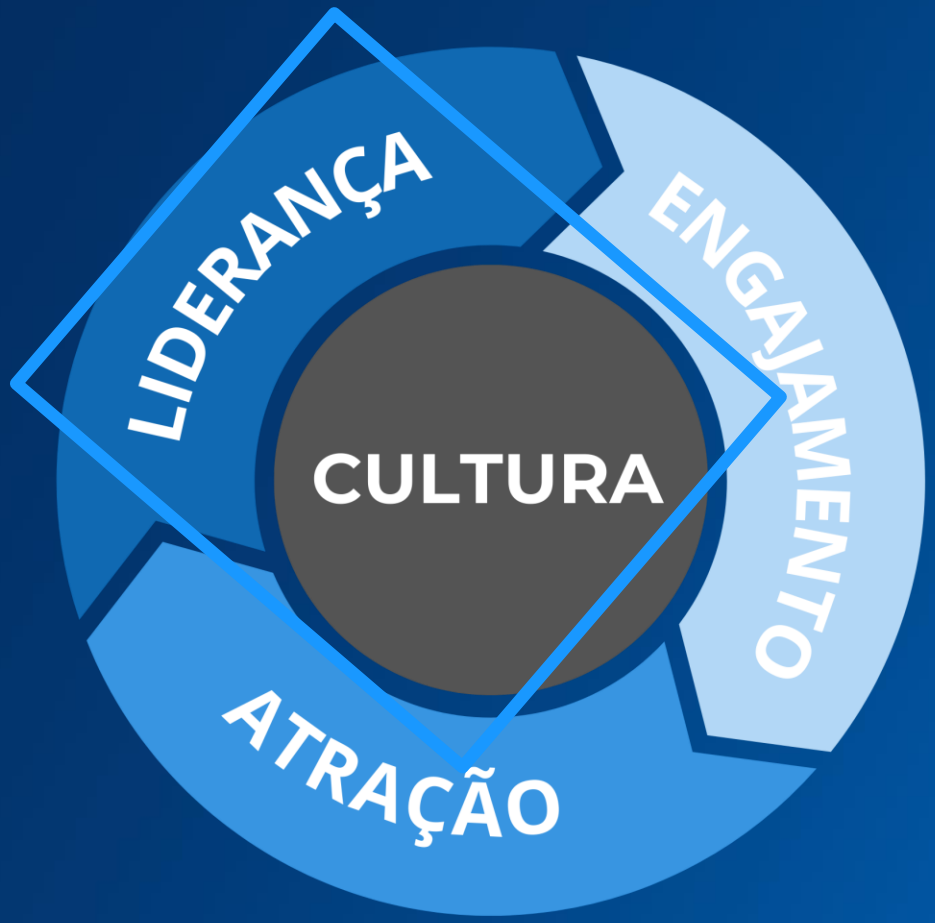


VOCÊ TEM UM PASSO A PASSO REALMENTE ESTRUTURADO PARA CONSEGUIR ATRAIR E RETER TALENTOS?

COMO AS PESSOAS AGEM QUANDO VOCÊ NÃO ESTÁ NA SALA?

4blue

A mudança começa de cima pra baixo, de dentro pra fora.



4blue

Liderança é extrair o melhor das pessoas. Não porque você mandou, mas porque você fez com que elas quisessem dar o melhor de si.

Renan Kaminski

4blue

Liderança NÃO É...

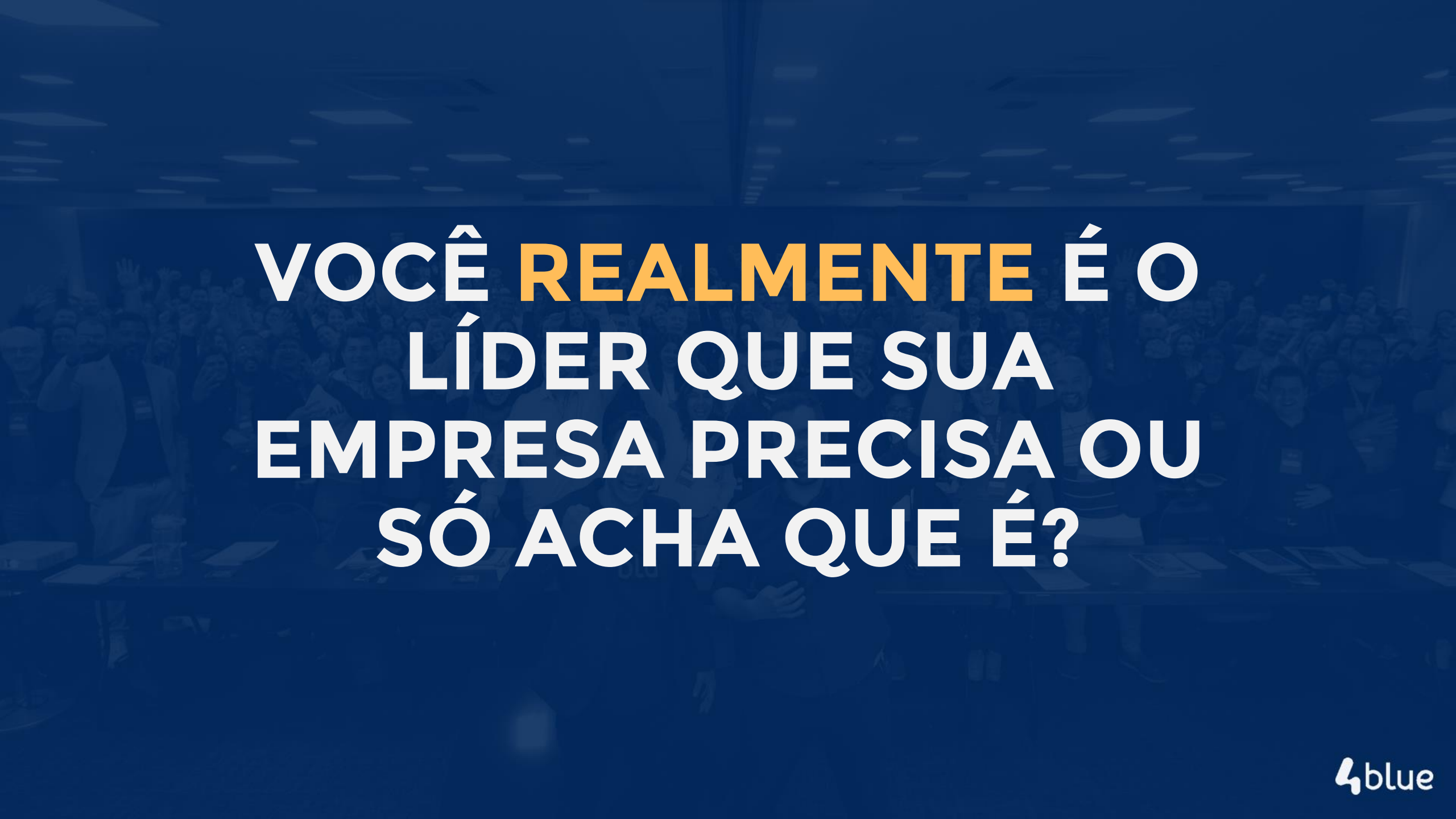
- ser amigo dos funcionários
- agradar todo mundo
- ser o “legalzão”, descolado
- ser o mais inteligente da sala
- resolver todos os problemas
- ser herói
- fazer sozinho porque “ninguém faz direito”
- ser perfeito

4blue

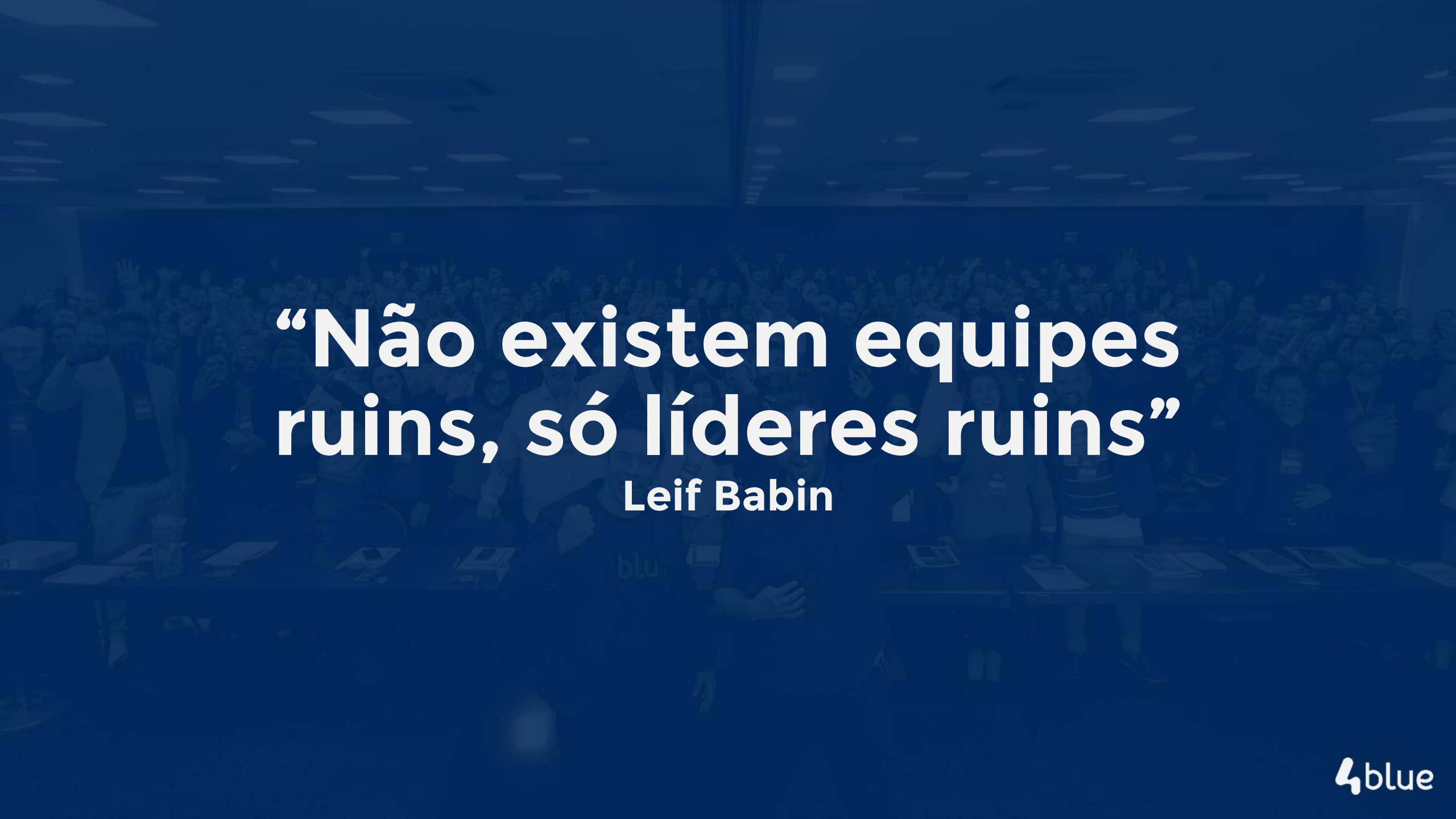
A função do líder não é fazer

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

4blue

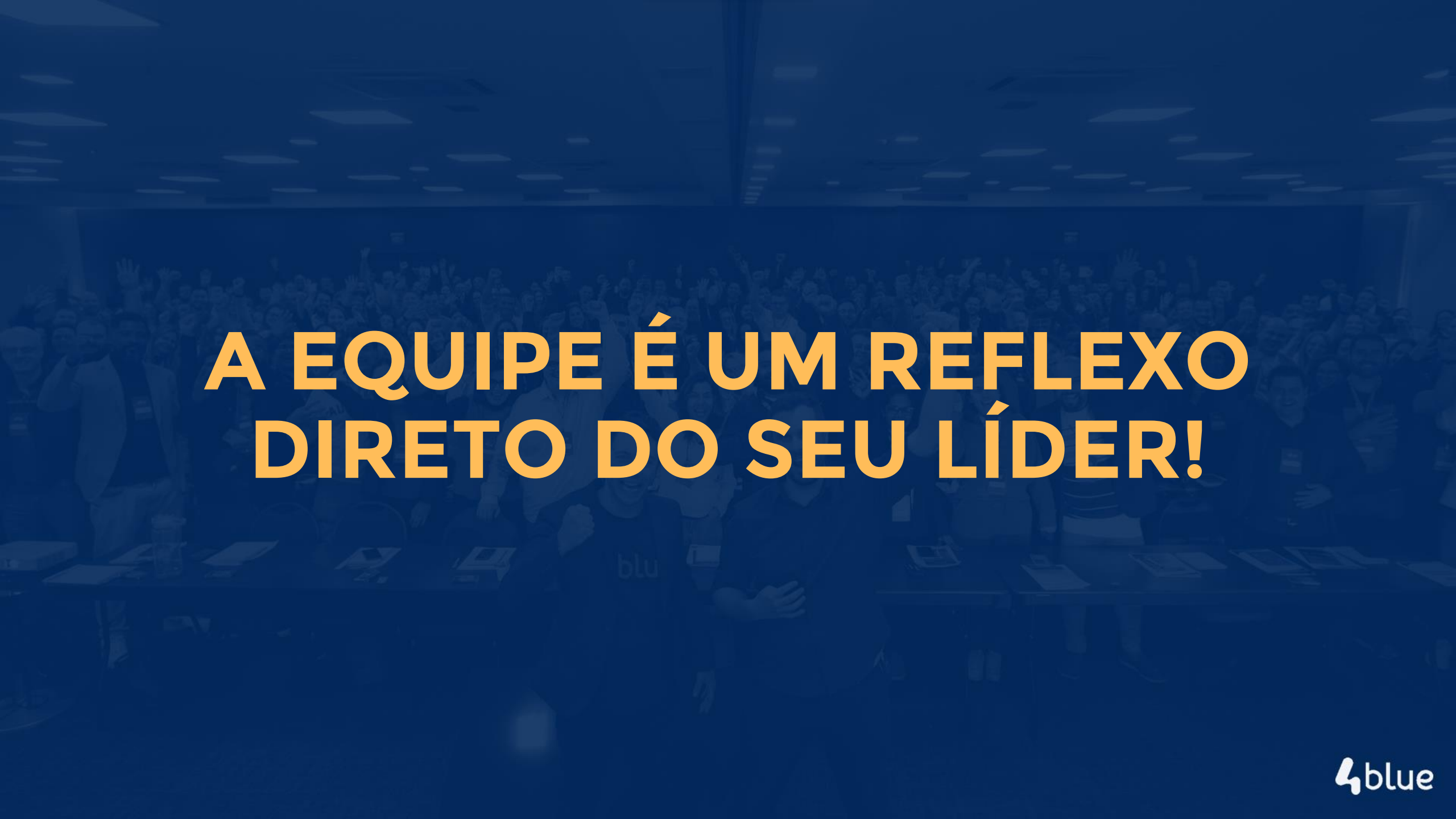

VOCÊ REALMENTE É O
LÍDER QUE SUA
EMPRESA PRECISA OU
SÓ ACHA QUE É?
4blue

Quem considera que está com uma “equipe fraca” dentro do negócio?



“Não existem equipes ruins, só líderes ruins”

Leif Babin


A EQUIPE É UM REFLEXO
DIRETO DO SEU LÍDER!

4 expectativas base sobre o SÓCIO

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

4blue

Formas de desenvolver a sua liderança

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

Os 4 grandes perfis comportamentais



“O conhecimento de si é o início da sabedoria”

Aristóteles

4blue

DESCUBRA QUAL TIPO DE LIDERANÇA VOCÊ TEM!









Os 4 grandes perfis comportamentais

Águia – a idealizadora

Gato – o comunicador

Tubarão – o executor

Lobo – o organizado



4blue

TUBARÃO

São consideradas mais focadas em resultados, determinadas, objetivas e capazes de superar seus desafios de forma precisa e rápida e com força e determinação.

Ação é o foco. Fazer rápido e com foco no resultado.

Tem dificuldade em delegar. Pode ter dificuldade em relacionamento, pois o foco está no resultado.

Gosta de resolver do seu jeito.



GATO

São consideradas mais receptivas, abertas ao trabalho em equipe e de fácil comunicação. Tem o poder de unir as pessoas ao seu redor, de gerar tranquilidade, harmonia e de pacificar os ambientes. São muito comunicadores.

Fazer junto é o foco. Gatos são grandes paizões / mãezonas. Querem segurança, aceitação social, reconhecimento da equipe, ambiente harmônico, trabalho em equipe.

Tem dificuldade de falar dos seus problemas e de gerar confrontos.

É muito importante pra ele ser reconhecido e elogiado.



Águia

São consideradas visionárias, criativas, capazes de visualizar o futuro e de provocar mudanças significativas ao seu redor.

Pensa no macro. São flexíveis. Adoram mudanças. Tem a habilidade de antecipar o futuro. Adora pessoas e adora delegar atividades.

Tem dificuldade de prestar atenção no aqui e agora.
É impaciente. Não gostam de ser controladas.
Não gosta de coisas repetitivas.



LOBO

São consideradas metódicas e organizadas, como também possuidoras de uma poderosa visão estratégica, o que lhes permite traçar planos simples ou complexos e colocá-los em prática com mais efetividade.

Fazer certo, passo por passo, de forma organizada. Adoram ser pontuais e metódicas. São previsíveis, seguem as regras. Tem equilíbrio. Para agir tem que ter certeza do que está fazendo. Ordem e controle.

Tem dificuldade de se adaptar às mudanças.



COMO É VOCÊ COMO LÍDER?



COMUNICADOR



IDEALIZADORA

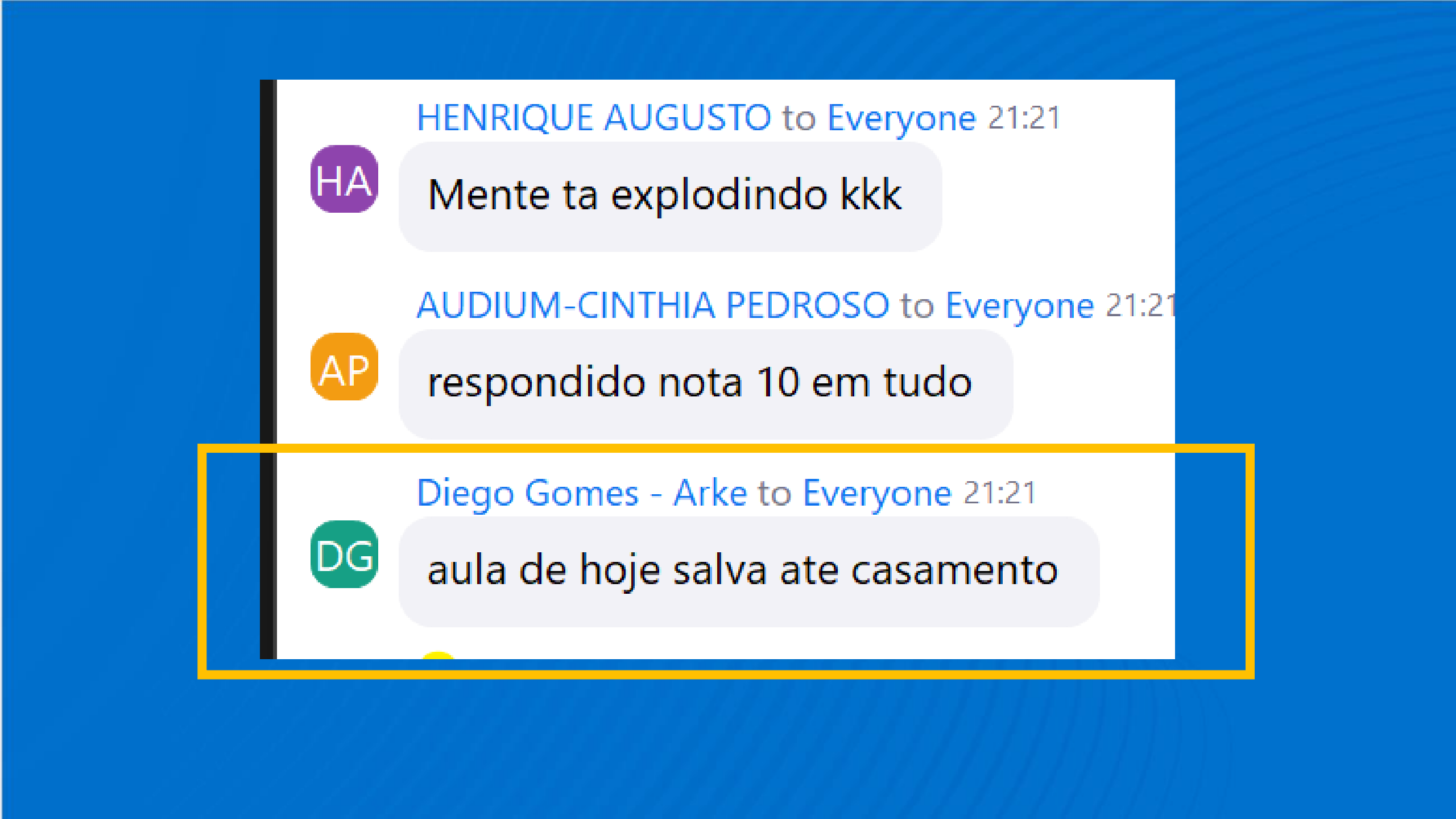


ORGANIZADO



EXECUTOR

4blue


HENRIQUE AUGUSTO to Everyone 21:21
HA
Mente ta explodindo kkk
AUDIUM-CINTHIA PEDROSO to Everyone 21:21
AP
respondido nota 10 em tudo
Diego Gomes - Arke to Everyone 21:21
DG
aula de hoje salva ate casamento

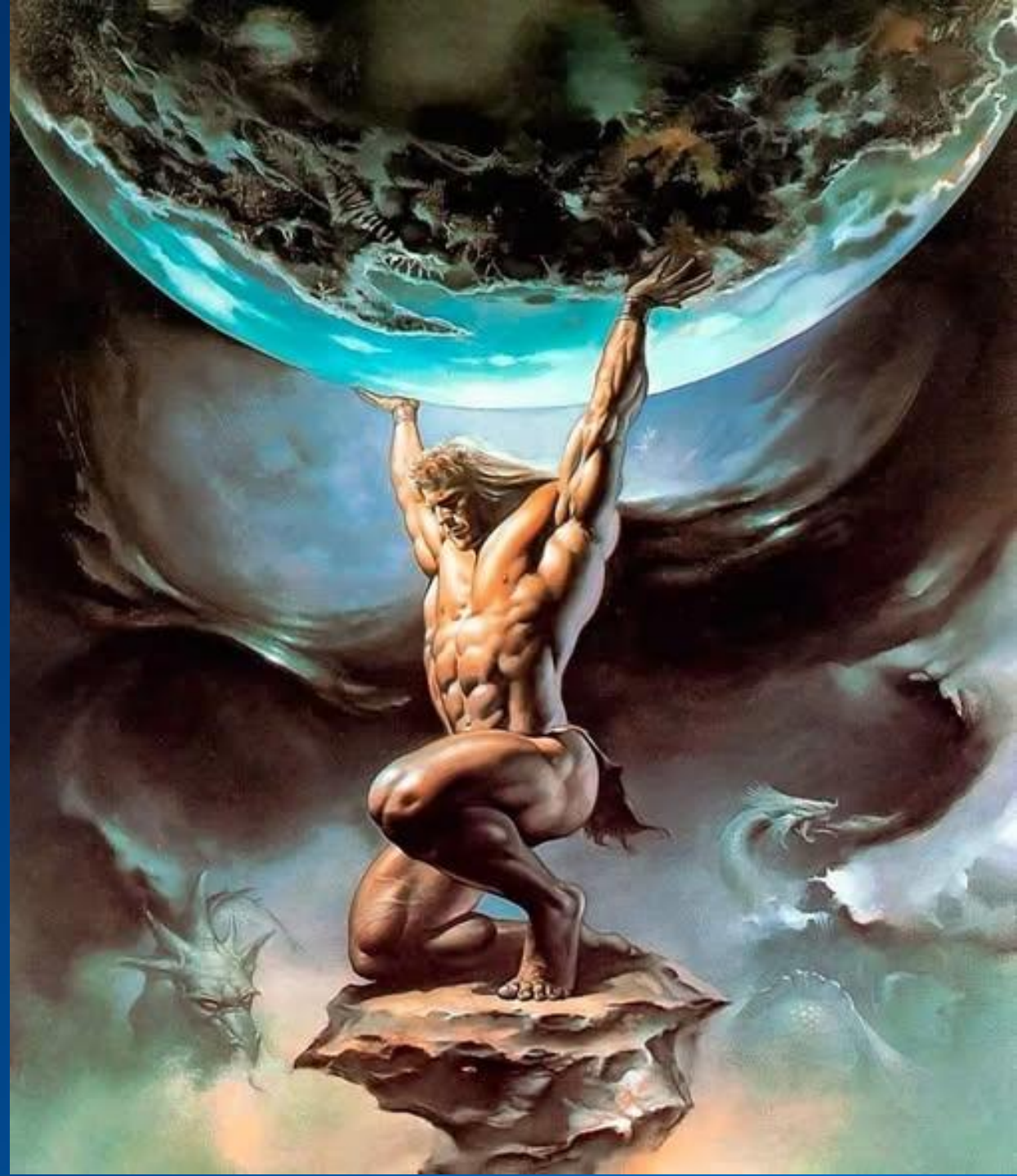
Você não é (ou não deve ser) o único líder da sua empresa

A cada 7-8 pessoas no time, se faz necessário uma liderança



4blue

NINGUÉM TE CONDENOU A CARREGAR O MUNDO TODO NAS COSTAS





VOCÊ PRECISA FORMAR NOVOS LÍDERES

E não apenas coloca-lo na função

4blue

VOCÊ PRECISA FORMAR BRAÇOS DIREITO SE QUISER CRESCER

✓ Delegar tarefas

✓ Assumir reuniões

✓ Assumir a gerência de projetos

✓Comandar a equipe na sua ausência

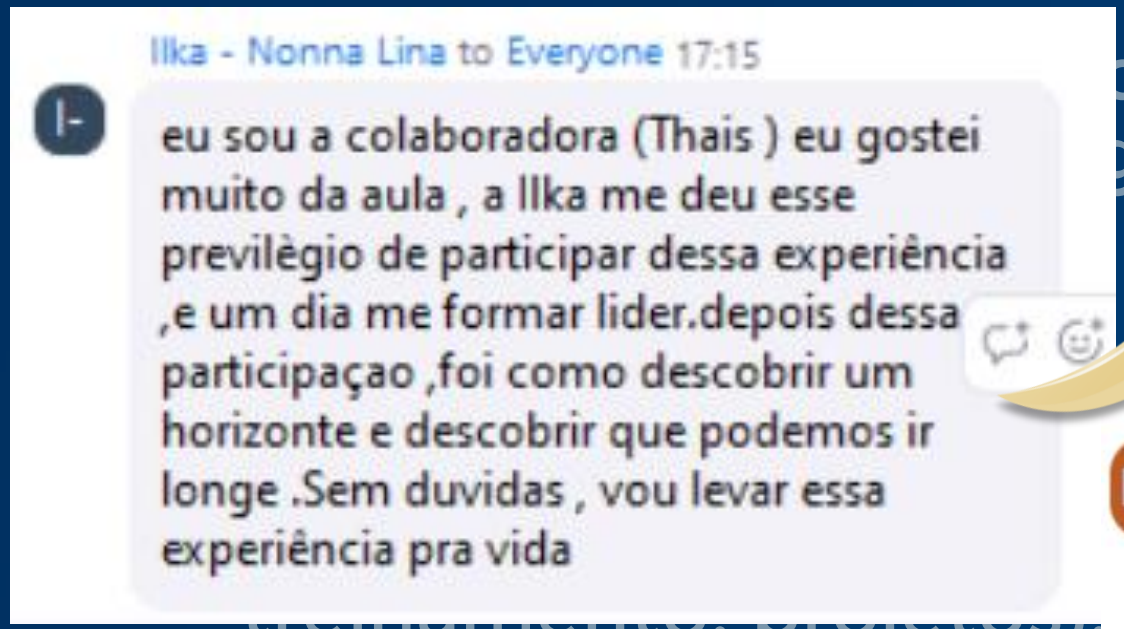
4blue

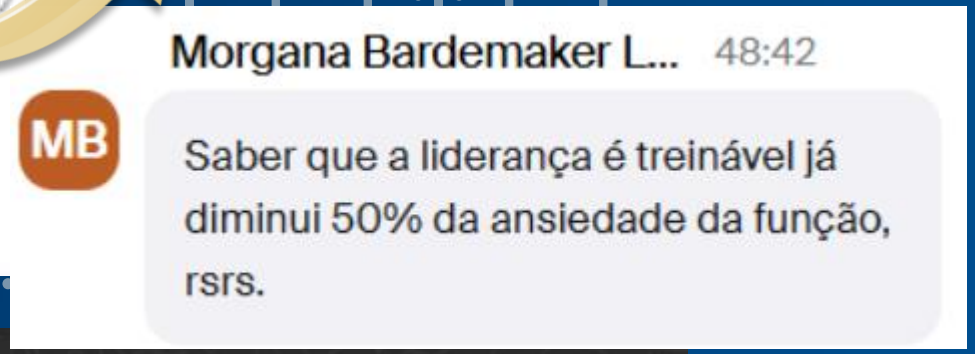
LIDERANÇA

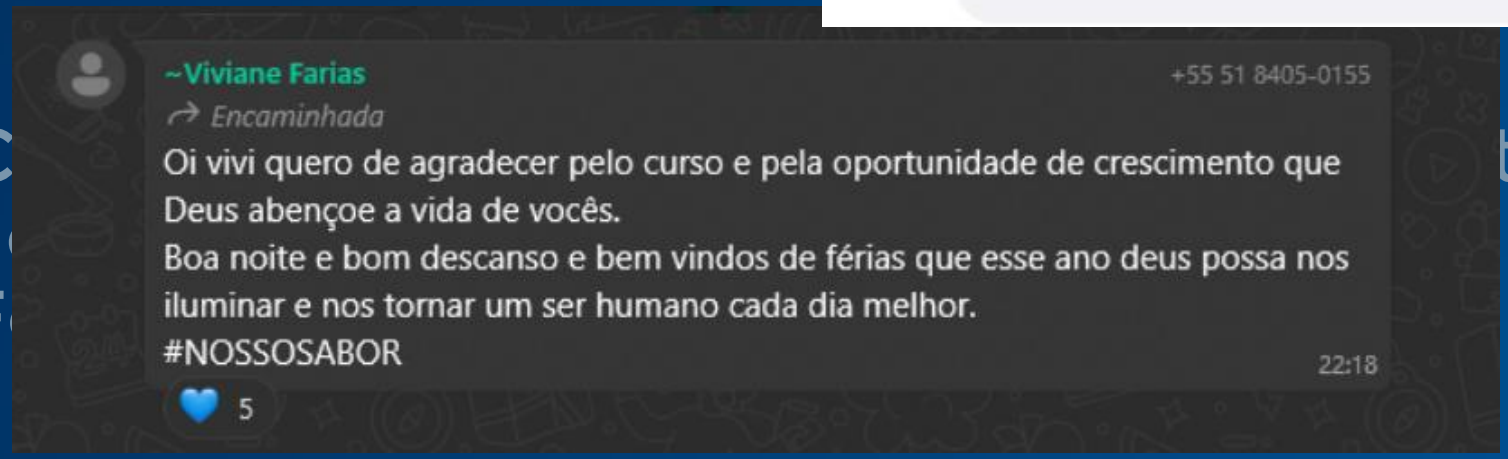
Para treinar novos líderes:

LÍDERES PRECISAM DE TREINAMENTO,

TREINAR SEUS COLABORADORES É UMA FORMA DE ENGAJAR TAMBÉM





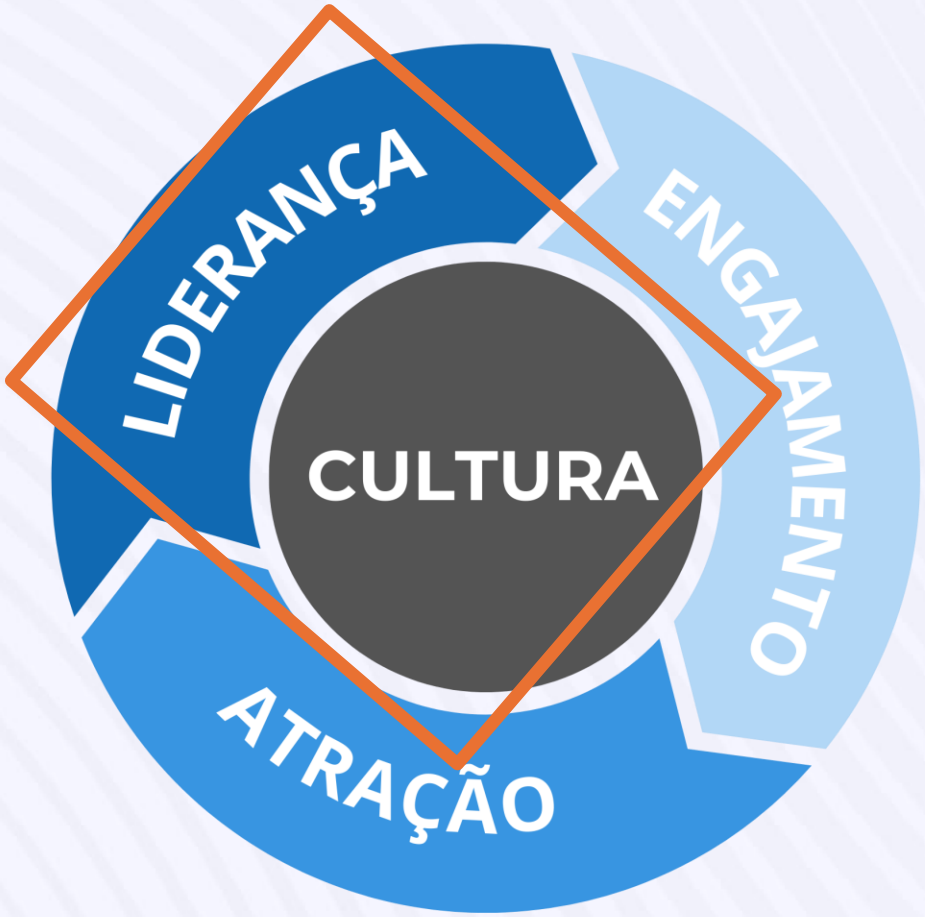


4blue

QUANTO MAIS CEDO TIVER UM BRAÇO DIREITO, MAIS CEDO SUA EMPRESA COMEÇA A CRESCER E SUA LIBERDADE COMEÇA APARECER

4blue

A mudança começa de cima pra baixo, de dentro pra fora.



4blue

“A cultura come a estratégia no café da manhã”

Peter Drucker

4blue







Cultura







4blue

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.

4blue

Você precisa de um
CÓDIGO DE CULTURA



4blue


Mais do que um
Código de Cultura,
você precisa de um
RESET CULTURAL.
4blue

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.

4blue

RESET CULTURAL



4blue

#éPossívelSim

#MáquinaDeLucros

~ Ha1000ton +55 92

Cantina Escolar, buffet



Entrei no MDL em meados de Abril com medo, incerteza e no decorrer do tempo pude vê que fiz a escolha certa, conheci pessoas no Go Mambers e fiz amigos em especial o @~Yves Mavignier e a @~Tania meus conterrâneos que nos abraçaram nesse projeto. E ontem nossa família pode realizar algo que talvez se a 4Blue não entrasse em nossa vidas, não realizariamos, então aqui quero agradecer imensamente a toda equipe da 4Blue em especial, @Renan, @Aleksander Avalca e meu consultor João Barata que me cobra todos os dias os resultados e cara vcs estão transformando a vida da nossa empresa e sou muito grato a vcs por tudo!!! Joao Barata vc é fera meu amigo!!! 4Blue muito obrigado!!!

21:55

4blue

10:31 5G

Reset Cancelar

~ Camila N Moura +55 11 [redacted]

Encaminhada



16:35 16:35 16:35

💙

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

Mais uma etapa concluída. ✔️

Quem ainda não fez, se organize e manda bala.. 16:35

💙 🙏 5

5 de 32 resultados

10:31 5G

Reset Cancelar

~ Jahyne +55 11 [redacted]

Boa tarde! Hoje fizemos nosso Reset Cultural e foi incrível 🚀 tivemos um café da manhã e premiamos os funcionários com mais de 10 anos de empresa com um relógio, todo mundo ficou super feliz e animado 16:28

💙 👏 ❤️ 😍 9

~ Jahyne +55 11 99730-7328







16:28

👏 ❤️ 5

10:35 5G

Reset Cancelar

~ Sabrina removeu ~ dayane maciolato

~ Ricardo Avelino +55 [redacted]

Esse final de semana rolou aqui na Clínica (*L´Harmonie Estética Avançada*) nosso Reset Cultural. Gostaria de compartilhar com vocês um pouquinho do que foi essa tarde incrível.

Nosso time é pequeno (ainda), mas tenho certeza que logo estaremos com uma equipe bem maior.

As meninas adoraram a apresentação e se empolgaram com a proposta do Reset Cultural!

Uma delas se emocionou e comentou que nunca tinha participado de algo tão significativo.

Todos abraçaram a ideia com muito entusiasmo e estamos vendo uma equipe motivada para viver essa nova fase.

Agradecemos pela parceria da 4Blue, que está sendo essencial para esse processo transformador! 14:22

💙 🚀 2



#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



"Vou ficar 15 dias de férias em Miami. Me desliguei totalmente. Só é possível porque fizemos um reset, mudamos pessoas e documentamos processos. E tudo isso com a mentoria e direção da 4blue"

4blue

Exemplo da 4blue

Missão

Criar um mundo onde empreender vale a pena

Sonho grande

Alcançar R$ 204.000.000 em vendas anuais

Valores

- Blue Mamba
- Altruísmo

O que não toleramos

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

Políticas de gestão

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

4blue

Não tem cultura forte que salve funcionário ruim.



FALAREMOS A NOITE

4blue

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

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 13° salário: R$ 166,67
- ✓ Provisão de FGTS sobre férias e 13°: R$ 31,11
- ✓ Vale transporte: R$ 440,00
- ✓ Vale refeição: R$ 550,00

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

4blue

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

R$ 85.680,24

4blue

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...

Quem são os colaboradores pelos quais você FICARIA FELIZ que pediram demissão?



“DESPESAS FAZEM A EMPRESA RODAR, INVESTIMENTOS FAZEM A EMPRESA CRESCER.”

4blue

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

2 simples funcionários de 1 salário mínimo podem estar te fazendo perder:

~80 mil em custos diretos

~100/200/300? mil em ineficiência, perdas, desperdício

Centenas de milhares de reais em retornos de investimentos que não estão sendo feitos.

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

- ✓ É preciso contratar muito melhor.
- ✓Manter o engajamento e resultado da equipe.
- ✓Demitir as pessoas erradas.

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

4blue

Vivemos num país subjugado e roubado desde 1.500.

Com pensamento CLTista, Sindicalista e de coitadismo

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

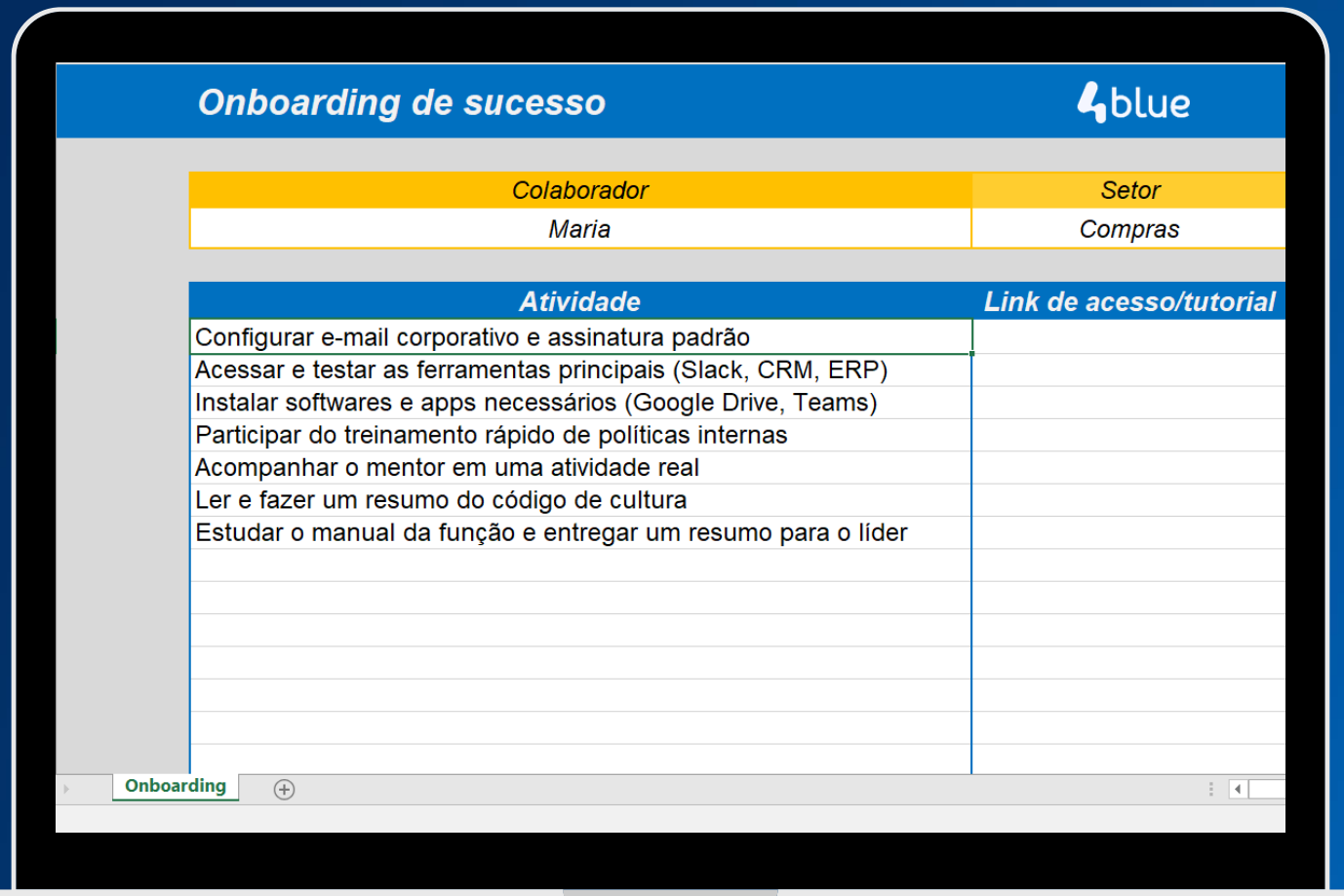
4blue

Você precisa treinar o seu time

- Quando entram.
- E a todo tempo também.

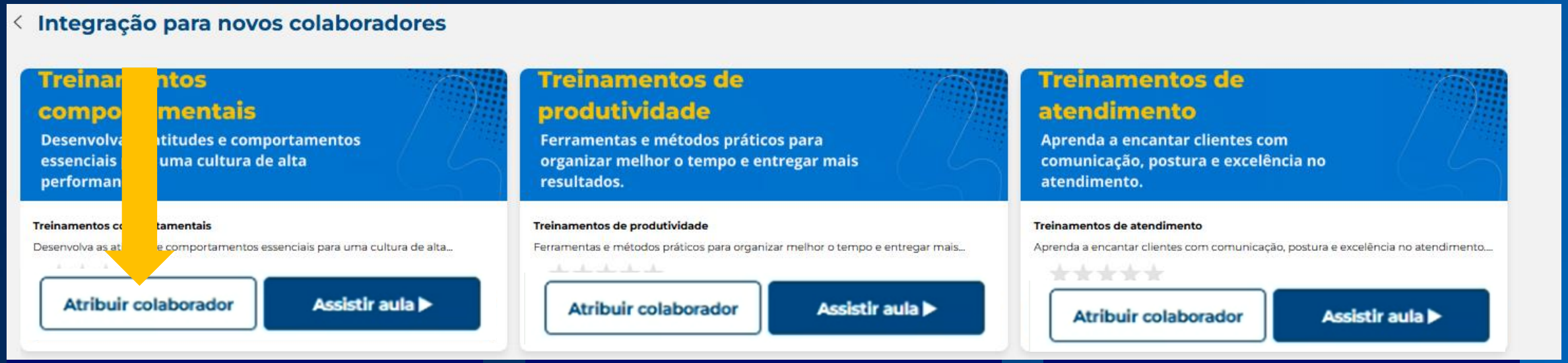
- Treinamentos técnicos.
- E comportamentais também.

CRIE UMA LISTA DE TREINAMENTOS
Técnicos e Comportamentais



EXTRA: TREINAMENTOS DE ONBOARDING GERAL DISPONÍVEL NA ÁREA DE MEMBROS DO MÁQUINA DE LUCROS





- Entendendo o seu papel na empresa
- Cultura na veia: O segredo para se destacar na empresa
- Os 6 modelos mentais do colaborador de sucesso
- Decole na carreira dominando a arte de trabalhar com diferentes personalidades

- Como organizar seu posto de trabalho e ganhar tempo todos os dias
- Desperte o Gigante que há em você: Menos procrastinação, mais ação

- Técnicas de negociação: Como conseguir o que você quer no trabalho e na vida
- Transforme seu atendimento e torne-se o profissional mais requisitado da empresa

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

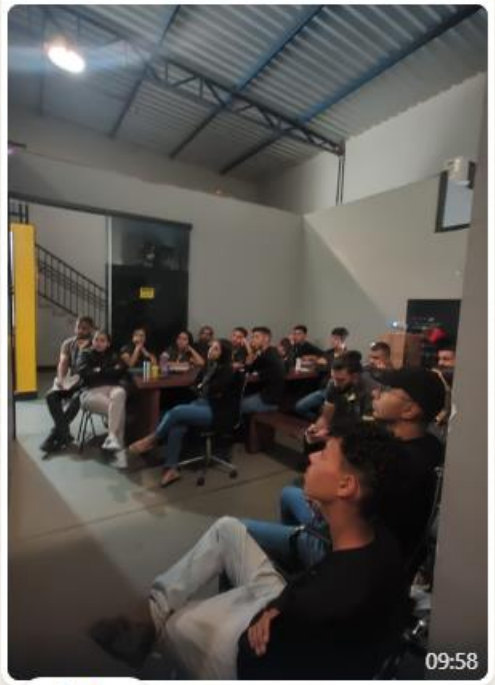
4blue



Desenvolvimento constante

4

Implementação MDL -
Aleksander, I



🚀 👍 2

Bom dia!
Foi muito bom o treinamento!
Aqueles toques que são realmente ouvidos se chegarem por alguém externo..
Obrigado pessoal!
👏👏👏
10:00

💙



Belas Águas por aqui com gestores e supervisores 08:22

~ Denise
presença confirmada 09:19

aqui todo mundo gostou 09:20

~ Jô +55

> Aleksander Avalca
> Quem aqui acompanhou? O que acharam? O que sentiram dos colaboradores?

Eles curtiram muito !
Acho que deu uma motivada na equipe !



Quem está curioso para saber o preço do Programa Máquina de Lucros?

Mas certamente custa muito menos do que você está perdendo por não estar com uma boa gestão no negócio.

4blue

Estes 4 Pilares, quando bem estruturados, vão eliminar 90% das suas dores de cabeça com gestão de pessoas



4blue

Quanto está te custando...

- Não conseguir exercer uma ótima liderança?
- Ter um processo seletivo com poucos candidatos?
- Contratar pessoas erradas pro time?
- Não criar políticas que façam o time verdadeiramente se engajar?

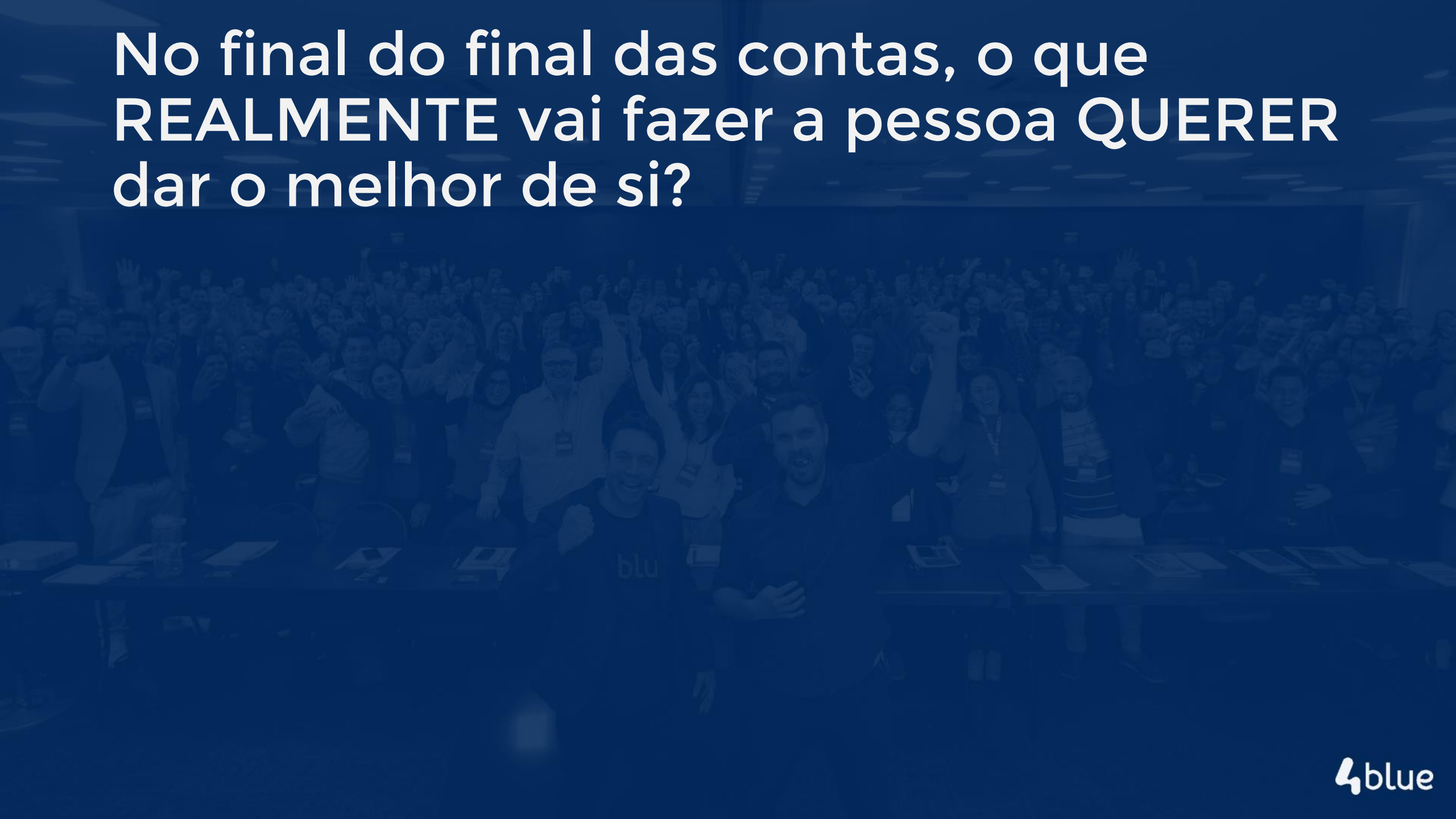
PESSOAS

Se você saísse hoje por 30 dias, sua equipe saberia o que fazer e iria querer fazer? Ou a empresa pararia?

O que faz um funcionário BOM e COMPETENTE ficar na sua empresa?

- Salário bom
- Ambiente bom
- Líderes bons
- Enxergar futuro que ela pode crescer
- Cultura boa

No final do final das contas, o que REALMENTE vai fazer a pessoa QUERER dar o melhor de si?



4blue

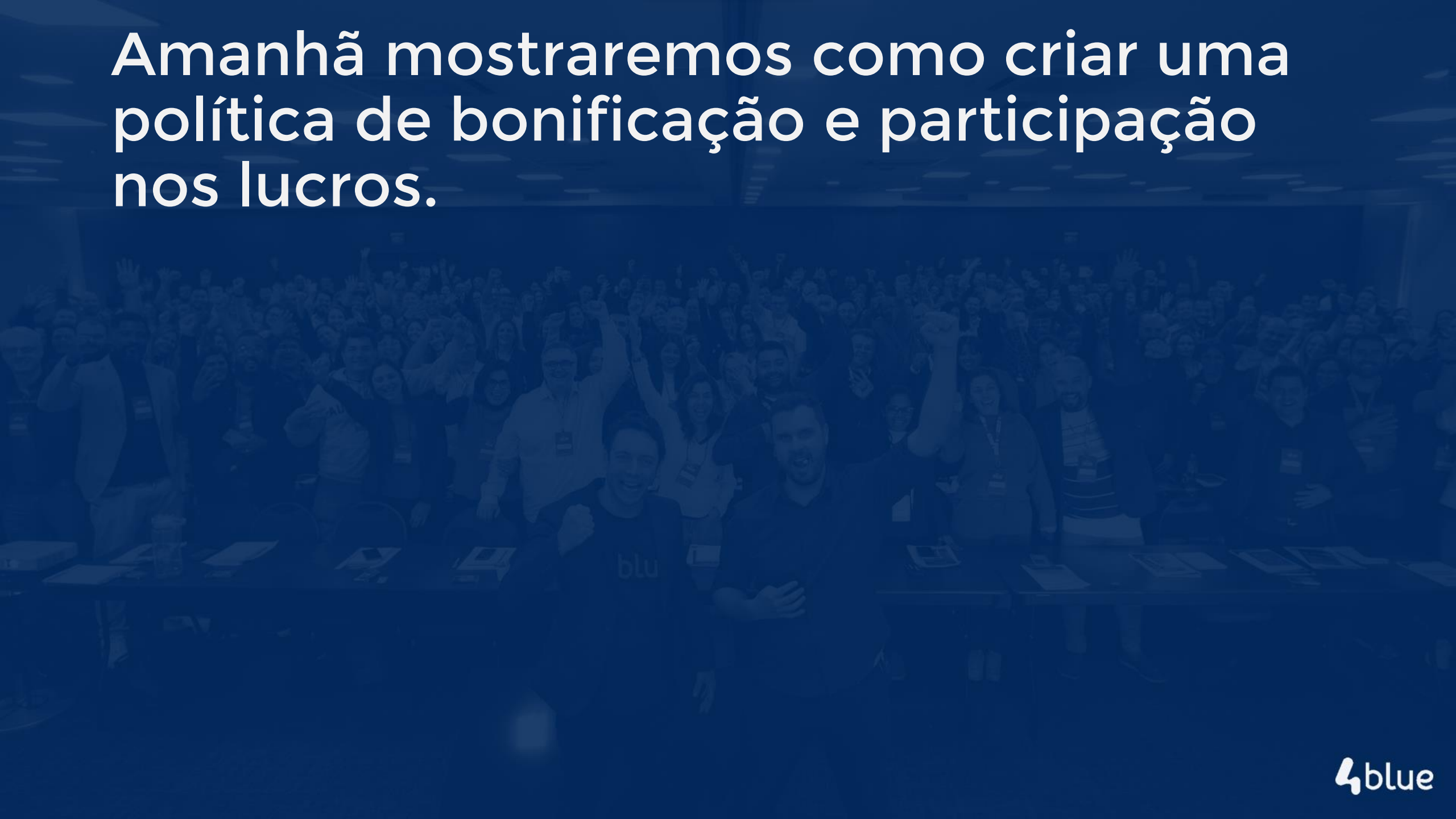
Você DEVE PAGAR MAIS!

Se as Metas que fazem a empresa crescer forem atingidas.

“Se aumentarmos o tamanho do bolo, você ganha uma fatia maior do bolo”

4blue

Amanhã mostraremos como criar uma política de bonificação e participação nos lucros.



4blue

+2 Materiais Especiais

Produtos da 4blue que são vendidos

Somente pra quem estiver até o final



Turbinador de Lucros
R$ 397,00

*Ao final do 1° dia



Planilha de Cálculo de Participação nos Lucros
R$ 97,00

*Ao final do 2° dia

4blue

Faça novamente uma auto análise....

- Clareza e análise de fluxo de caixa
- Certeza da precificação correta
- Estratégias com base na análise dos números
- Liderança trabalhada de forma intencional
- Cultura bem estabelecida e alinhada
- Processo seletivo forte e bem feito
- Metas claras de faturamento e lucro
- Plano de crescimento alinhado entre sócios, líderes e funcionários
- Equipe bonificada caso as metas sejam atingidas
- Marketing ativo e comercial com método para converter mais

4blue

Faça novamente uma auto análise....

Clareza e análise de fluxo de caixa

Certeza da precificação correta

Estratégias com base na análise dos números

Cultura [illegible]

Processos [illegible]

Metas claras de faturamento e lucro

Plano de crescimento alinhado entre sócios, líderes e funcionários

Equipe bonificada caso as metas sejam atingidas

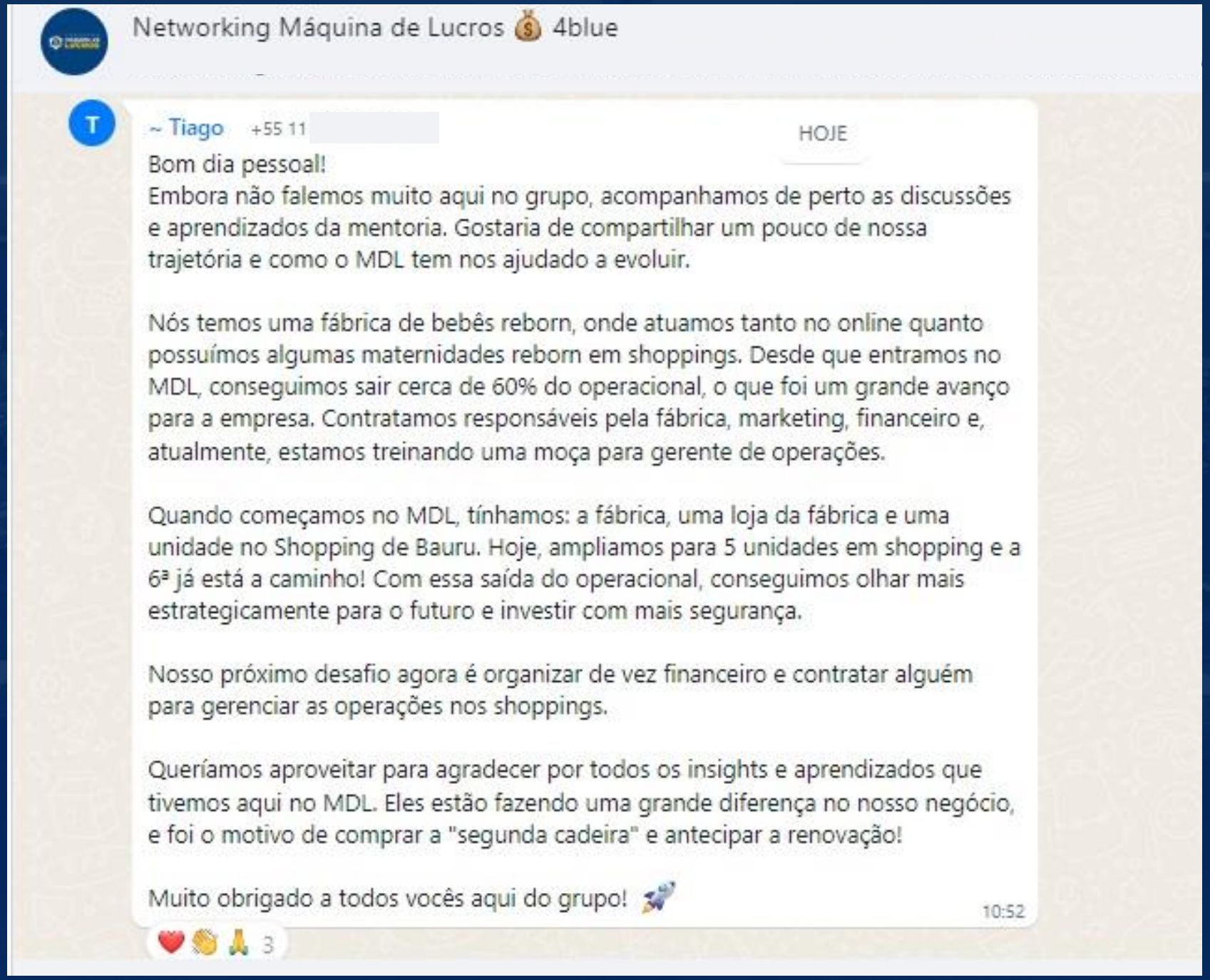
Marketing ativo e comercial [illegible] para converter mais

QUANTO ESTÁ TE CUSTANDO UMA GESTÃO ABAIXO DO QUE SUA EMPRESA PRECISA HOJE?

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

4blue

#épossívelsim



4blue

Faça novamente uma auto análise....

Clareza e análise de fluxo de caixa

Certeza da precificação correta

Estratégias com base em análise dos números

Liderança trabalhada de forma intencional

Cultura bem estabelecida e alinhada

Processo seletivo forte e bem feito

Metas claras de faturamento e lucro

Plano de crescimento alinhado entre sócios, líderes e funcionários

Equipe bonificada caso as metas sejam atingidas

Marketing ativo e comercial com método para converter mais

SABE POR QUE VOCÊ NÃO VAI CONSEGUIR IMPLEMENTAR TUDO ISSO?

4blue

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

GESTOR RAMBO



4blue

Tenta resolver tudo sozinho;

Sai atirando para tudo quanto é lado;

Usa mais a força bruta do que a estratégia;

Usa excesso de munição e de energia;

Se não é o Rambo para vencer a guerra, a guerra não é vencida.

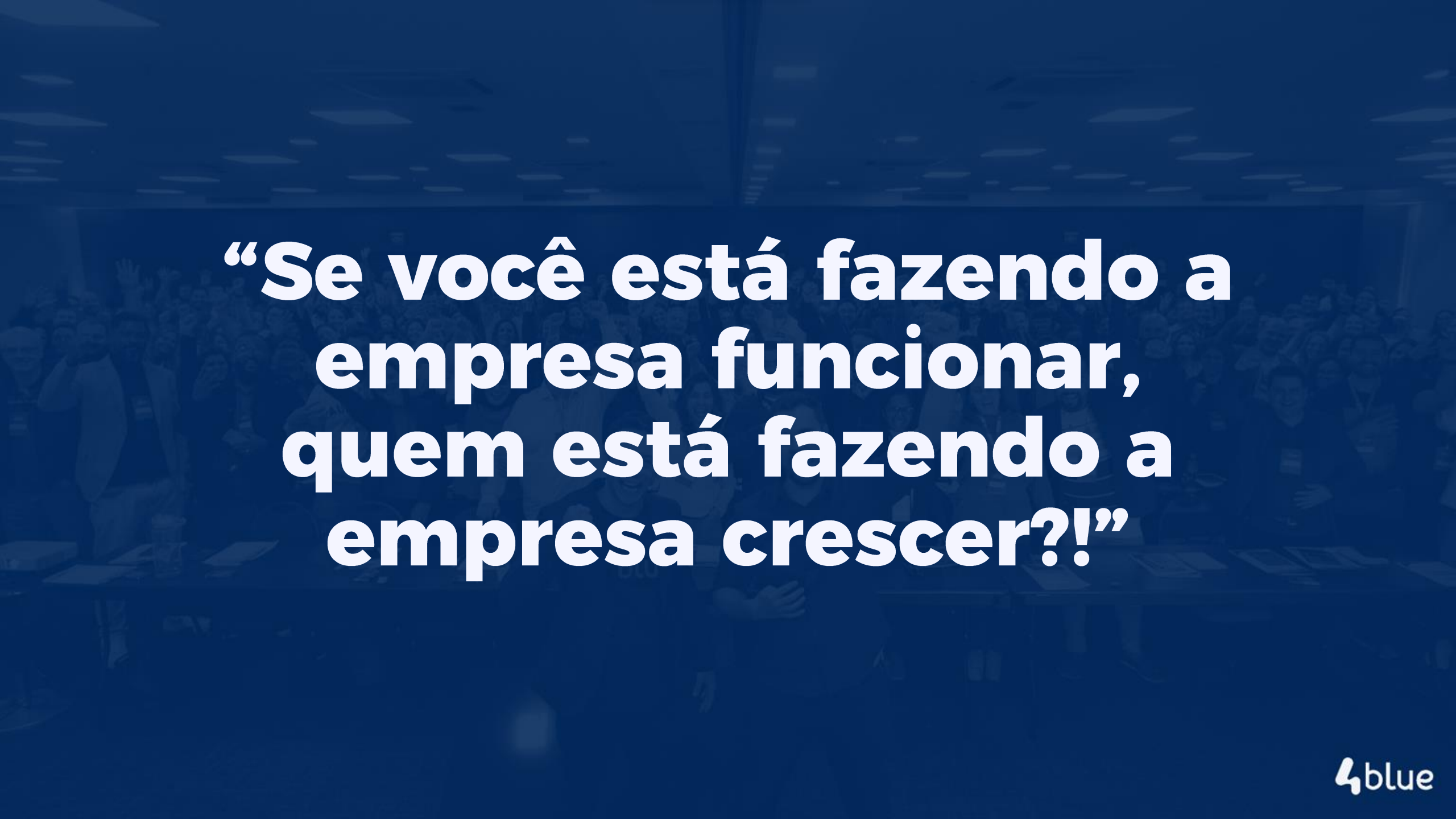


4blue

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

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




“Se você está fazendo a empresa funcionar, quem está fazendo a empresa crescer?!”
4blue

Rotina de Acompanhamento + Clareza dos Números



2 Rotinas dentro do MDL

Mentoria Quinzenal com o Aleks

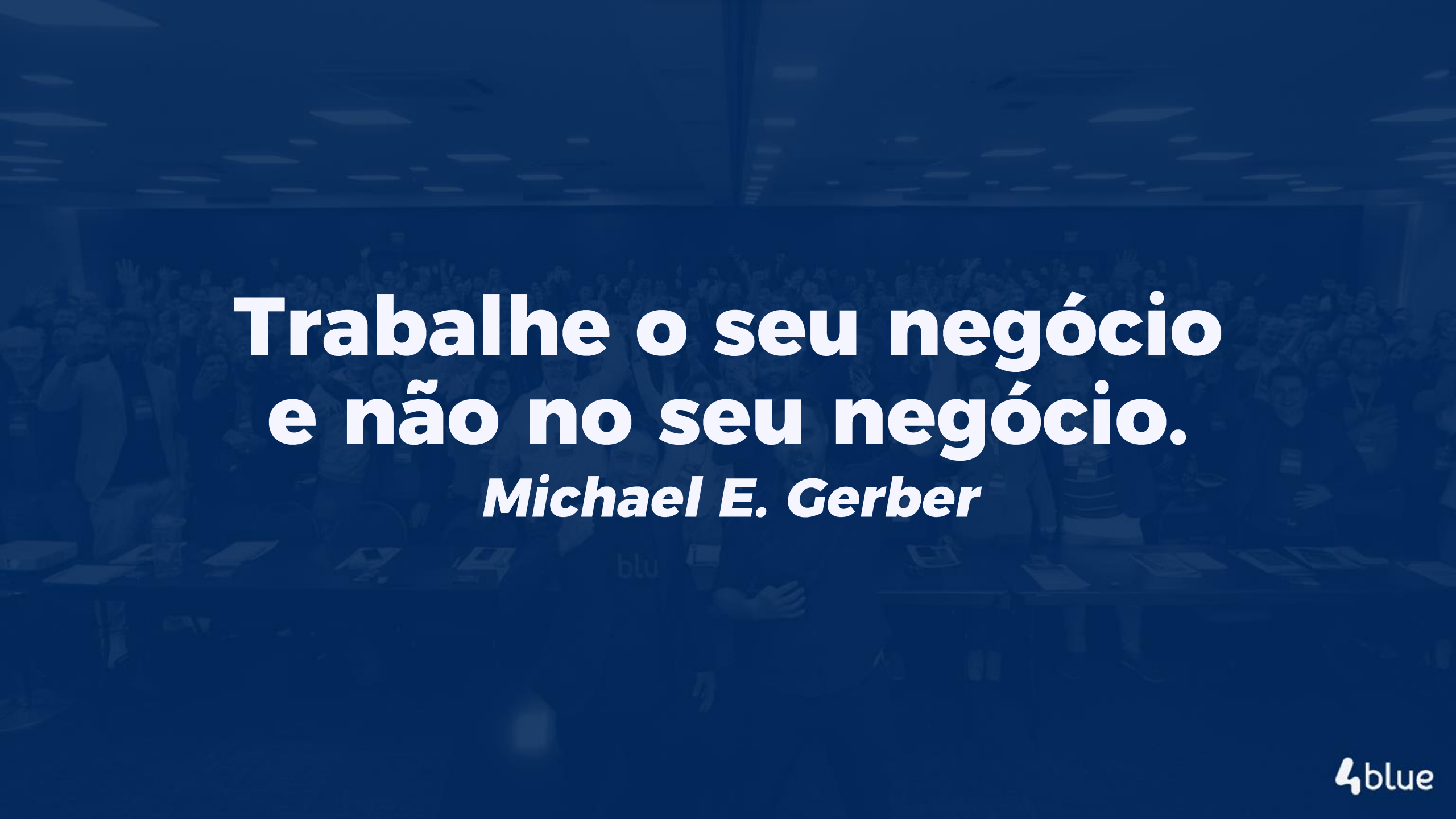
(Sócios)

Reunião bimestral ou mensal de acompanhamento

(Sócios e Líderes)

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

4blue


Trabalhe o seu negócio
e não no seu negócio.
Michael E. Gerber
4blue

OS 6 ELEMENTOS PARA FAZER A ESTRATÉGIA (e a empresa) DAR CERTO

4blue

OS 6 ELEMENTOS

1

DIRECIONAMENTO

Direção certa é mais importante que velocidade

2

CONHECIMENTO

Fazer do jeito errado, não dá resultado.

3

IMPLEMENTAÇÃO

De forma intencional.

4

ACONSELHAMENTO E ACOMPANHAMENTO

Para tomar decisões, revisar e ajustar.

5

TIME PREPARADO

Time forte = empresa forte.

6

COMUNIDADE E NETWORKING

“Use todos os cérebros à sua disposição”.

4blue

A MAIORIA TEM...

1

2

CONHECIMENTO

Fazer do jeito errado, não dá resultado.

3

IMPLEMENTAÇÃO

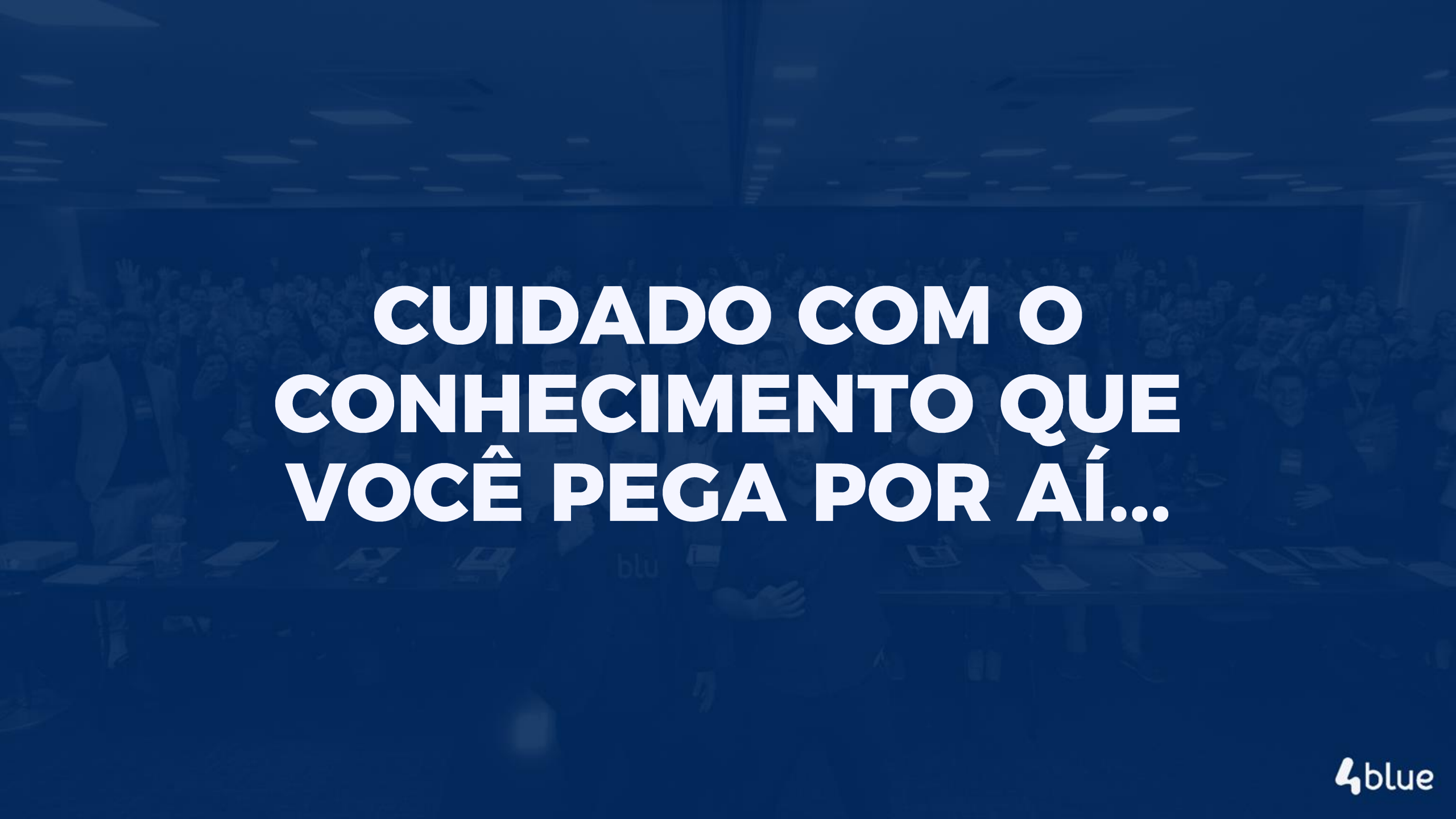
De forma intencional.

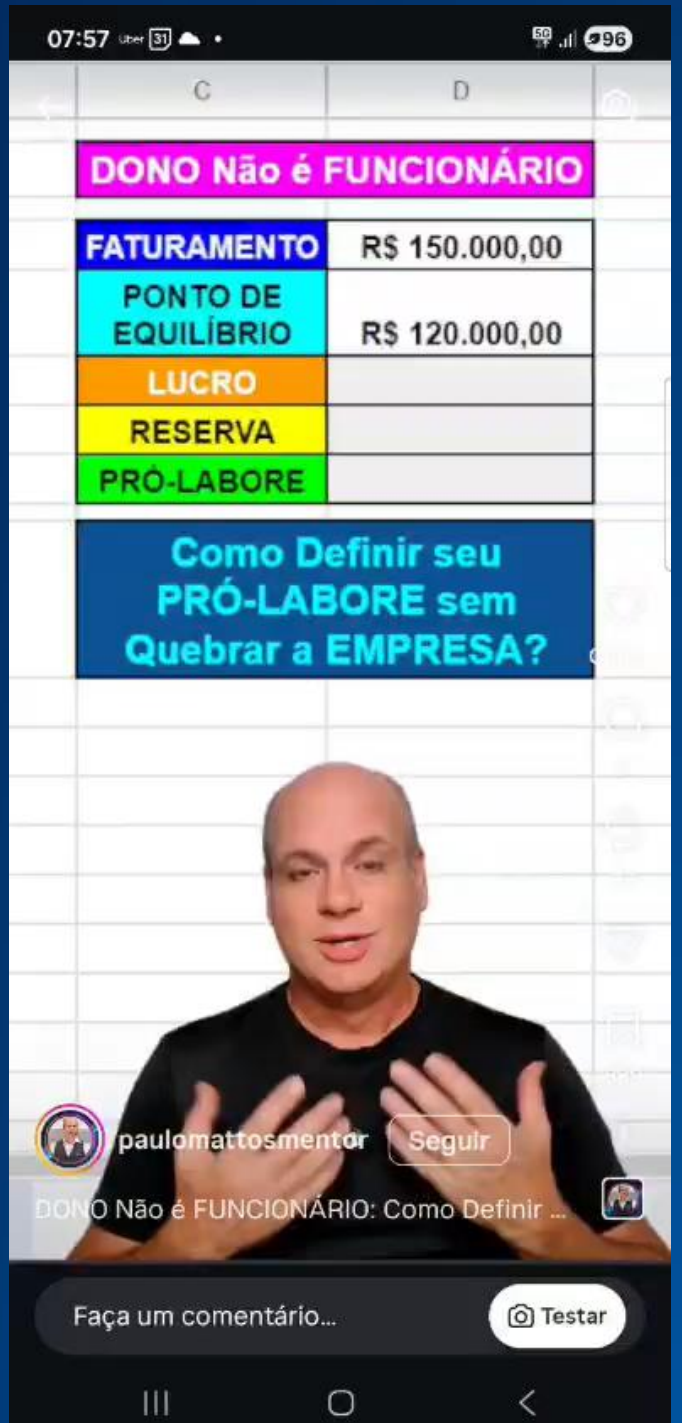
4

5

6

4blue


CUIDADO COM O
CONHECIMENTO QUE
VOCÊ PEGA POR AÍ...


07:57
C
D
DONO Não é FUNCIONÁRIO
FATURAMENTO
R$ 150.000,00
PONTO DE EQUILÍBRIO
R$ 120.000,00
LUCRO
RESERVA
PRÓ-LABORE
Como Definir seu PRÓ-LABORE sem Quebrar a EMPRESA?
paulomattosmentor
Seguir
DONO Não é FUNCIONÁRIO: Como Definir ...
Faça um comentário...
Testar

A PARTE DELES VEM DE FORA

1

DIRECIONAMENTO

Direção certa é mais importante que velocidade

2

CONHECIMENTO

Fazer do jeito errado, não dá resultado.

3

IMPLEMENTAÇÃO

De forma intencional.

4

ACONSELHAMENTO E ACOMPANHAMENTO

Para tomar decisões, revisar e ajustar.

5

TIME PREPARADO

Time forte = empresa forte.

6

COMUNIDADE E NETWORKING

“Use todos os cérebros à sua disposição”.

4blue

Talvez você esteja na direção errada...

Talvez você esteja com o conhecimento errado...

Talvez você não esteja conseguindo implementar as melhorias...

Talvez você esteja tomando decisões erradas...

Talvez você esteja com o time errado, sem conseguir melhorar a equipe...

Talvez você esteja batalhando sozinho....

A PARTE DELES VEM DE FORA

É POR ISSO QUE O ACOMPANHAMENTO DA 4BLUE GERA TANTO RESULTADO

DIRECIONAMENTO

Dir[illegible] com velocidade

IMPLEMENTAÇÃO

De forma intencional.

TIME PREPARADO

Time forte = empresa forte.

1

2

3

4

5

EXECUÇÃO

Fazer do jeito errado, não dá resultado.

[illegible] ACOMPANHAMENTO

Para tomar decisões, revisar e ajustar.

COMUNIDADE E NETWORKING

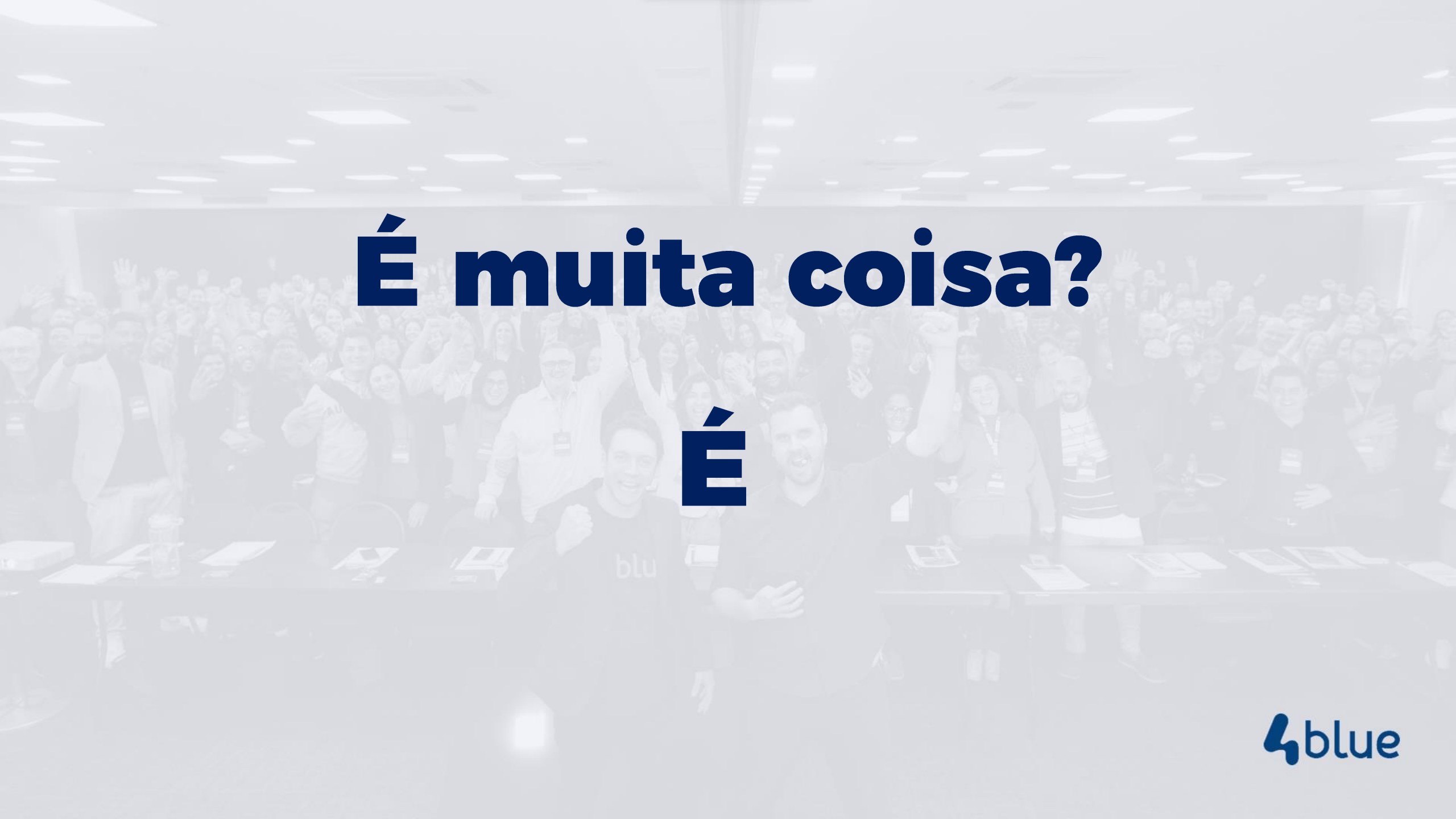
“Use todos os cérebros à sua disposição”.

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

4blue

Enquanto você estiver fazendo a empresa meramente funcionar, ninguém estará fazendo a empresa crescer

4blue



É muita coisa?

É

Para ter uma empresa máquina de lucros, você precisa estar disposto a pagar o preço

4blue

Porque, na verdade, de uma forma ou de outra você já está pagando o preço.

4blue

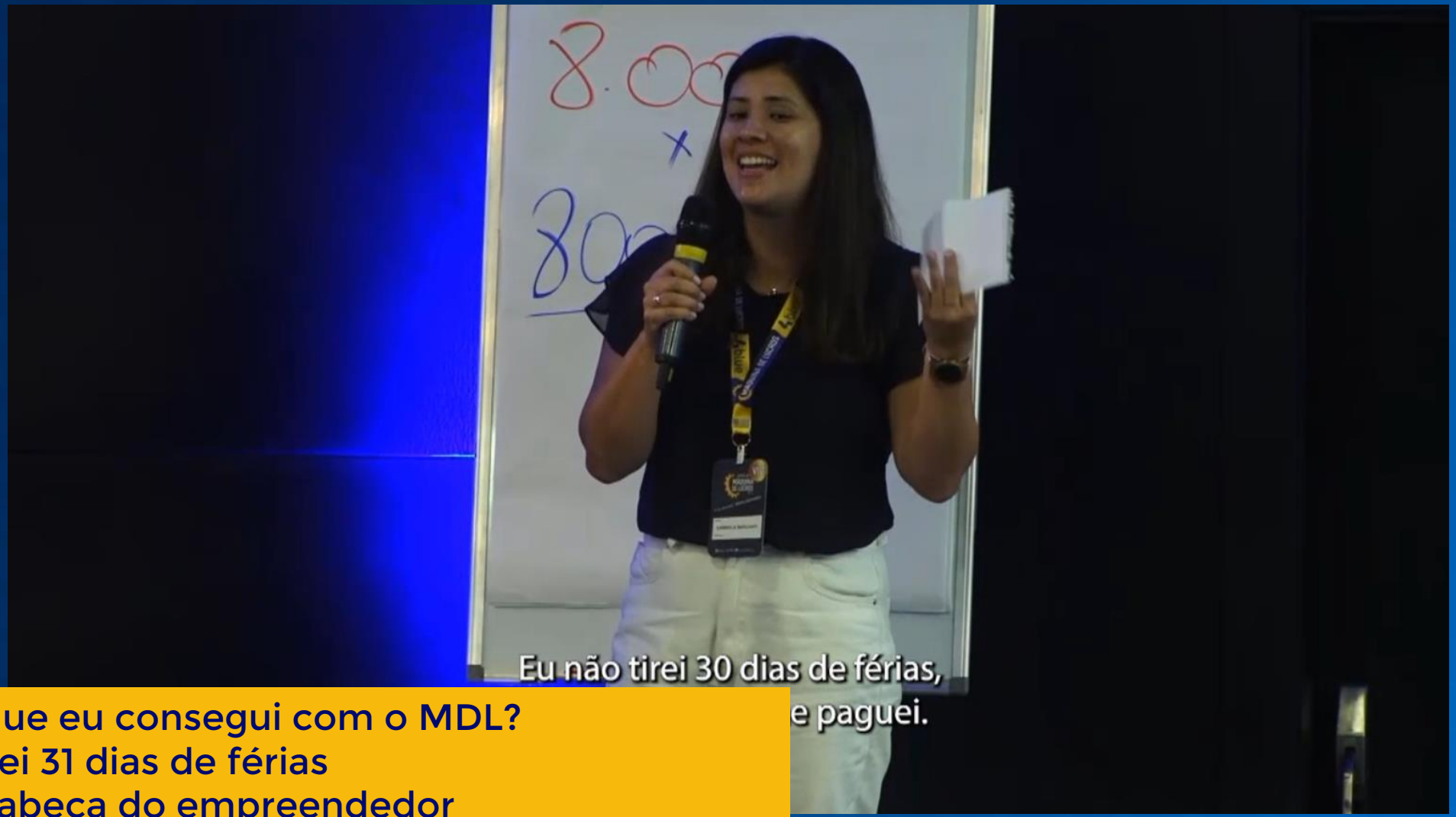
ONDE ESTÁ O MAIOR TETO INVISÍVEL DE TODOS OS EMPRESÁRIOS:

NA MENTALIDADE!

4blue

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



"O que eu consegui com o MDL?
- Tirei 31 dias de férias
- Cabeça do empreendedor
- Quando eu tenho problemas eu levo para o grupo, eu tenho com quem trocar ideias
- Aprendi a sonhar grande!"

4blue



5 MENTIRAS

QUE CONTAMOS A NÓS MESMOS E QUE NOS IMPEDEM DE CRESCER

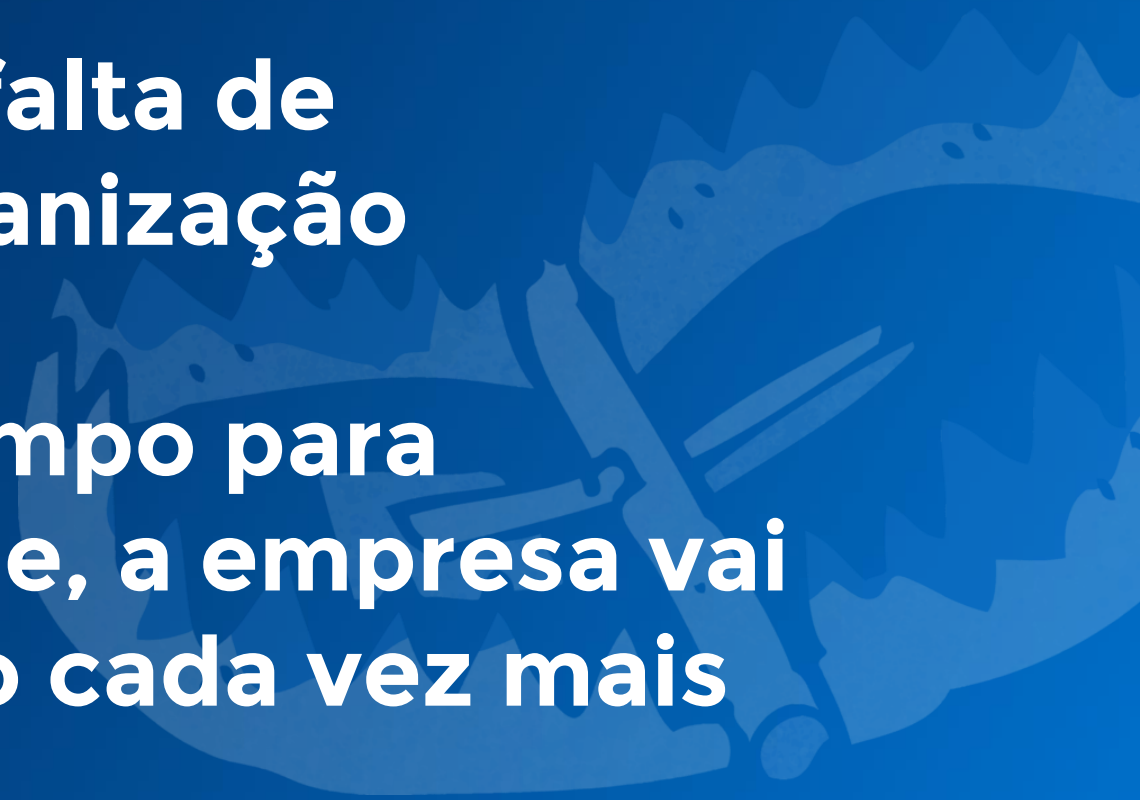
4blue

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

1. “EU NÃO TENHO TEMPO PRA FAZER ISSO”

Não é falta de tempo, é falta de prioridade e falta de organização

Se você não encontra tempo para estruturar a empresa hoje, a empresa vai continuar te consumindo cada vez mais amanhã.

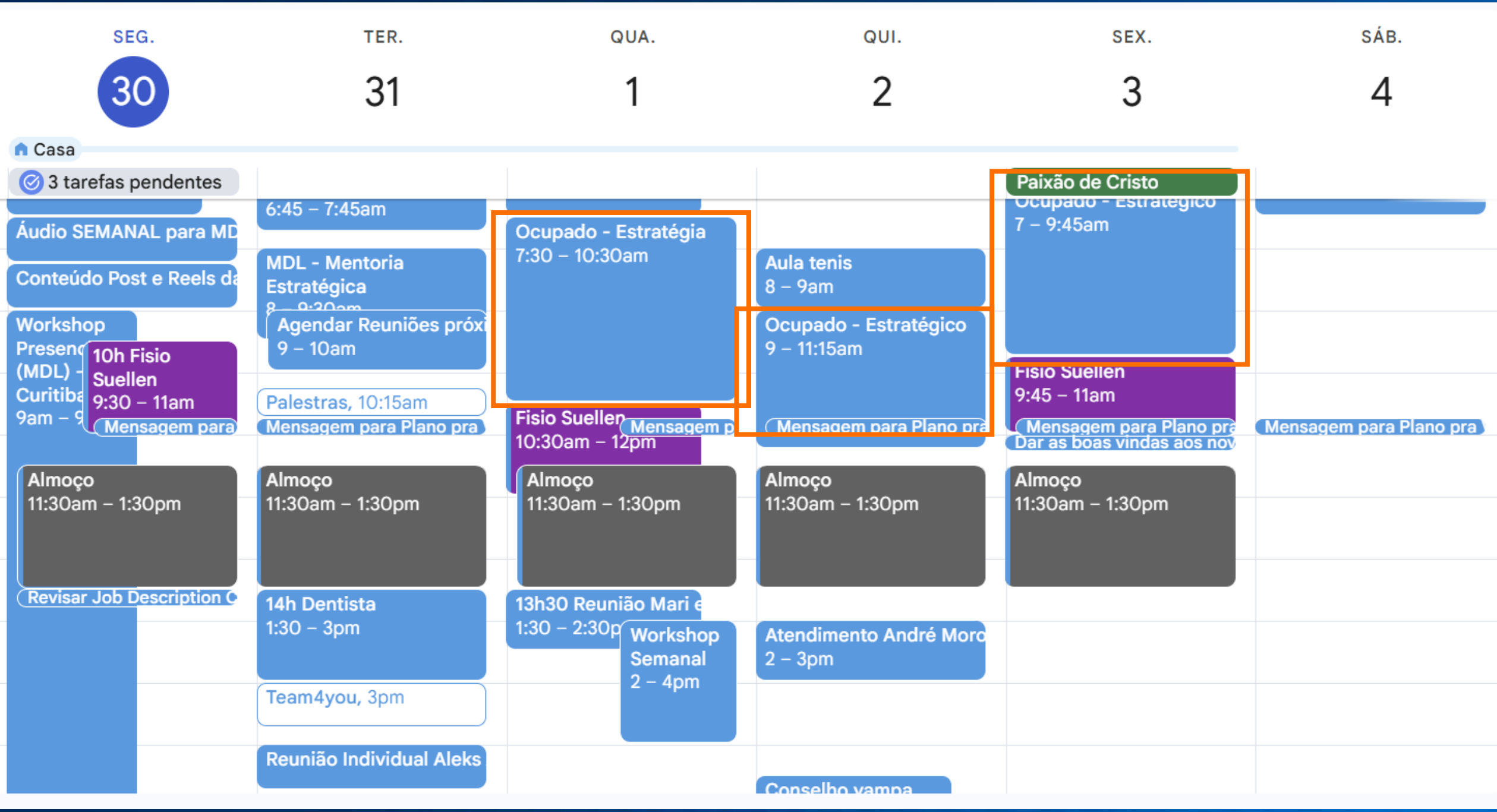


4blue

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

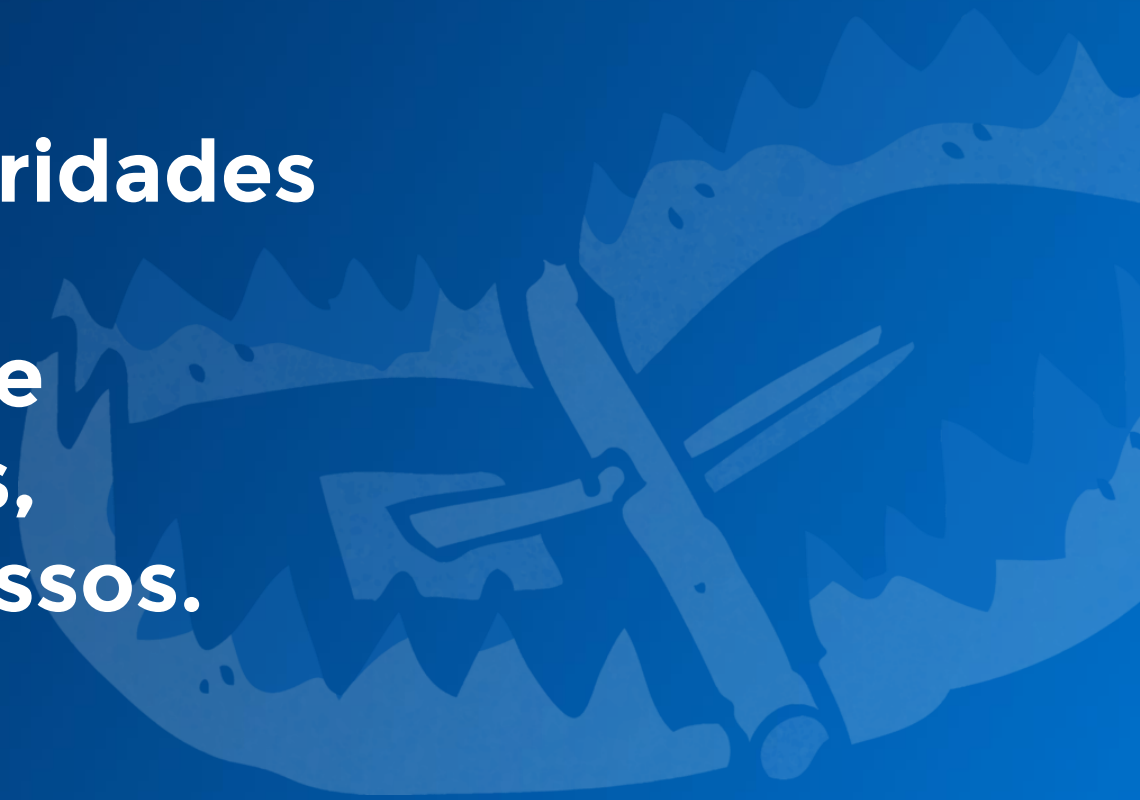
Bloqueie horários na sua agenda.


SEG.
30
TER.
31
QUA.
1
QUI.
2
SEX.
3
SÁB.
4
Casa
3 tarefas pendentes
Áudio SEMANAL para MD
Conteúdo Post e Reels da
Workshop
Presenc
(MDL) -
Curitiba
9am – 9
10h Fisio
Suellen
9:30 – 11am
Mensagem para
Almoço
11:30am – 1:30pm
Revisar Job Description
6:45 – 7:45am
MDL - Mentoria
Estratégica
8 – 9:30am
Agendar Reuniões próxi
9 – 10am
Palestras, 10:15am
Mensagem para Plano pra
Almoço
11:30am – 1:30pm
14h Dentista
1:30 – 3pm
Team4you, 3pm
Reunião Individual Aleks
Ocupado - Estratégia
7:30 – 10:30am
Fisio Suellen
10:30am – 12pm
Mensagem p
Almoço
11:30am – 1:30pm
13h30 Reunião Mari e
1:30 – 2:30p
Workshop
Semanal
2 – 4pm
Aula tenis
8 – 9am
Ocupado - Estratégico
9 – 11:15am
Mensagem para Plano pra
Almoço
11:30am – 1:30pm
Atendimento André Moro
2 – 3pm
Conselho vampa
Paixão de Cristo
Ocupado - Estratégico
7 – 9:45am
Fisio Suellen
9:45 – 11am
Mensagem para Plano pra
Dar as boas vindas aos nov
Almoço
11:30am – 1:30pm
Mensagem para Plano pra

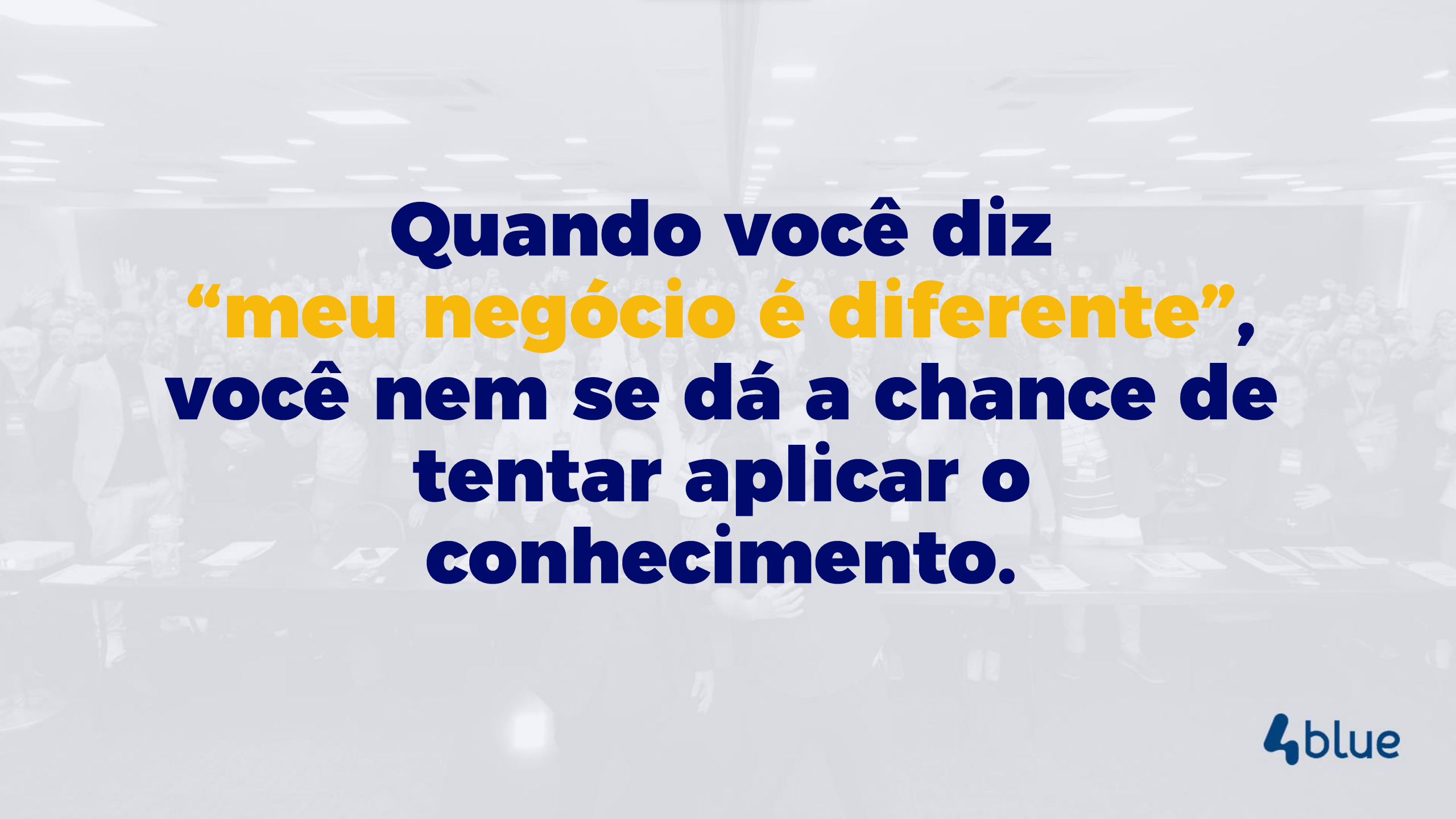
2. “MEU NEGÓCIO É DIFERENTE”

Todo negócio tem particularidades

Mas todo negócio precisa de estratégia, finanças, vendas, marketing, pessoas e processos.



4blue


Quando você diz
“meu negócio é diferente”,
você nem se dá a chance de
tentar aplicar o
conhecimento.
4blue

3. “NÃO TENHO DINHEIRO”

Não tem dinheiro ou não tem eficiência financeira?

Talvez você simplesmente esteja pensando pela ótica errada...



Tenha uma Mentalidade de Investidor

Você sabe o que é um Investimento Convexo?

Se perder, perco pouco, se ganhar, ganho muito.

4blue

Mentalidade de Investidor

- Se tudo der errado, o quanto eu perco? Isso me tira do jogo?
- O que precisa acontecer para eu retornar esse investimento?
- Se tudo der certo, o quanto isso pode me retornar?

Ao invés de dizer que “não tem dinheiro”, pergunte-se:

Como este investimento vai dar retorno?

Como isso vai gerar um dinheiro novo pra mim?

4. “EU CONSIGO SOZINHO”

Talvez até consiga, mas vale a pena?



Até os melhores do mundo tem acompanhamento profissional e você não precisa?!

Os 3 melhores jogadores de tênis da história.

Eles tem um técnico / treinador?

Quem ganhou mais títulos, eles ou o treinador?

Numa partida séria, quem ganharia, eles ou o treinador?



4blue

Toda pessoa
extremamente rica que
eu já conheci tem
mentores / consultores

4blue

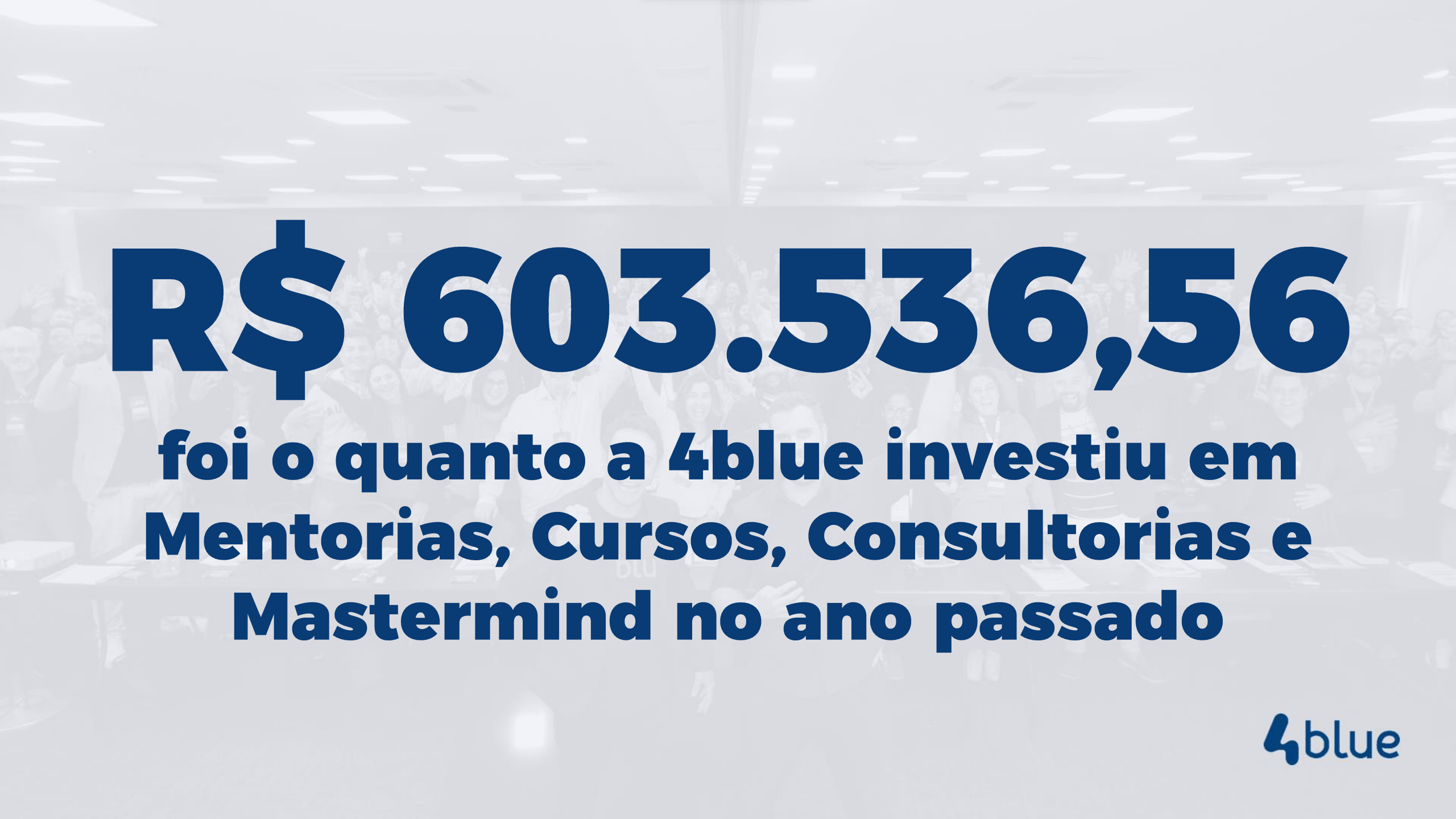


E.	MENTOR(ES) PRINCIPAL(IS)
Flávio Augusto, Caio Carneiro e Joel Jota.	

F.	TABELA DE PREÇO DA CONTRATAÇÃO EM VIGOR
Contratação:	R$ 367.000,00

Hoje está 450.000,00

4blue


R$ 603.536,56
foi o quanto a 4blue investiu em Mentorias, Cursos, Consultorias e Mastermind no ano passado
4blue



TENHA MENTORES!



TENHA BONS MENTORES!

R$ 8.500/mês para um Consultor Financeiro

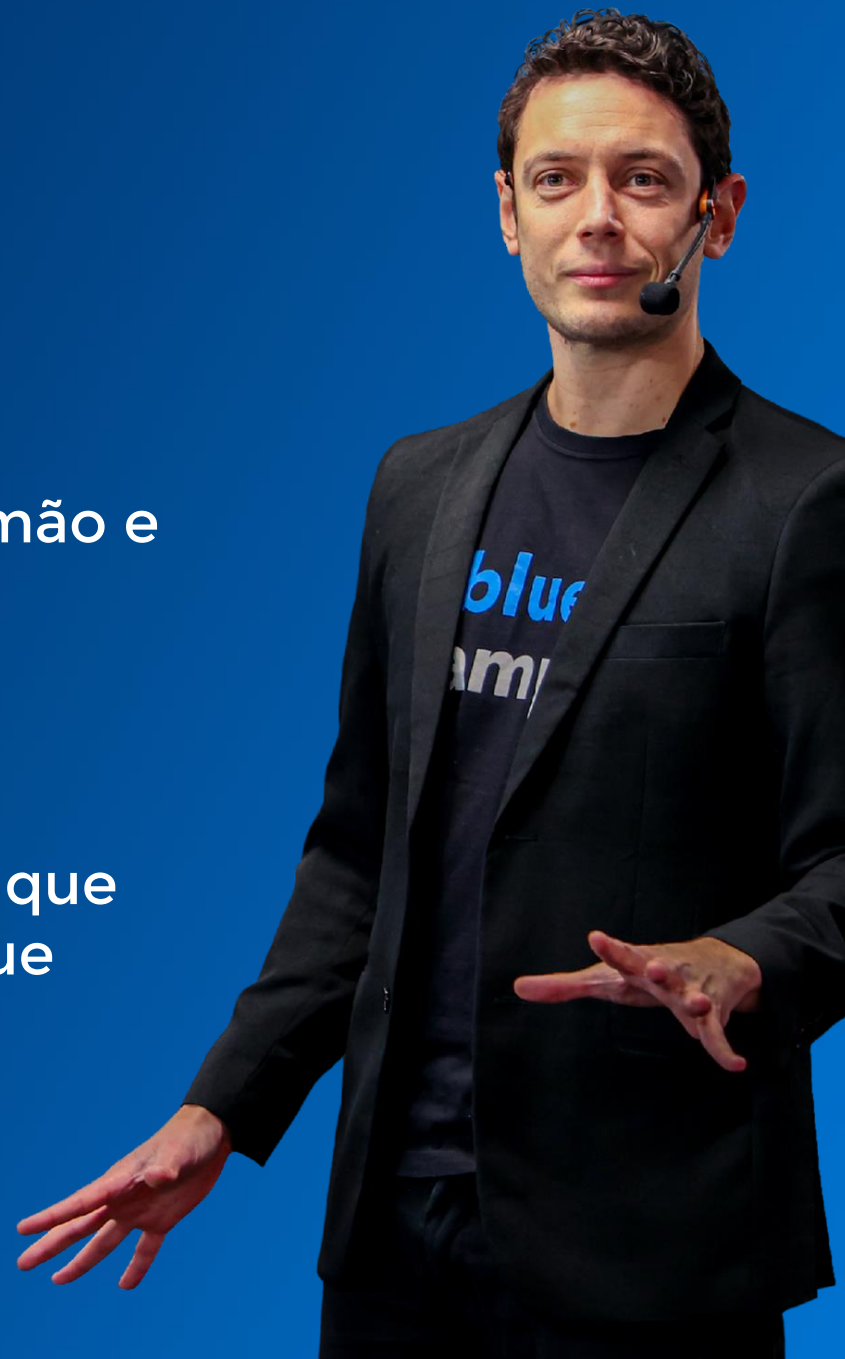
Era um treinamento presencial de 3 dias...

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

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

Uau!! Como assim? Compartilha com a gente!

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





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

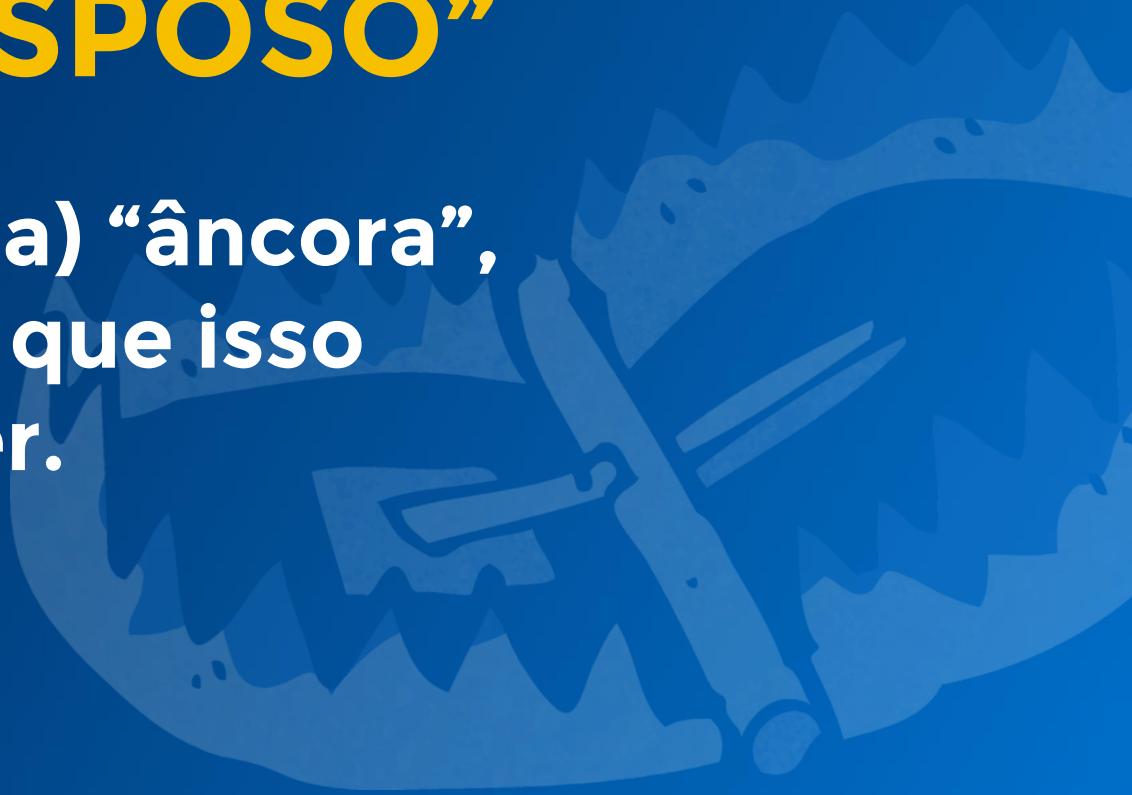
“Você é a média das 5 pessoas com quem mais convive”



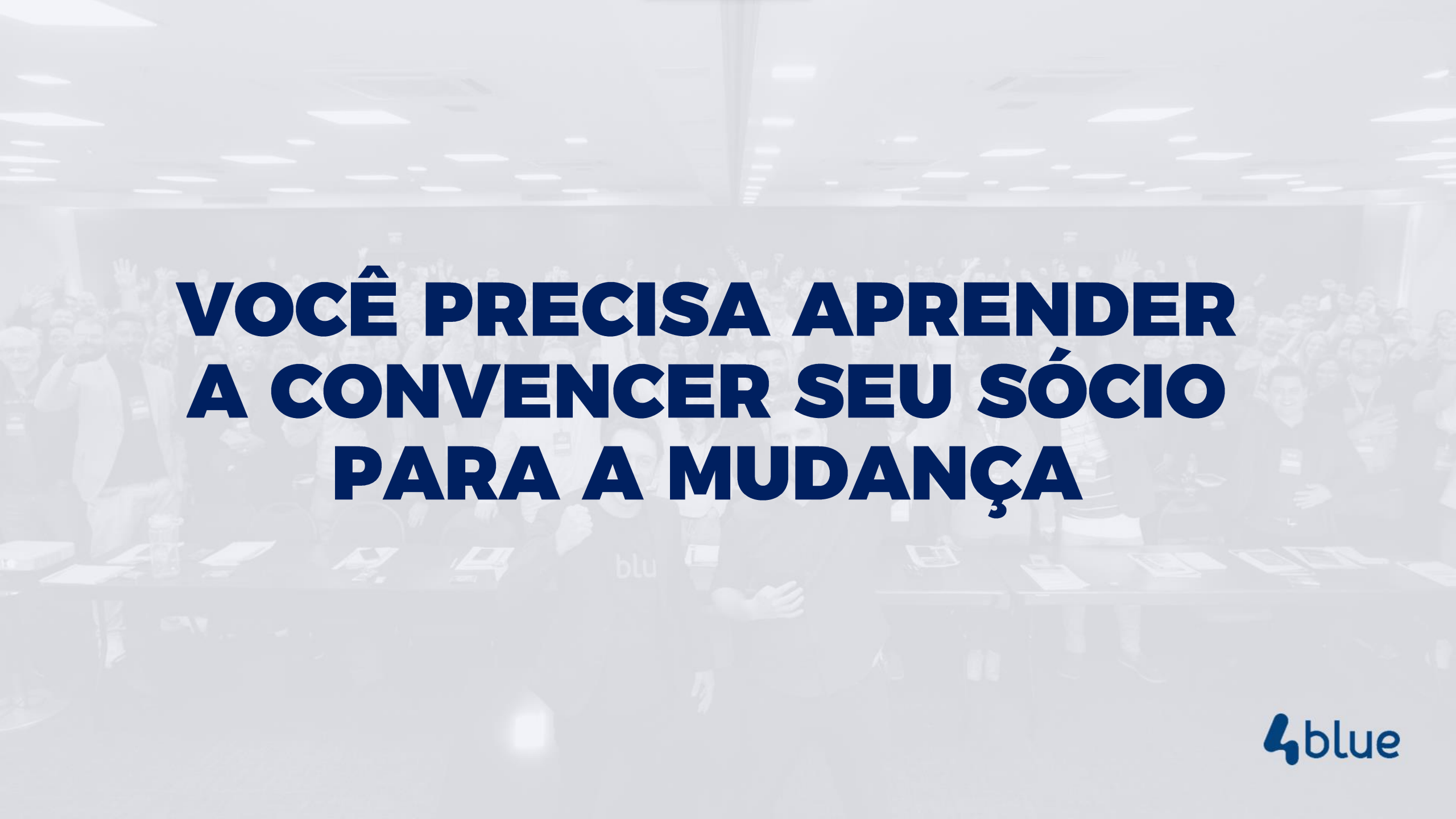
4blue

5. “O PROBLEMA É MEU SÓCIO/ESPOSA/ESPOSO”

Talvez você tenha um sócio(a) “âncora”, mas você não pode permitir que isso impeça a empresa de crescer.



4blue

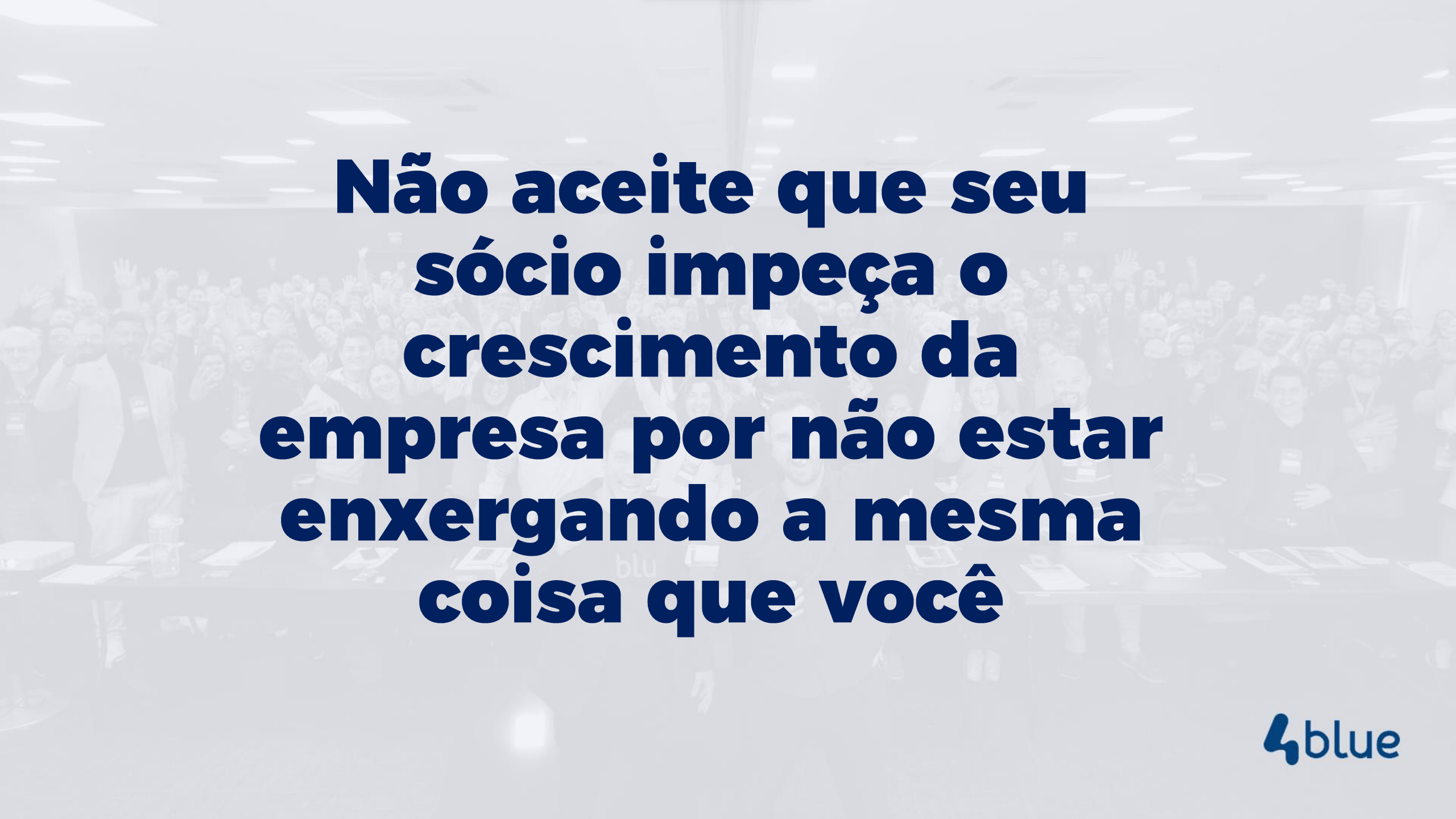


VOCÊ PRECISA APRENDER A CONVENCER SEU SÓCIO PARA A MUDANÇA

4blue

Mudar incomoda.
A força do atrito de um objeto parado é maior do que de um objeto em movimento.

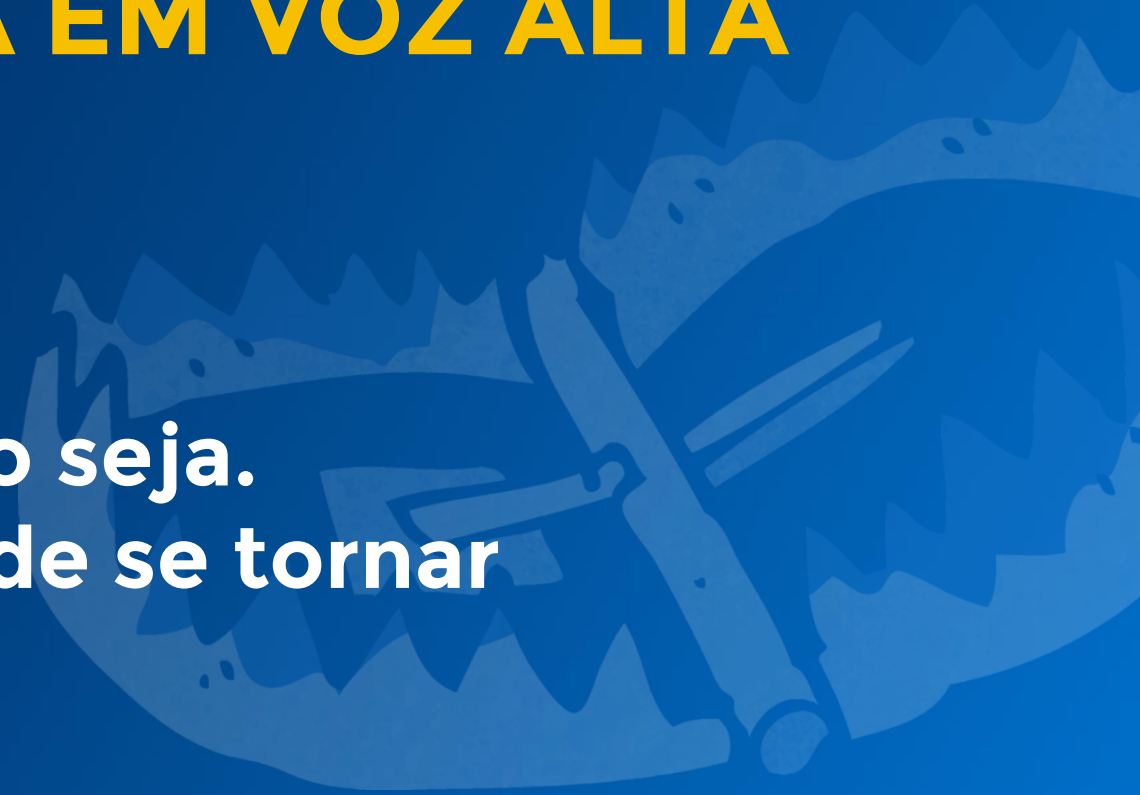
4blue


Não aceite que seu
sócio impeça o
crescimento da
empresa por não estar
enxergando a mesma
coisa que você
4blue

[MENTIRA EXTRA]
QUE VOCÊ NÃO FALA EM VOZ ALTA

Não sei se sou capaz...

O “você de hoje” talvez não seja.
Mas “você de amanhã” pode se tornar



4blue

A diferença entre empresários que avançam e os que ficam travados não é talento.
É decisão.
Decidir aprender o que ainda não sabe.
Decidir ajustar a forma de gerir o negócio.
E aceitar que crescer empresa também exige crescer como gestor.

4blue



5 MENTIRAS

QUAIS DESTAS MENTIRAS VOCÊ TEM CONTADO PRA VOCÊ?

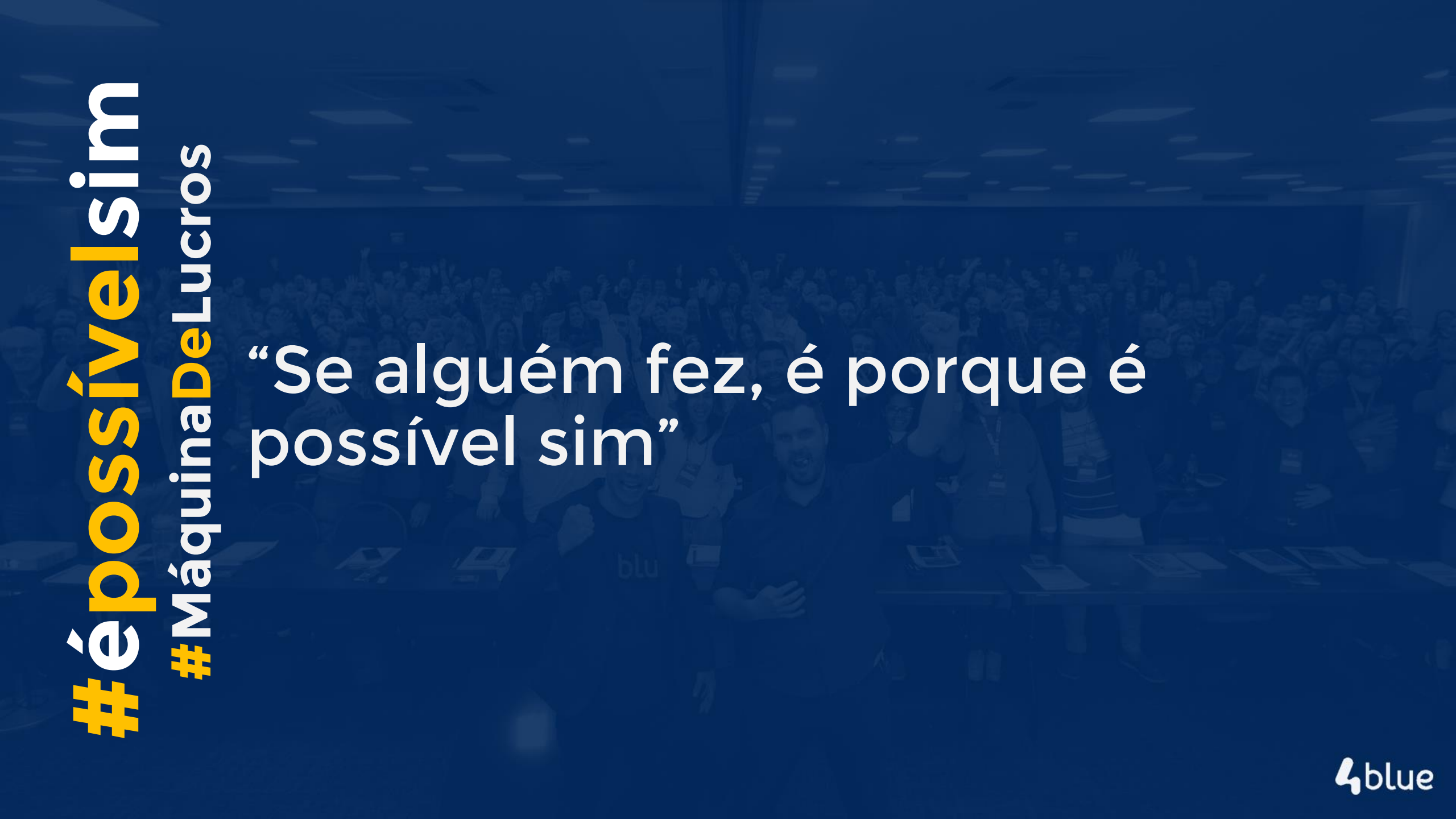
1. “EU NÃO TENHO TEMPO PRA FAZER ISSO”
2. “MEU NEGÓCIO É DIFERENTE”
3. “NÃO TENHO DINHEIRO”
4. “EU CONSIGO SOZINHO”
5. “O PROBLEMA É MEU SÓCIO/ESPOSA/ESPOSO”
6. [EXTRA] “NÃO SEI SE SOU CAPAZ”

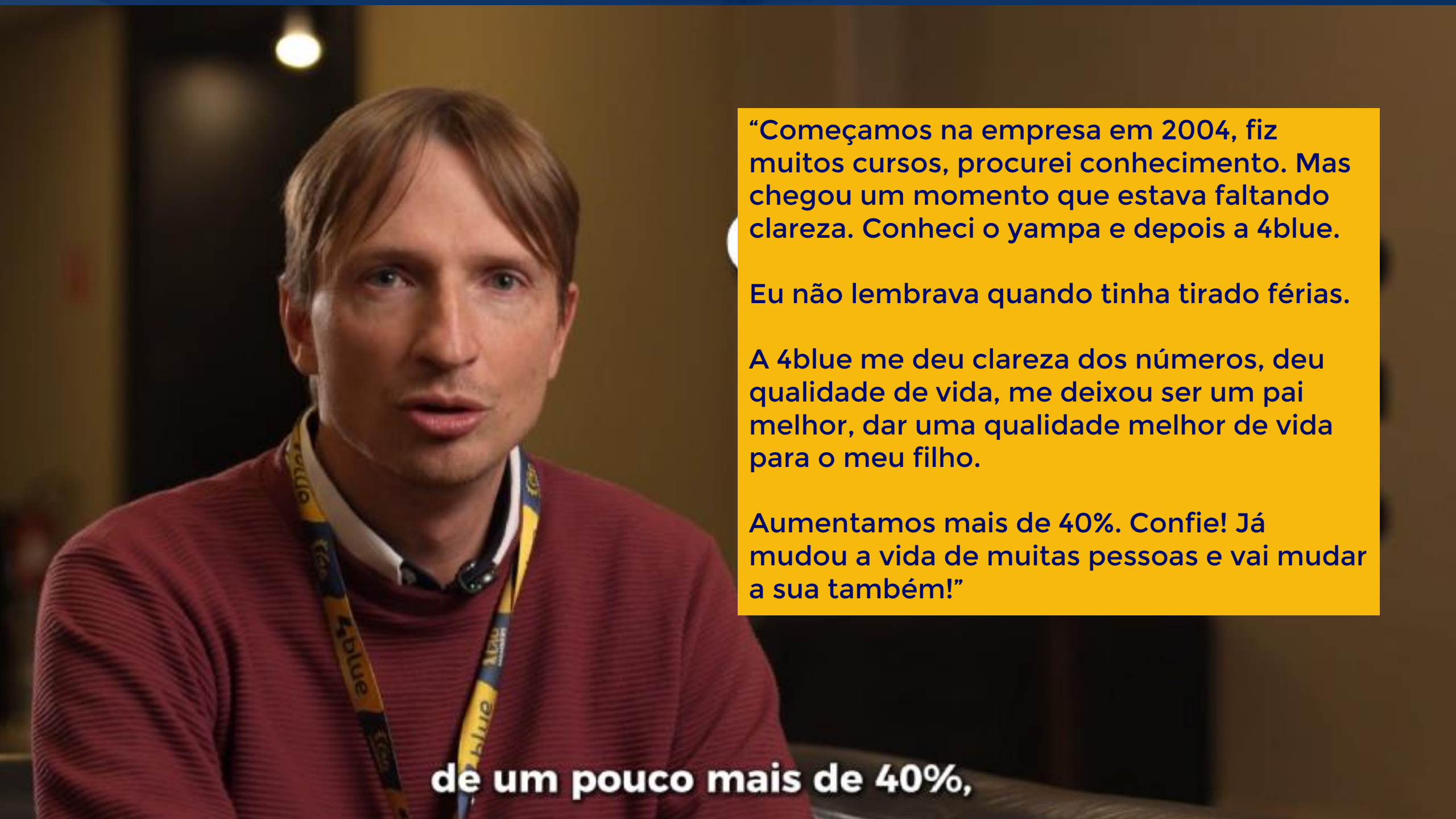
4blue

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

ESTAMOS FIRMES E FORTE? O TREINAMENTO ESTÁ VALENDO A PENA?




#éPossívelSim
#MáquinaDeLucros
“Se alguém fez, é porque é possível sim”
4blue

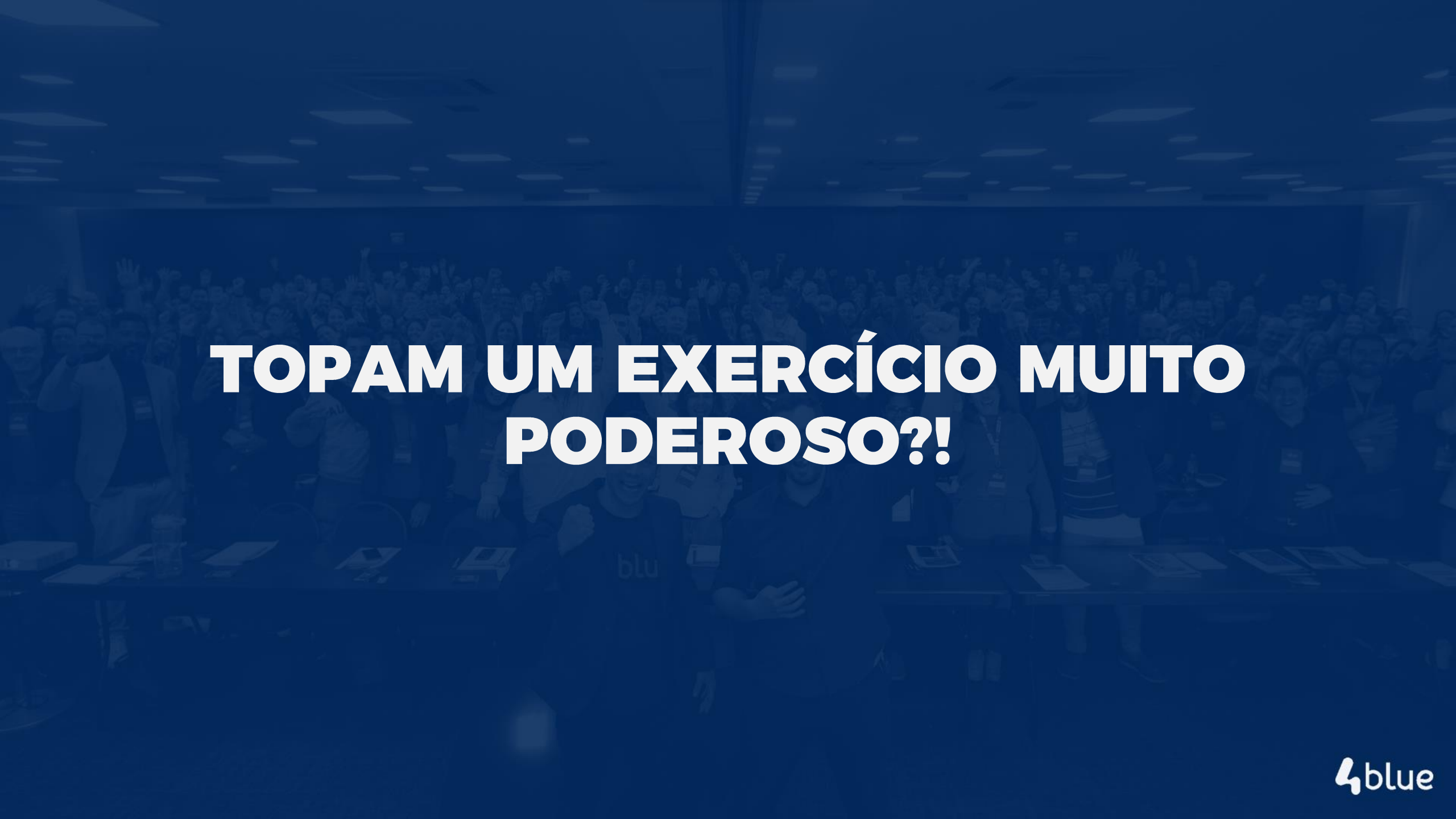


“Começamos na empresa em 2004, fiz muitos cursos, procurei conhecimento. Mas chegou um momento que estava faltando clareza. Conheci o yampa e depois a 4blue.

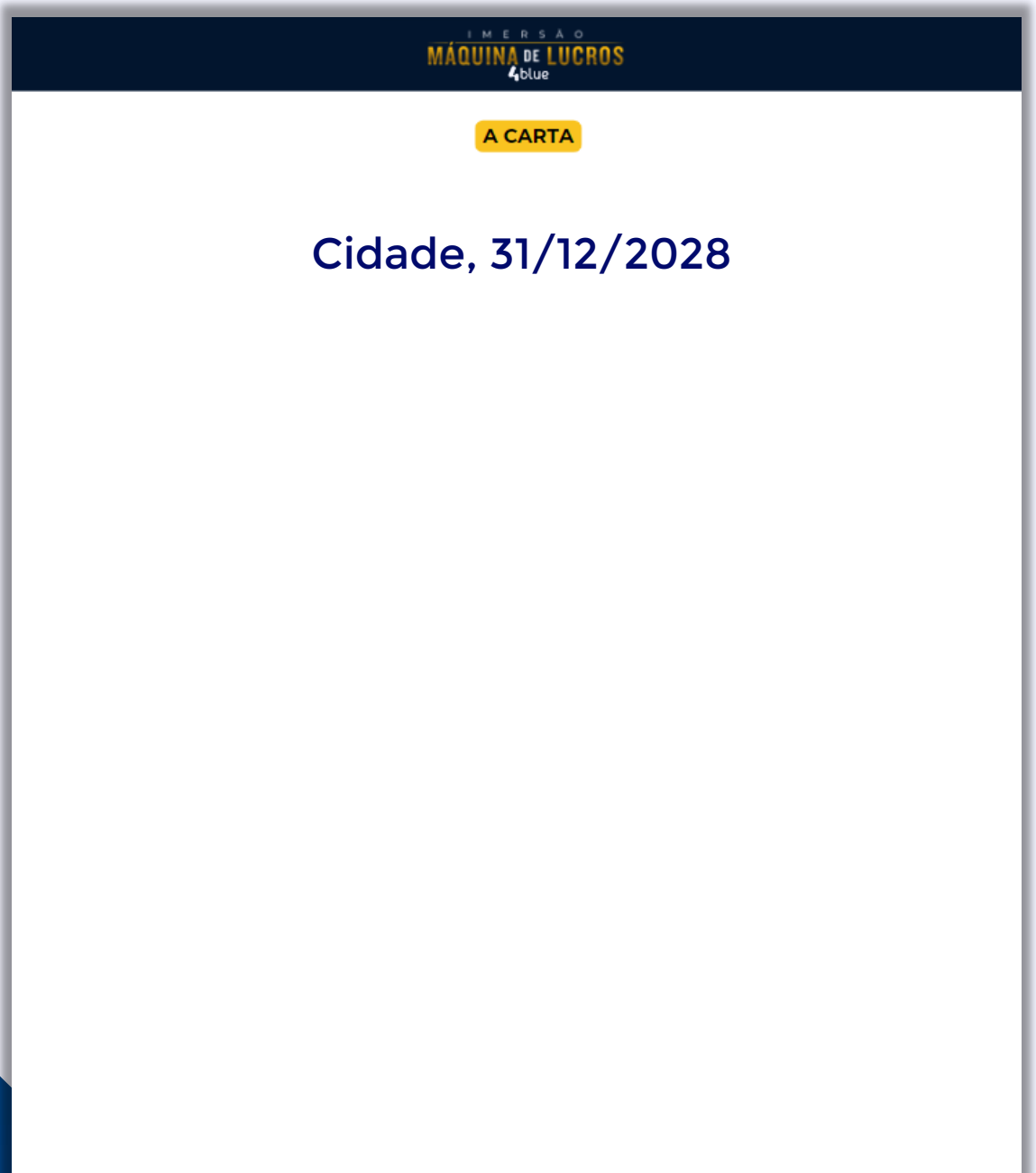
Eu não lembrava quando tinha tirado férias.

A 4blue me deu clareza dos números, deu qualidade de vida, me deixou ser um pai melhor, dar uma qualidade melhor de vida para o meu filho.

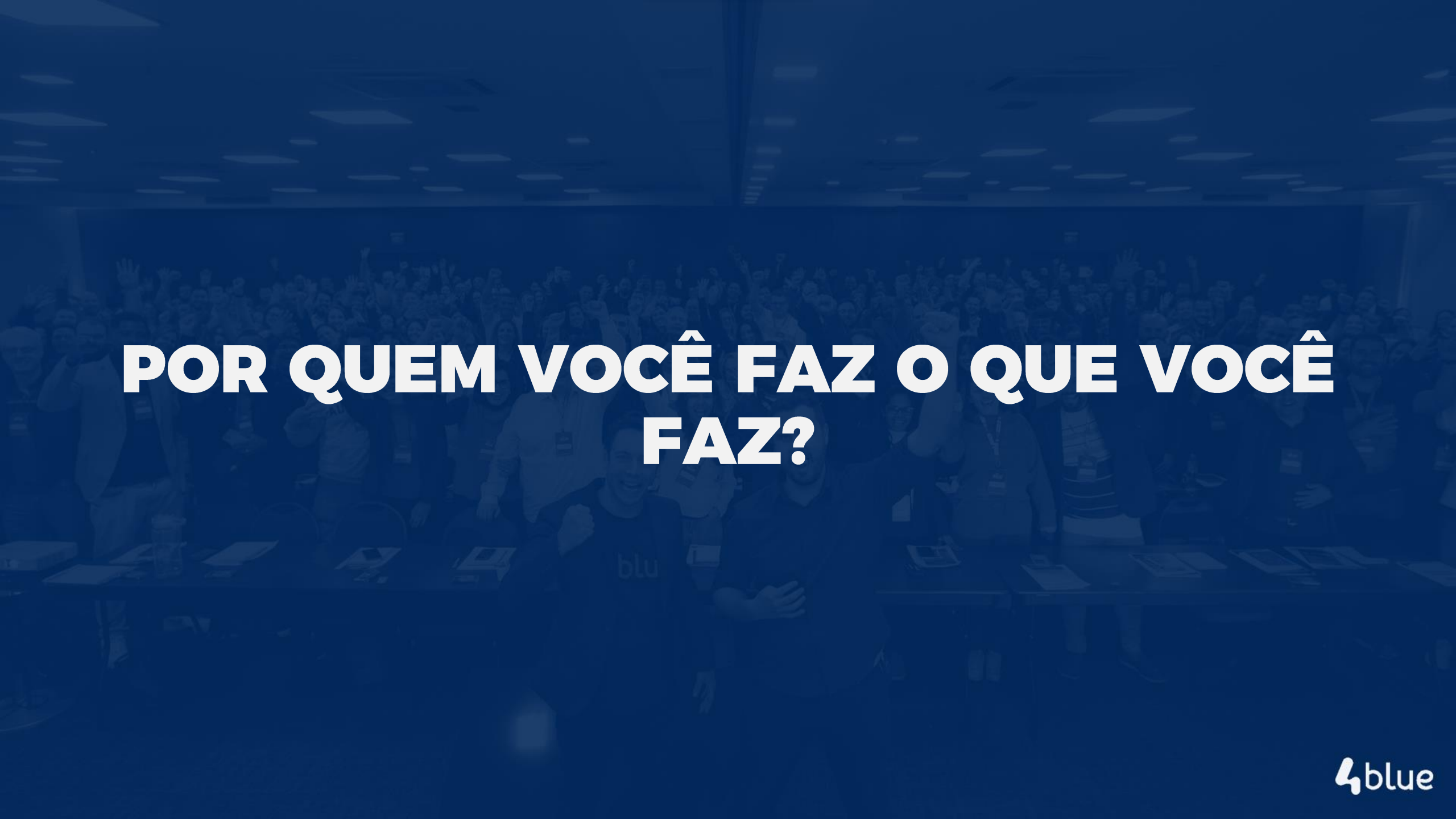
Aumentamos mais de 40%. Confie! Já mudou a vida de muitas pessoas e vai mudar a sua também!”


TOPAM UM EXERCÍCIO MUITO PODEROSO?!

A CARTA




Estamos em
2028!
4blue


POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE VOCÊ FAZ?
4blue

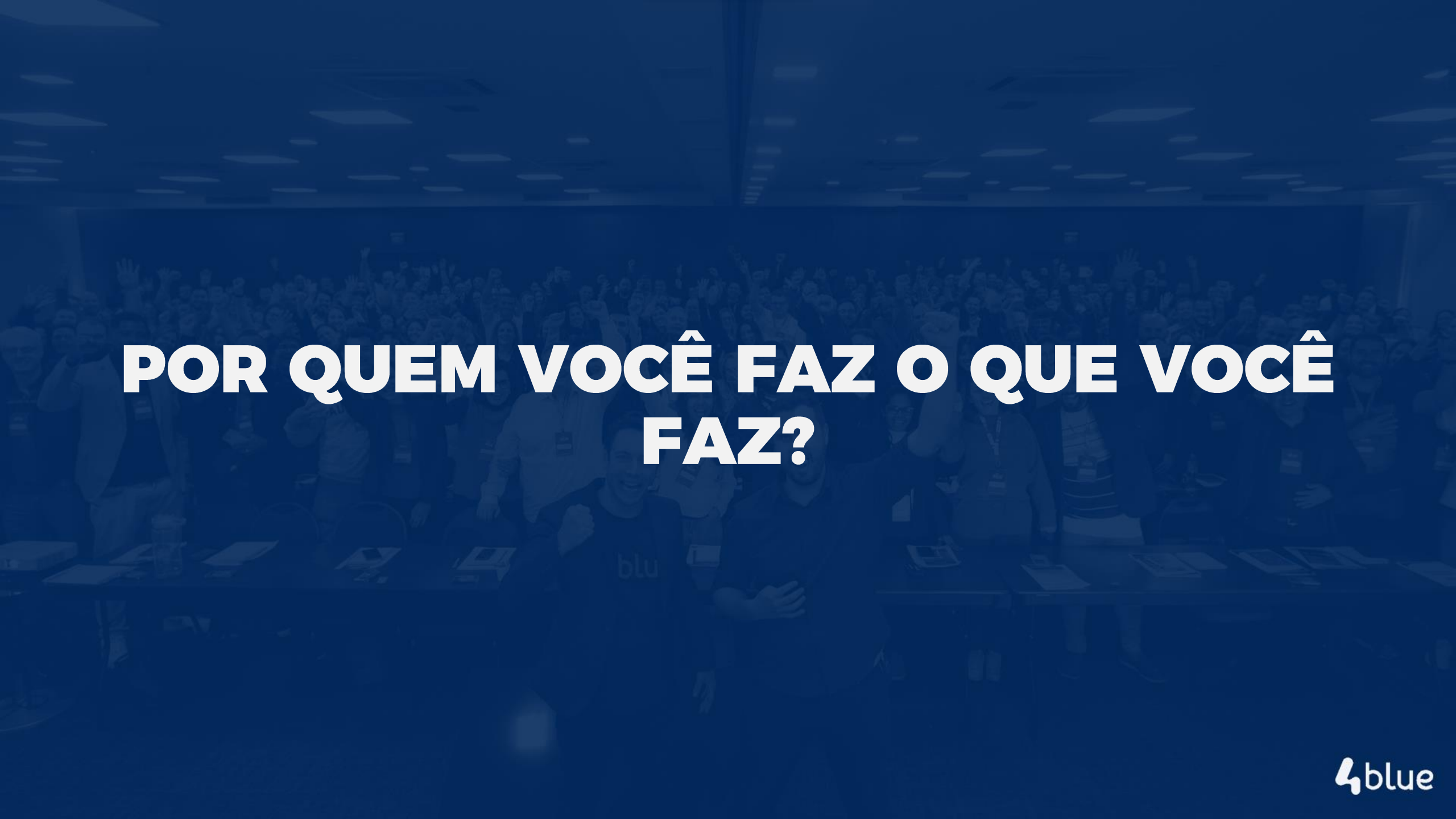







COPIA
melhorada
do PAPA!

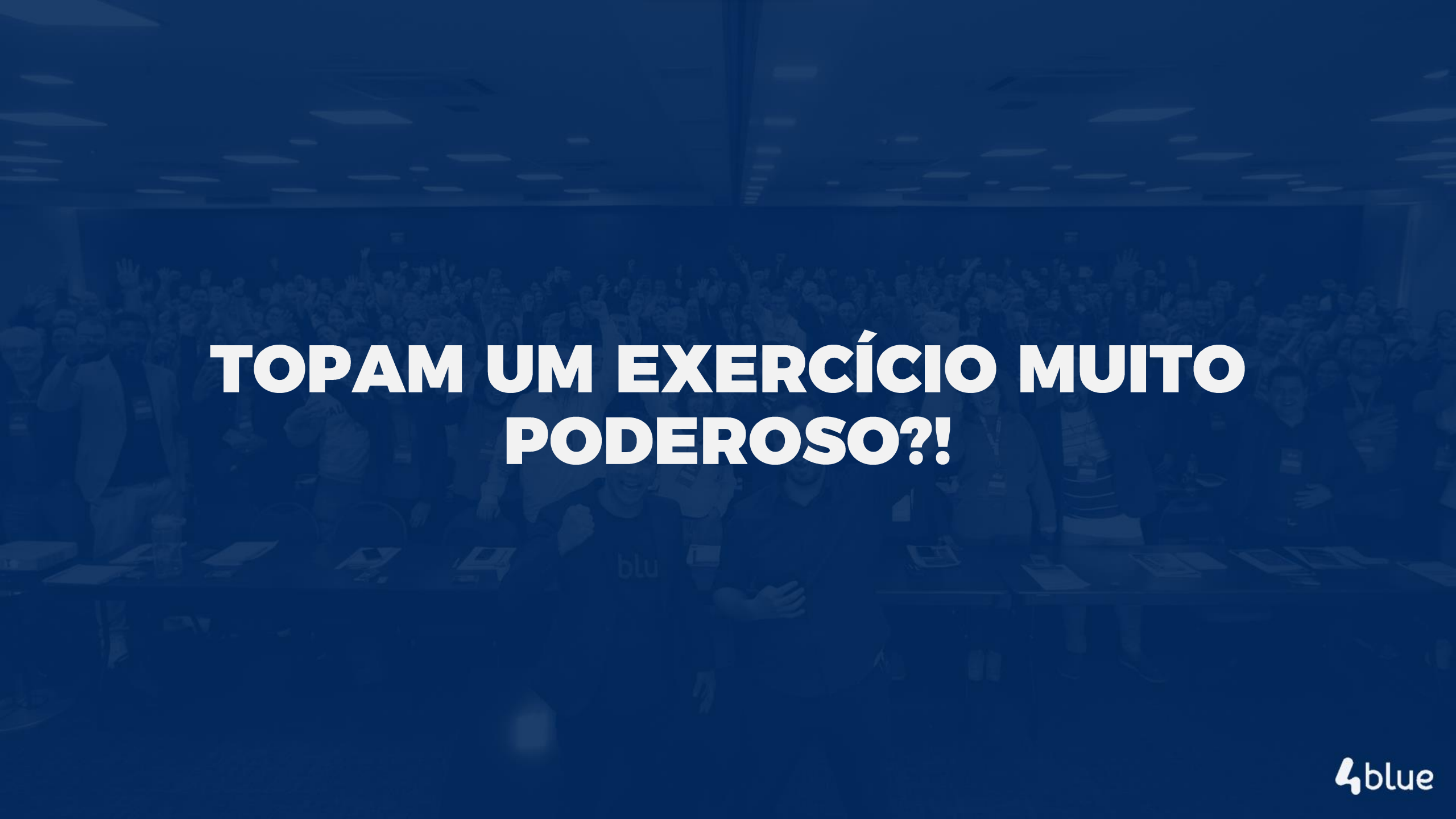



POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE VOCÊ FAZ?
4blue

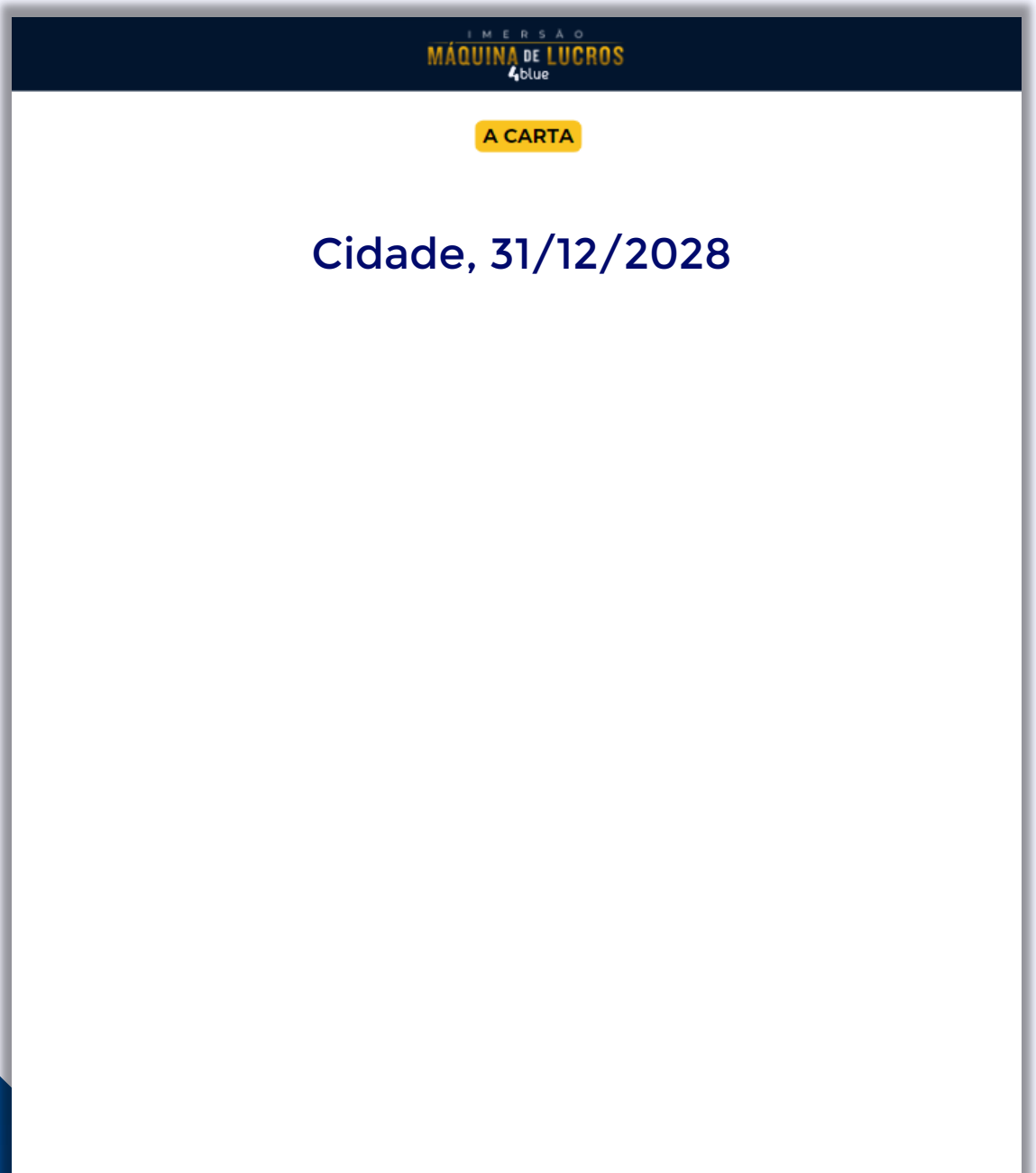
ONDE ESTÁ O MAIOR TETO INVISÍVEL DE TODOS OS EMPRESÁRIOS:

NA MENTALIDADE!

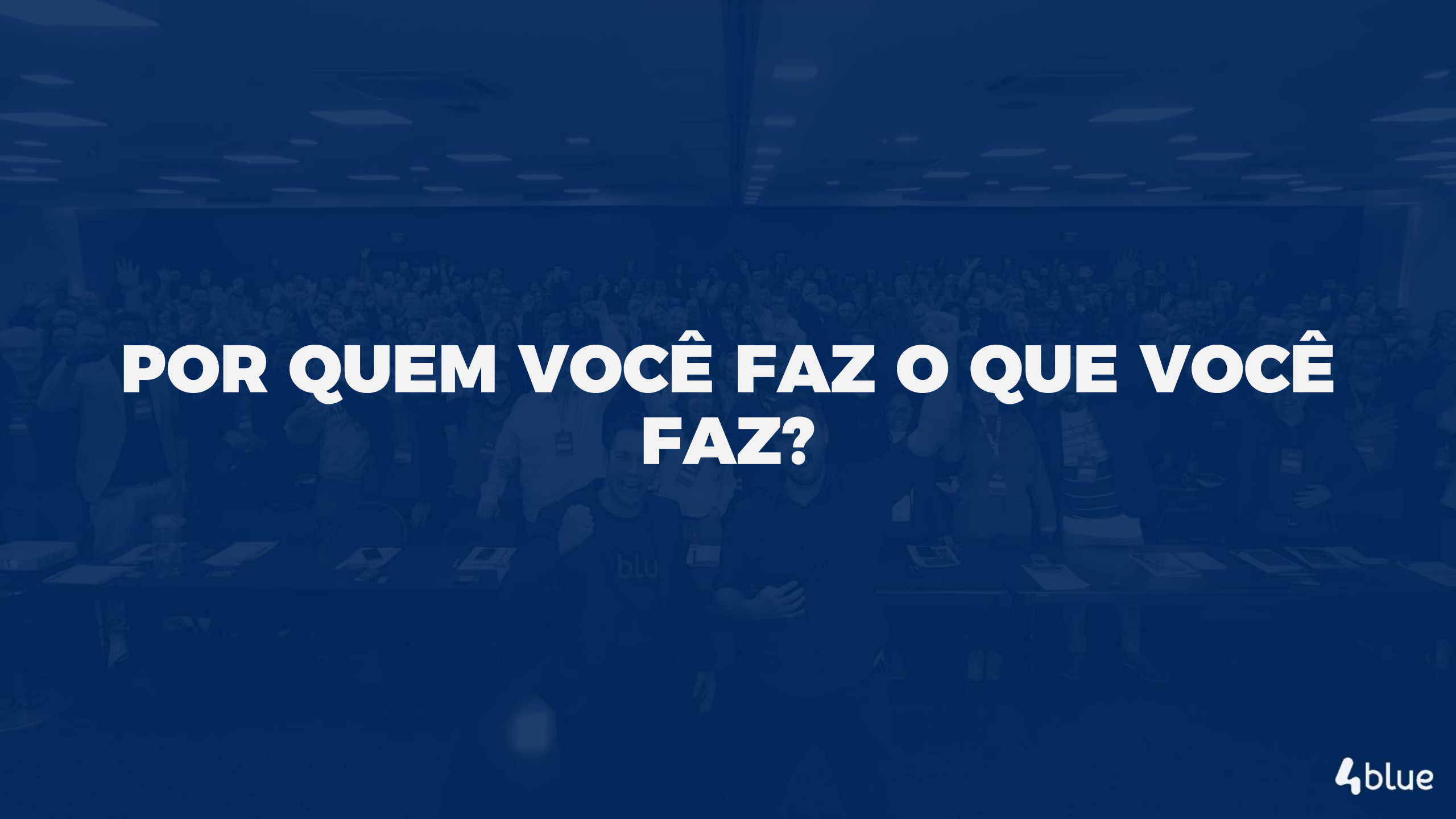
4blue


TOPAM UM EXERCÍCIO MUITO PODEROSO?!

A CARTA




Estamos em
2028!
4blue


POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE VOCÊ FAZ?
4blue

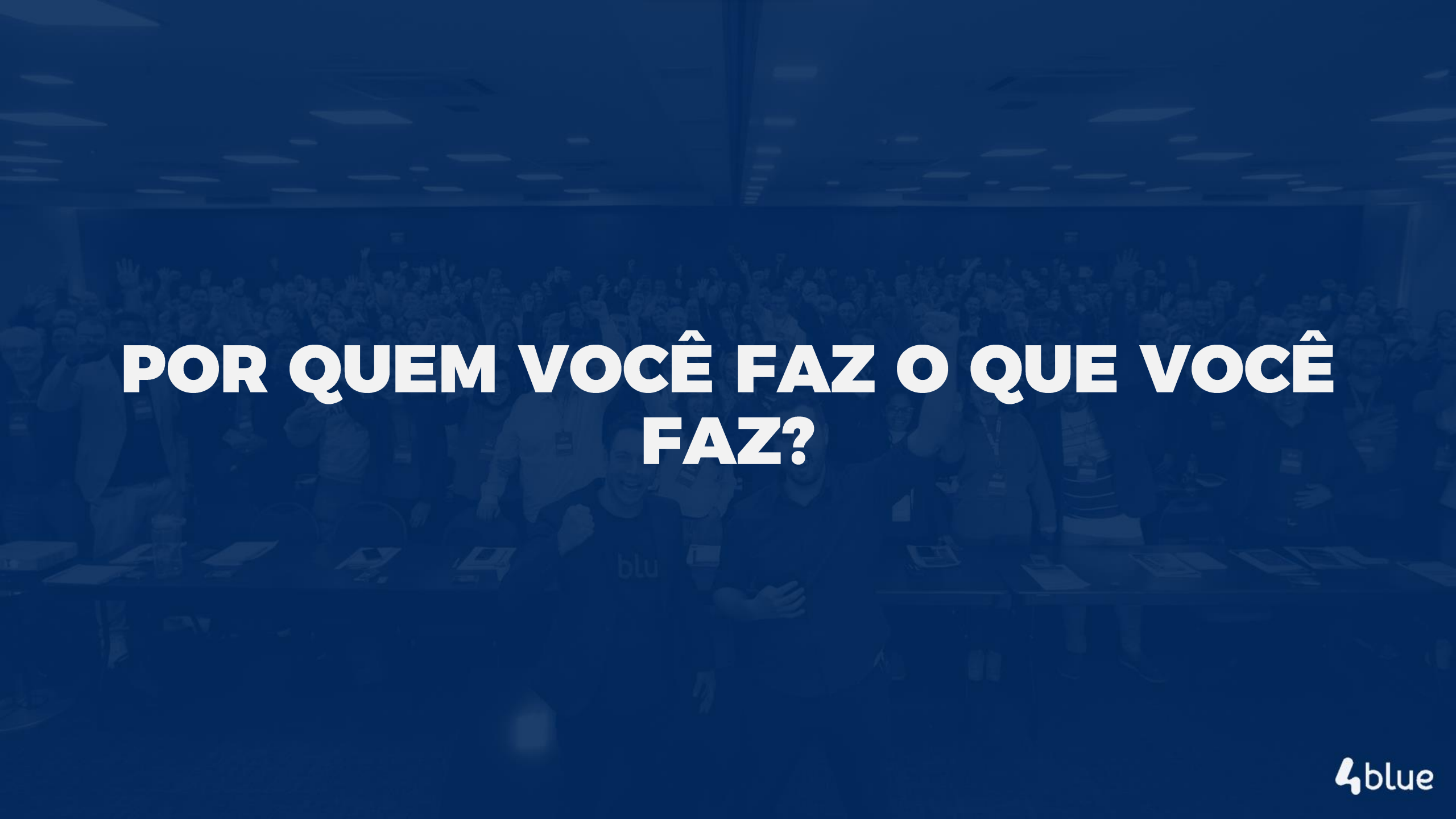







COPIA
melhorada
do PAPA!


ALPHA


POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE VOCÊ FAZ?
4blue

#épossívelsim



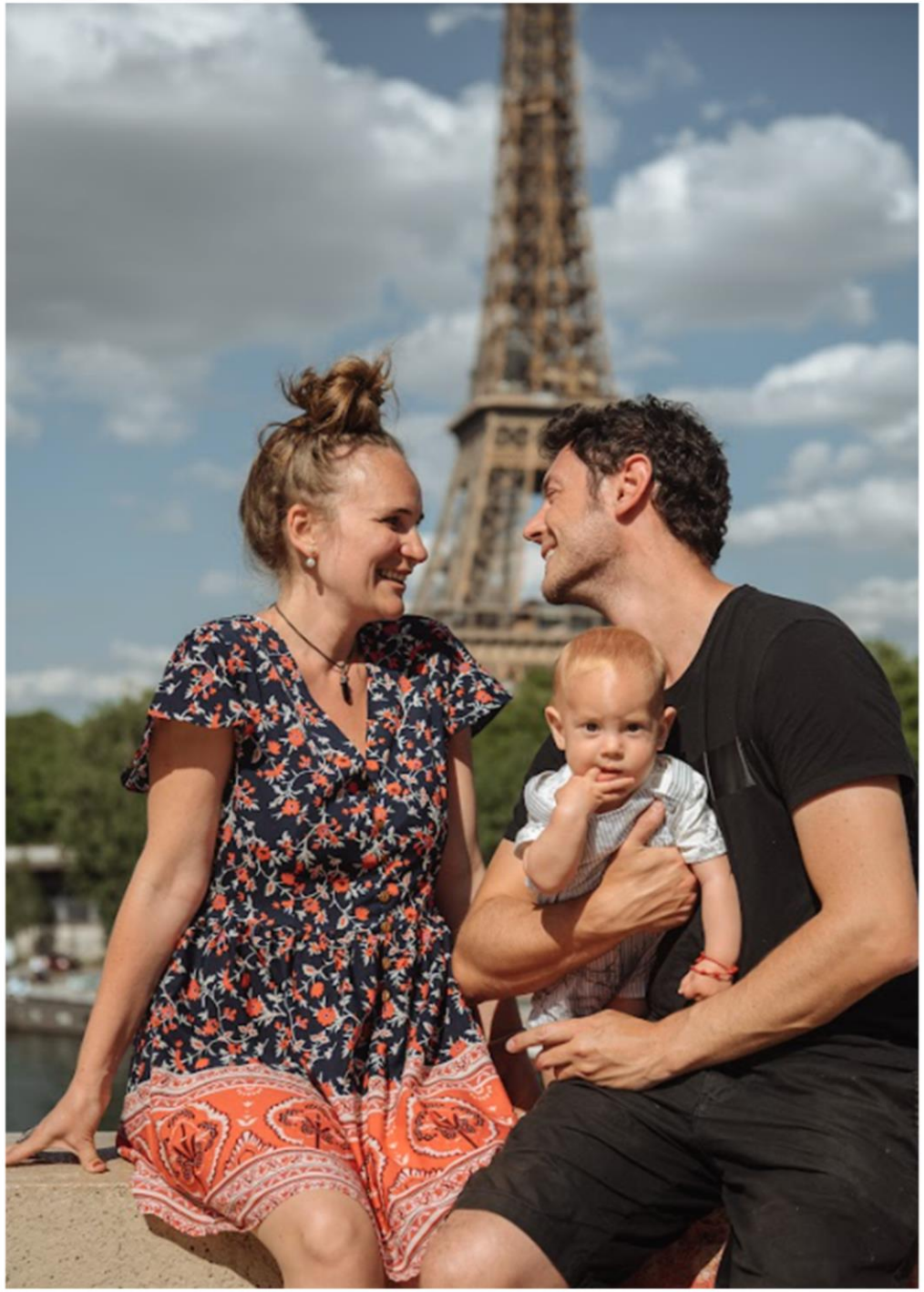
Olá, eu sou a doutora Larissa Viana,
eu sou dermatologista.

#MáquinadeLucros

4blue

QUANTO VALE PRA VOCÊ VIVER O MELHOR DA VIDA COM QUEM VOCÊ MAIS AMA?

4blue



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.

4blue

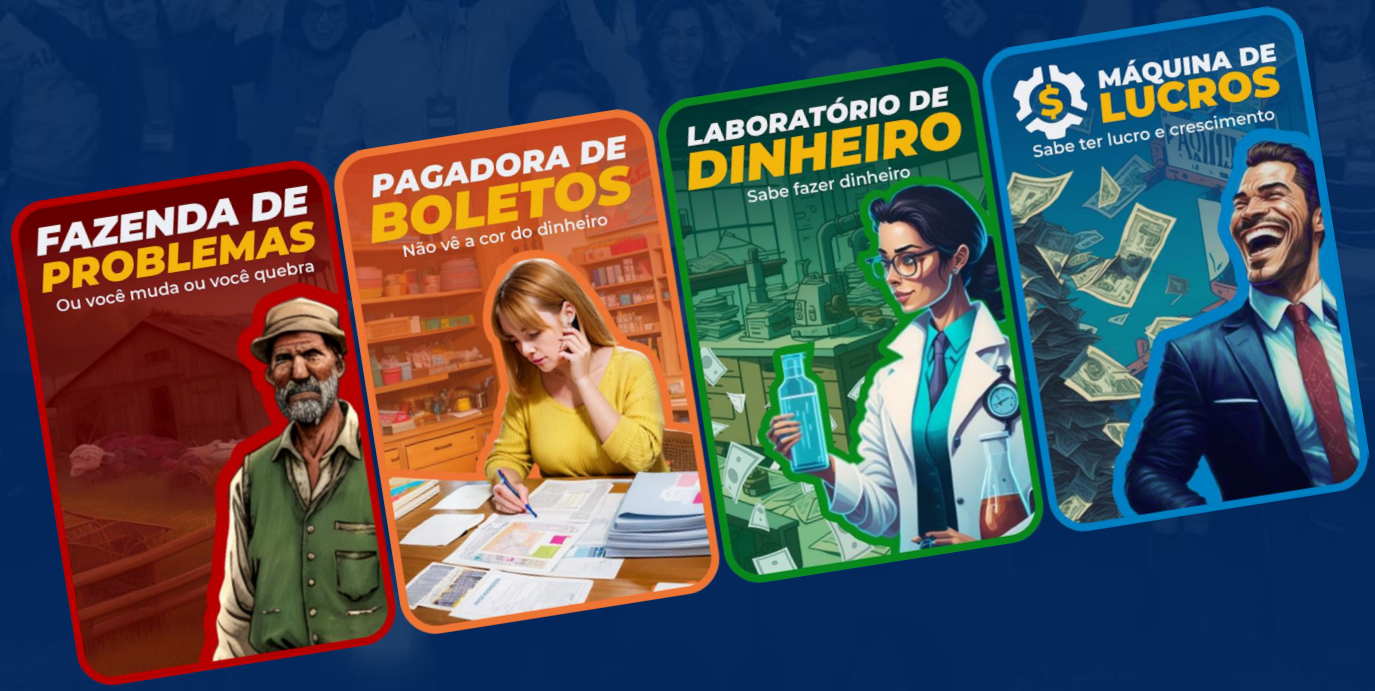

#ÉPossívelSim

Ser Empresário é a profissão mais difícil do mundo.




EM 18H DE TREINAMENTO ESTAMOS
TRABALHANDO 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...



4blue

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





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 deste diagnóstico?!



4blue

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

ABSOLUTAMENTE TUDO ISSO É POSSÍVEL SIM

4blue

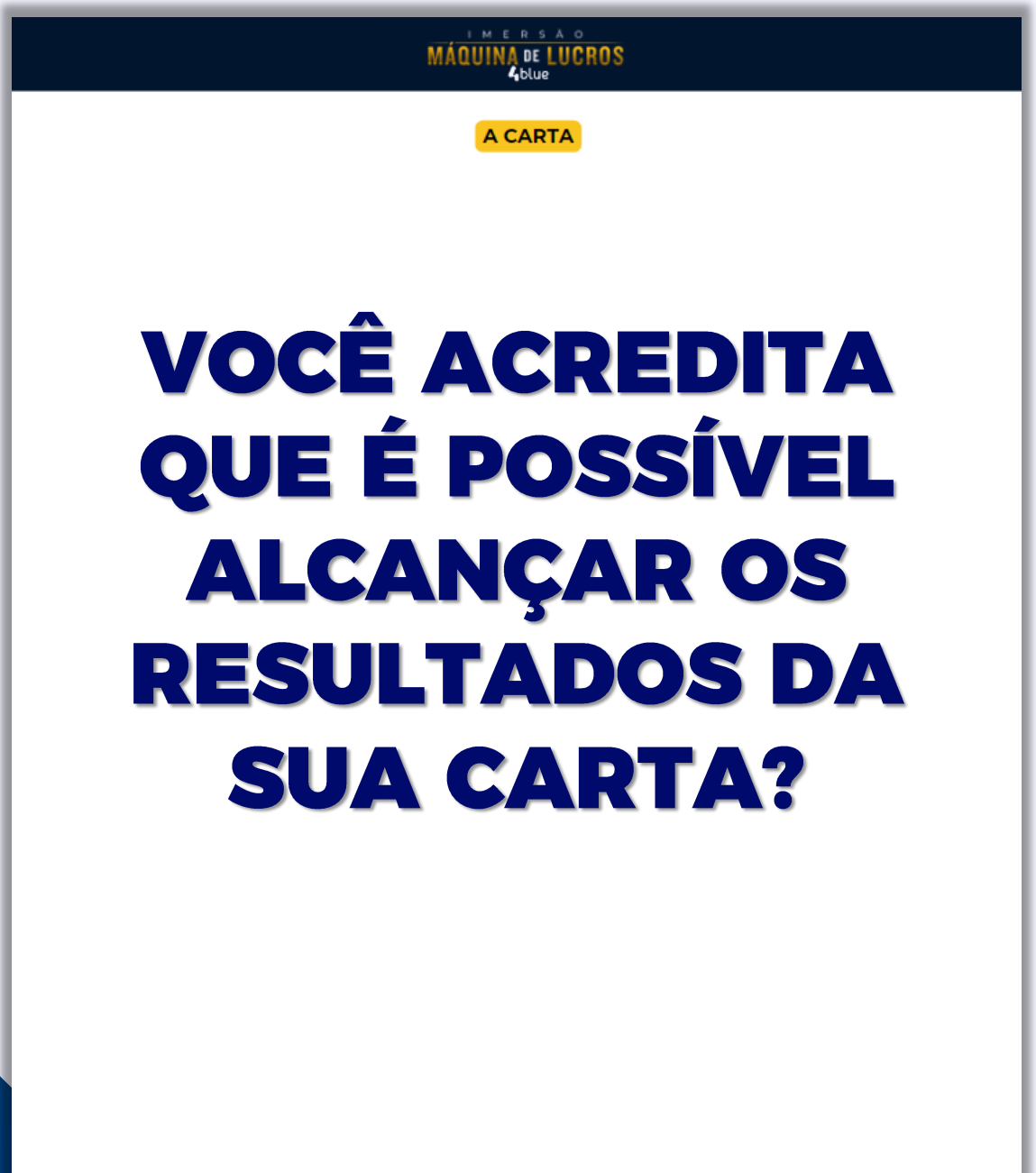
#épossívelsim

#MáquinaDeLucros





A CARTA


IMERSÃO
MÁQUINA DE LUCROS
4blue
A CARTA
VOCÊ ACREDITA QUE É POSSÍVEL ALCANÇAR OS RESULTADOS DA SUA CARTA?

Qual é a forma mais fácil de atingir estes resultados?

SOZINHO

Tentativa e erro
Mais tempo perdido • Mais risco de errar

VS

COM AJUDA

Método validado • Acompanhamento de especialistas
O caminho mais curto até os seus resultados

4blue

COM AJUDA

Método validado • Acompanhamento de especialistas
O caminho mais curto até os seus resultados

+17
anos de experiência

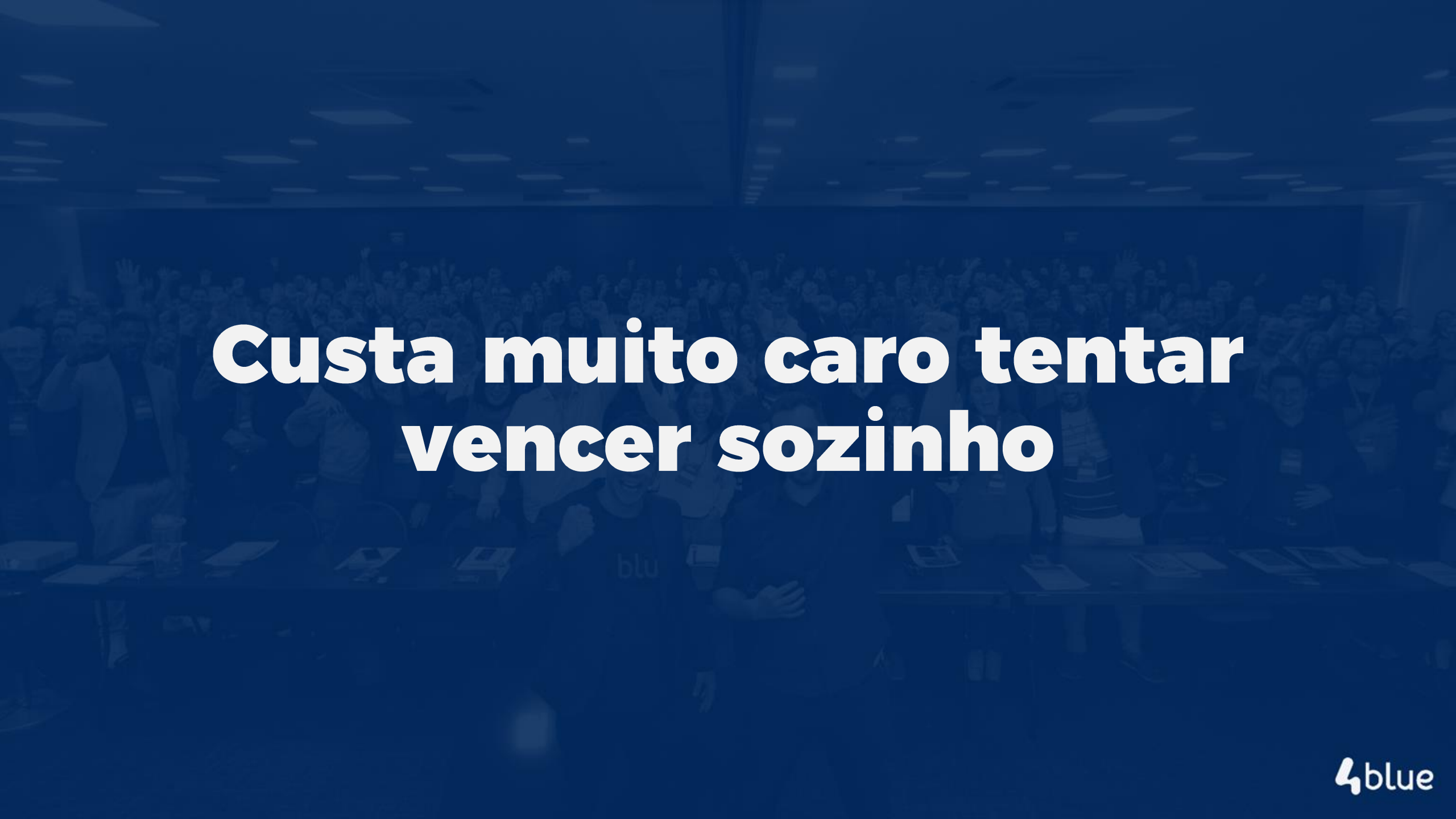
+65 mil
empresas atendidas

+1.200
no Máquina de Lucros

+80
Colaboradores nos 4 negócios

Nunca
Fechou um ano com prejuízo

Premiações
E reconhecimentos da mídia


Custa muito caro tentar
vencer sozinho

Quais prejuízos vão acontecer se daqui 1 ano você continuar com os mesmos problemas de hoje?

4blue


NÃO FAZ SENTIDO
TENTAR SOZINHO.
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?

4blue

E se você e seus líderes tivessem a possibilidade de ter **reuniões individuais** para planejar e implementar tudo o que estamos vendo aqui?

4blue

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

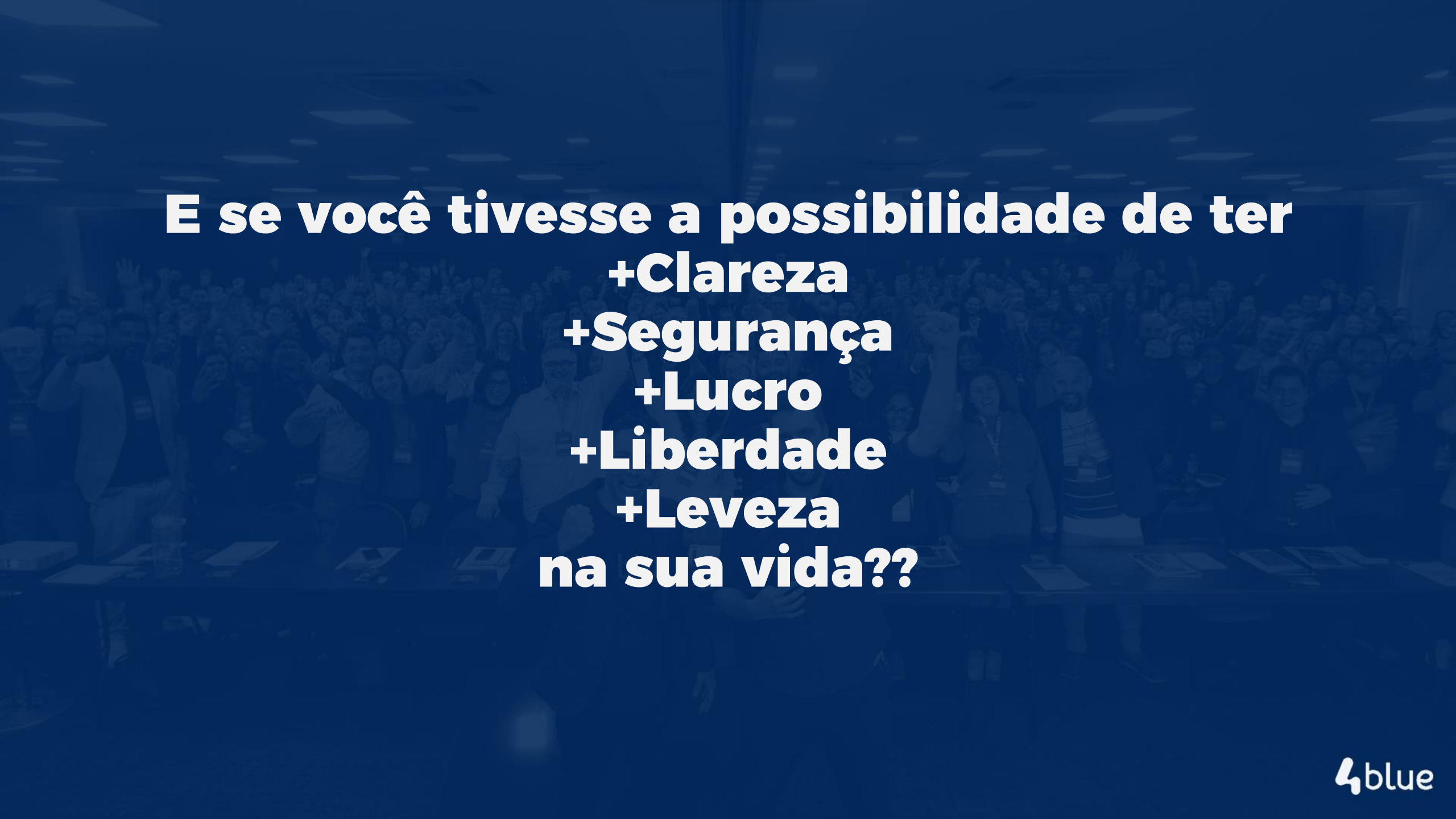
4blue

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?

4blue

E se você tivesse a possibilidade de ter o Aleks e o Renan disponíveis pra te aconselhar nas decisões mais difíceis, encurtando o seu caminho e te fazendo enxergar o que antes ficaria “invisível” pra você... Você gostaria??

4blue


E se você tivesse a possibilidade de ter
+Clareza
+Segurança
+Lucro
+Liberdade
+Leveza
na sua vida??
4blue

Absolutamente tudo isso tem dentro do Programa Máquina de Lucros

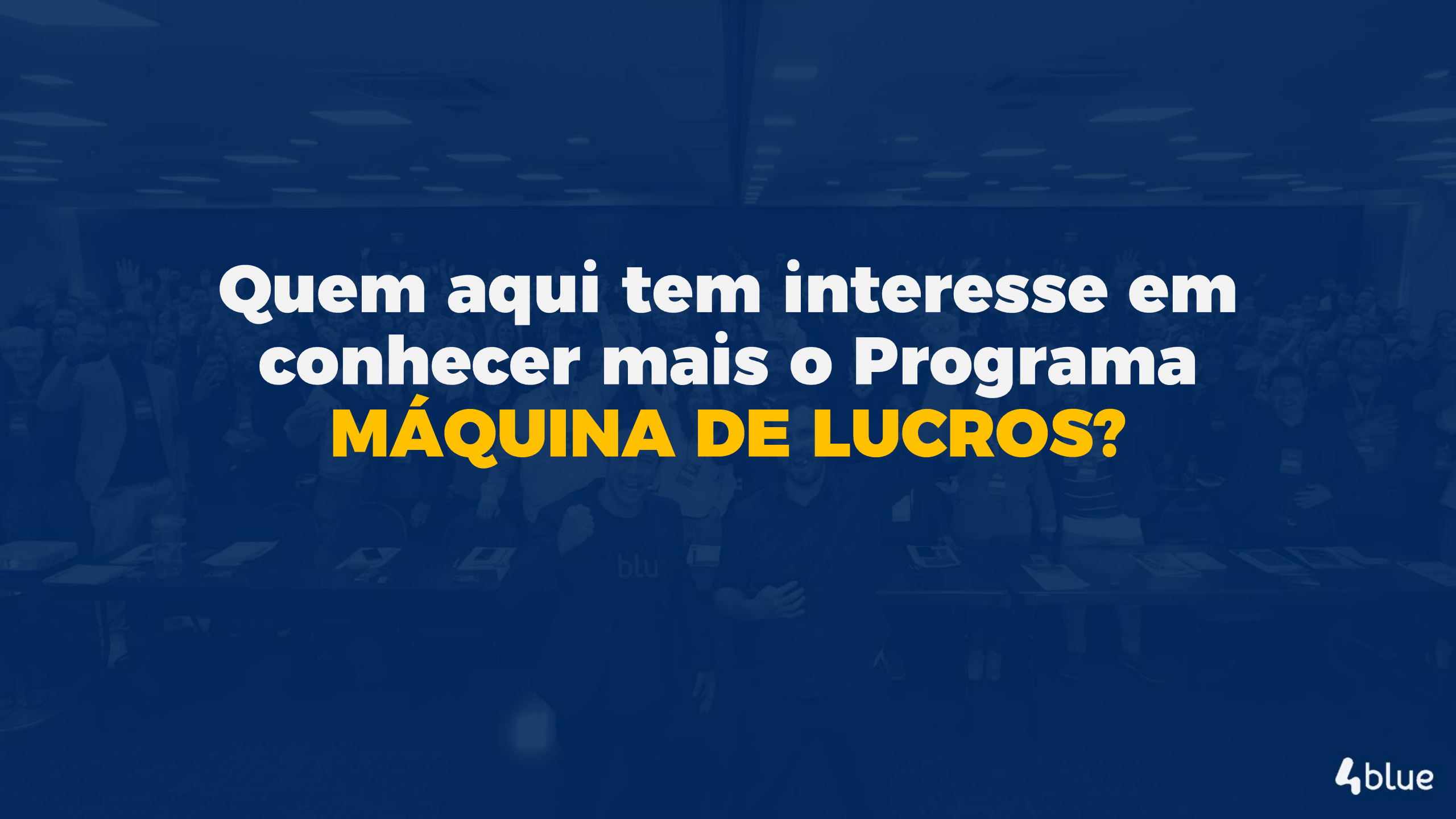
PROGRAMA
MÁQUINA DE
LUCROS

4blue

Programa Máquina de Lucros



4blue


Quem aqui tem interesse em
conhecer mais o Programa
MÁQUINA DE LUCROS?
4blue

Tópicos que trabalharemos

DIA 1:

- ~~Diagnóstico de resultados~~
- ~~Diagnóstico de gestão~~
- ~~Definição de metas~~
- ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
- ~~Liderança, Cultura e Pessoas~~
- ~~Obstáculos de crescimento e como garantir a execução da estratégia~~

Pra quem estiver até o final:

- **Contratação e processo seletivo**

DIA 2:

- Planejamento Estratégico e Plano para Vencer
- Estruturação de processos
- Política de Engajamento, Bonificação e Distribuição de Lucros
- Como aumentar de 20% a 50% as vendas sem investir mais

Pra quem estiver até o final:

- Criação de um plano de atração de clientes em tempo real
- Slides e materiais extras

4blue

+2 Materiais Especiais

Produtos da 4blue que são vendidos

Somente pra quem estiver até o final



Turbinador de Lucros
R$ 397,00

*Ao final do 1° dia



Planilha de Cálculo de Participação nos Lucros
R$ 97,00

*Ao final do 2° dia

4blue



Premissa simples...

4blue

Em qual destes 2 Empresários você apostaria suas fichas?

Empresário 1:

- Muito esforçado e dedicado
- Mentalidade de crescimento
- Estuda, faz curso, lê livros, ouve podcasts

Empresário 2:

- Muito esforçado e dedicado
- Mentalidade de crescimento
- Estuda, faz curso, lê livros, ouve podcasts
- Tem o apoio de uma Consultoria para ensinar, aconselhar, analisar e mentorar.

4blue

Em qual destes 2 Empresários você apostaria suas fichas?

Empresário 1:

- Muito esforçado e dedicado
- Mentalidade de crescimento
- Estuda, faz curso, lê livros, ouve podcasts

Empresário 2:

- Muito esforçado e dedicado
- Mentalidade de crescimento
- Estuda, faz curso, lê livros, ouve podcasts

Hoje você está sendo o Empresário 1 ou 2?

Consultoria, Mentoria e o Máquina de Lucros

Entenda a diferença – e por que o MDL é o melhor dos dois mundos



CONSULTORIA

- Tem método e passo a passo definido
- Você segue um caminho estruturado
- Focada em uma área específica
- Chega no resultado se o método for seguido
- Ex.: financeira, de vendas, de processos

★ MELHOR ESCOLHA ★



MDL – MÁQUINA DE LUCROS

- **Une os dois no mesmo programa**
- **Método nas 6 áreas + mentoria aberta a cada 15 dias**
- **O melhor dos dois mundos**



MENTORIA

- É aberta e reativa
- Você traz a dúvida, o mentor responde
- Cobre qualquer assunto, qualquer área
- Corta caminho com experiência e conhecimento
- Ideal para decisões do dia a dia

Irei apresentar os 2 Planos do MDL.

O MDL – que todos podem entrar.
E o PRO, com mais suporte e mais proximidade com os sócios da 4blue.

Em um dos dois você precisa entrar.

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

4blue

PROGRAMA
MÁQUINA DE
LUCROS
PRO

Ideal para
empresas com
+150k/mês

PROGRAMA
MÁQUINA DE
LUCROS

Ideal para
empresas com
-100k/mês

4blue

O que a 4blue entrega – e aonde isso te leva

VOCÊ RECEBE

- Direcionamento
- Conhecimento
- Ferramentas
- Decisões
- Implementação

PROFISSIONALIZE SUA GESTÃO

VOCÊ CONQUISTA

- MAIS VENDAS
- MAIS LUCRO
- MAIS LIBERDADE

Nossa GRANDE META

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



#Serei4x4

#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros



+20 DIAS FORA DA OPERAÇÃO



100% DE AUMENTO DE VENDAS



100% DE AUMENTO DE LUCRO



O QUE É O PROGRAMA 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.

4blue

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.



4blue

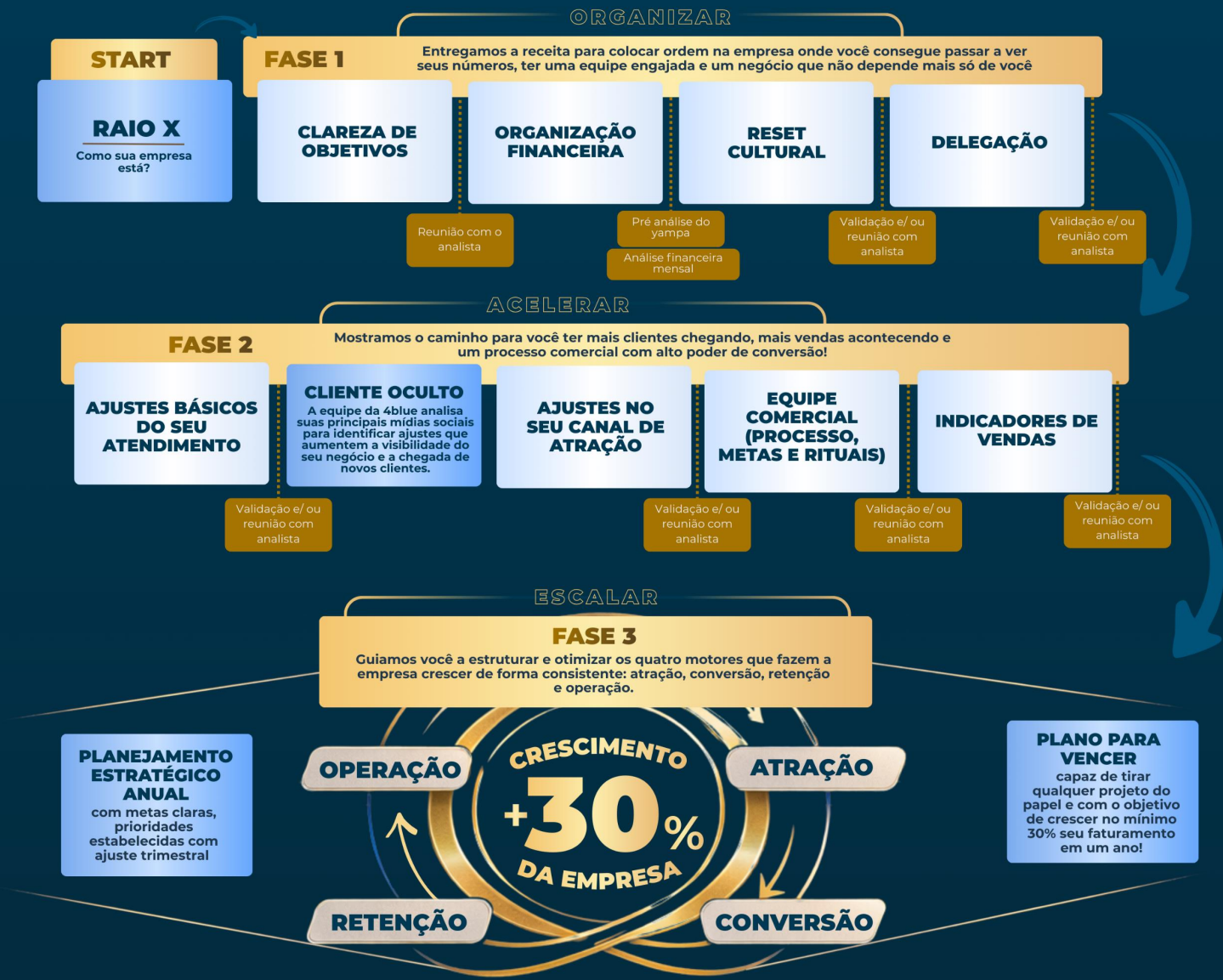
O que vamos fazer

Nós vamos te dar o **direcionamento**, o **conhecimento**, as ferramentas e te **ajudar nas decisões** e 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**

4blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

MAPA DA JORNADA MDL

START

RAIO X

Como sua empresa está?

ORGANIZAR

FASE 1

Entregamos a receita para colocar ordem na empresa onde você consegue passar a ver seus números, ter uma equipe engajada e um negócio que não depende mais só de você

- **CLAREZA DE OBJETIVOS**
  - Reunião com o analista
- **ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA**
  - Pré análise do yampa
  - Análise financeira mensal
- **RESET CULTURAL**
  - Validação e/ ou reunião com analista
- **DELEGAÇÃO**
  - Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

- **AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO**
- **CLIENTE OCULTO**
  A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do
- **AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO**
- **EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)**
- **INDICADORES DE VENDAS**

RAIO X

Como sua empresa está?

CLAREZA DE OBJETIVOS

Reunião com o analista

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

Pré análise do yampa

Análise financeira mensal

RESET CULTURAL

Validação e/ ou reunião com analista

DELEGAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO

Validação e/ ou reunião com analista

CLIENTE OCULTO

A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)

Validação e/ ou reunião com analista

INDICADORES DE VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANO PARA

ATENDIMENTO

para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

ATRAÇÃO

(PROCESSO, METAS E RITUAIS)

VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO ANUAL
com metas claras, prioridades estabelecidas com ajuste trimestral

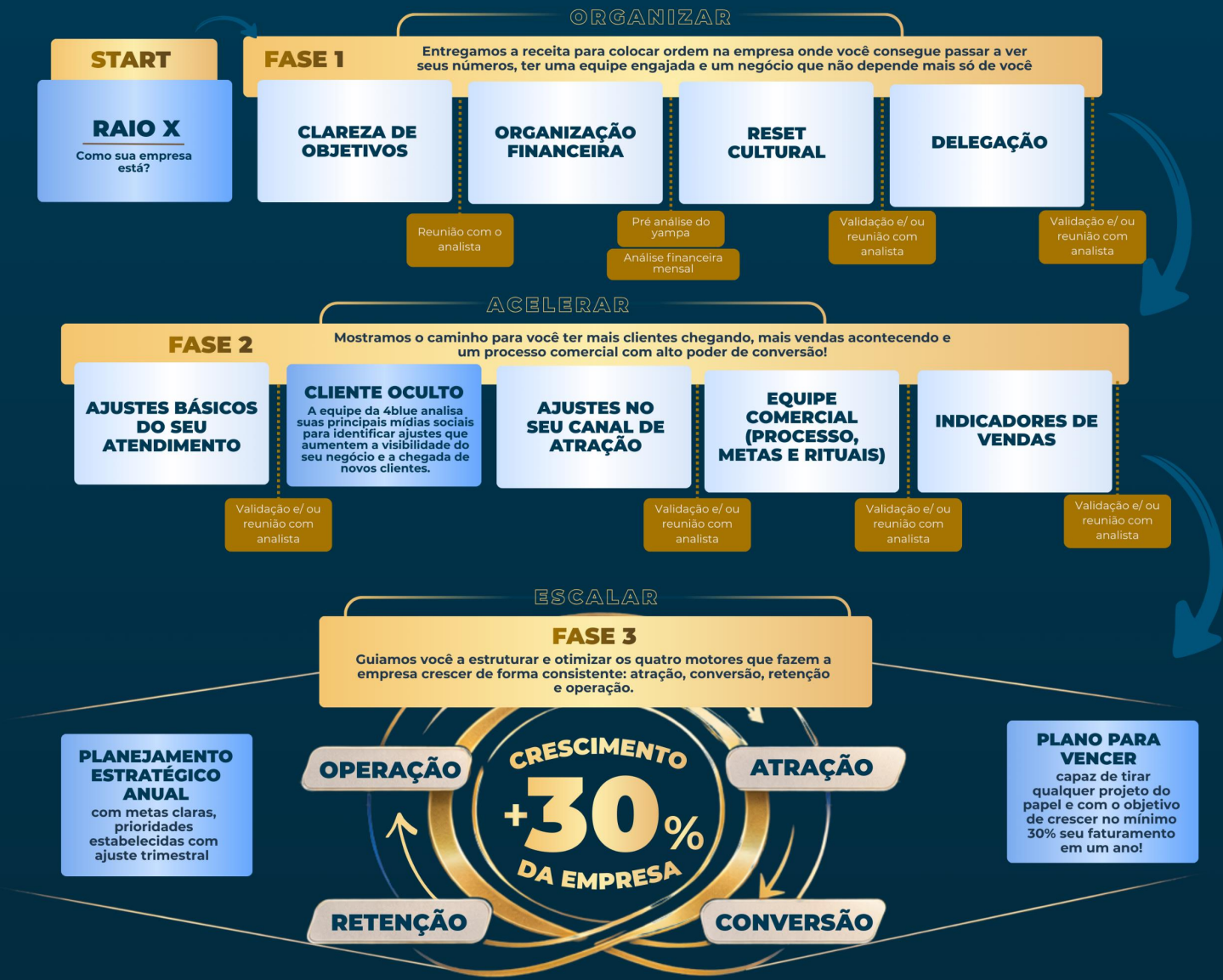


PLANO PARA VENCER
capaz de tirar qualquer projeto do papel e com o objetivo de crescer no mínimo 30% seu faturamento em um ano!

Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

A consequência disso é inevitável:

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;

4blue

Para quem é?

- Para donos de empresas que querem levar seus negócios para um próximo nível em vendas, em lucro e em produtividade
  - Esteja “cheio de problemas”
  - Esteja com a gestão “redonda”
- Para quem está disposto a fazer diferente para ter um resultado diferente
- Para quem quer mais resultado, mais velocidade e mais garantia de sucesso, mesmo que tenha que investir pra isso



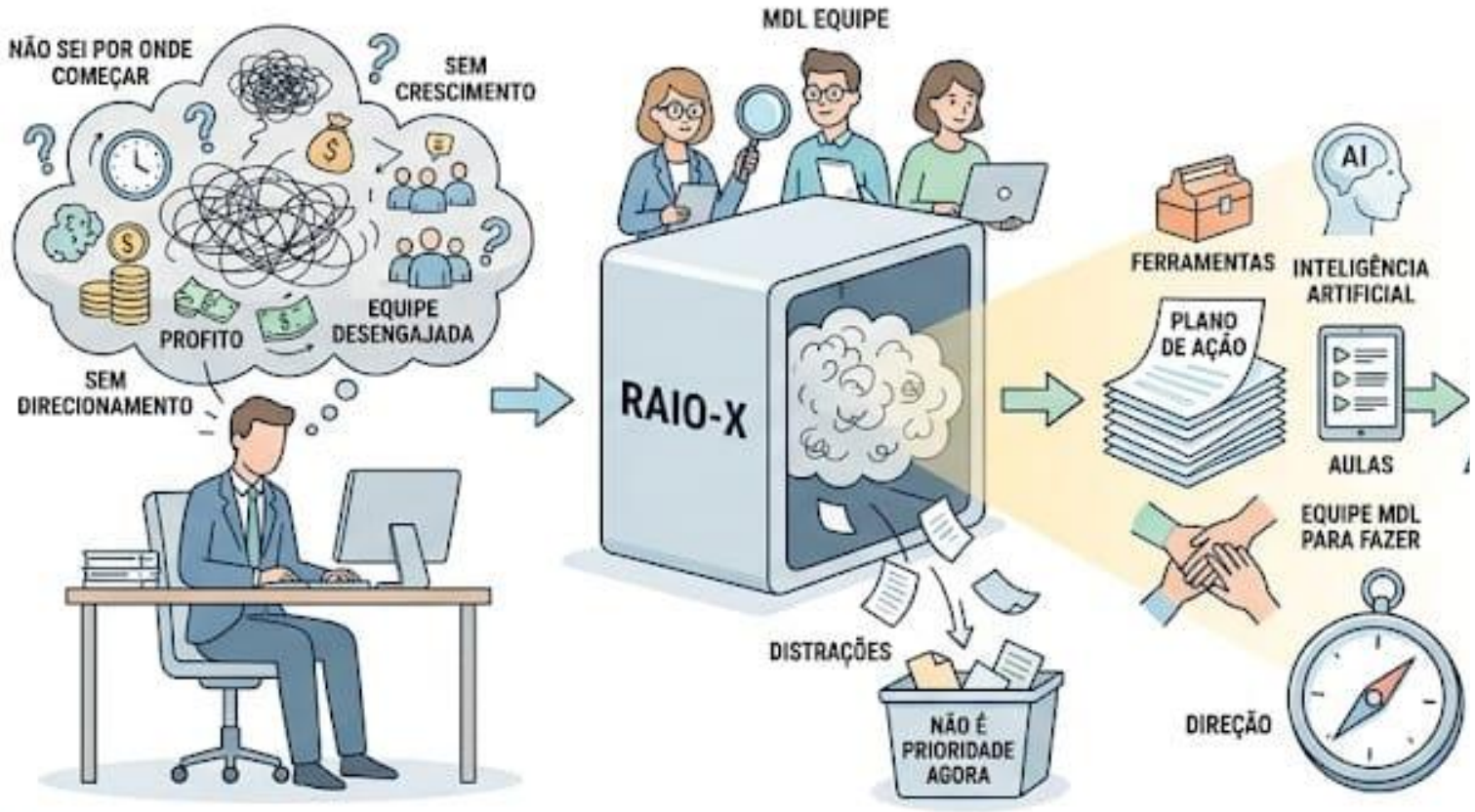
E COMO FUNCIONA NA PRÁTICA?

MDL: SEU CAMINHO PARA O CRESCIMENTO EMPRESARIAL



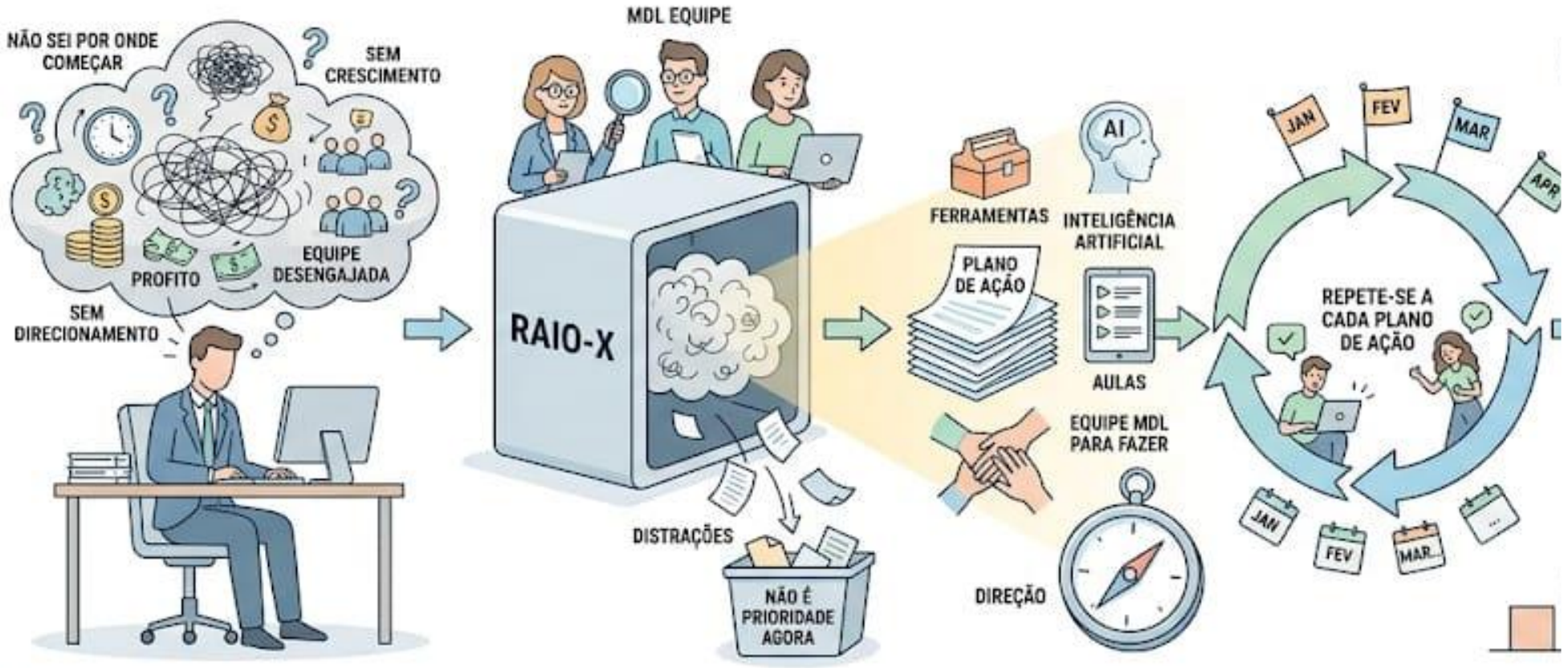
1. ESTADO ATUAL: SOBRECARGA

MDL: SEU CAMINHO PARA O CRESCIMENTO EMPRESARIAL



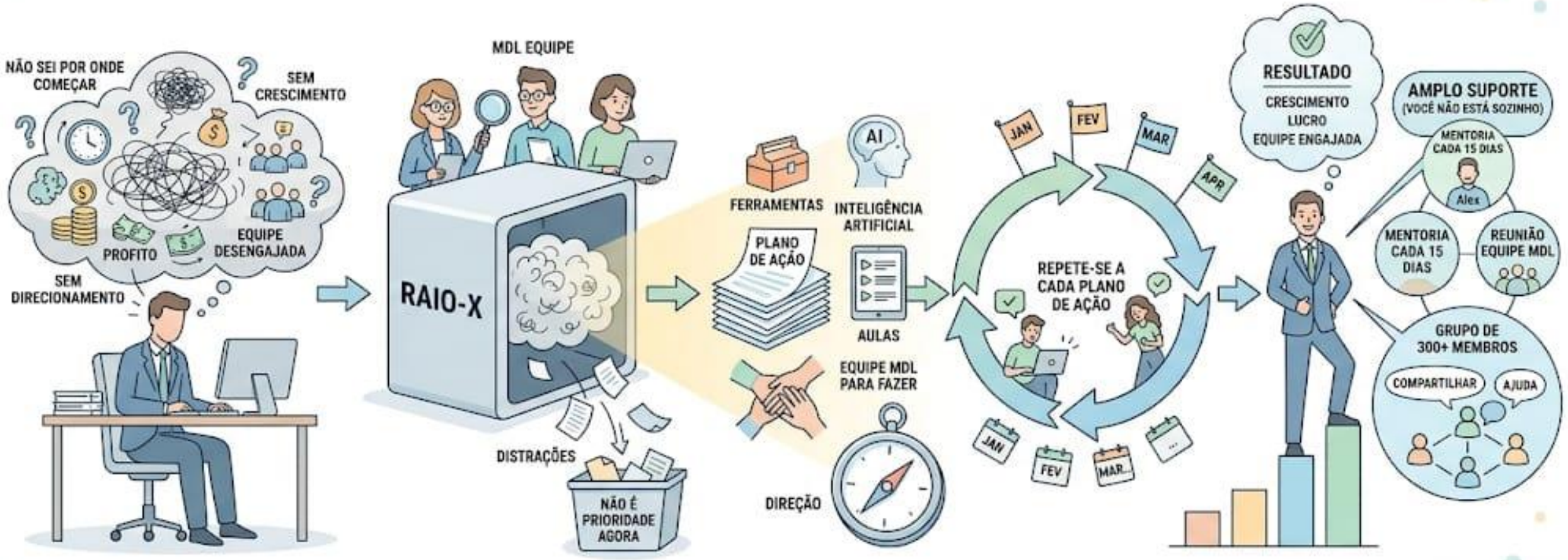
1. ESTADO ATUAL: SOBRECARGA → 2. O DIAGNÓSTICO DO MDL → 3. FOCO & PLANO DE AÇÃO (CURTO PRAZO)

MDL: SEU CAMINHO PARA O CRESCIMENTO EMPRESARIAL



1. ESTADO ATUAL: SOBRECARGA → **2. O DIAGNÓSTICO DO MDL** → **3. FOCO & PLANO DE AÇÃO** (CURTO PRAZO) → **4. EXECUÇÃO REPETIDA** (12 MESES)

MDL: SEU CAMINHO PARA O CRESCIMENTO EMPRESARIAL



1. ESTADO ATUAL: SOBRECARGA → **2. O DIAGNÓSTICO DO MDL** → **3. FOCO & PLANO DE AÇÃO** (CURTO PRAZO) → **4. EXECUÇÃO REPETIDA** (12 MESES) → **5. RESULTADO GARANTIDO & SUPORTE**

O EMPRESÁRIO TRAVA DURANTE A EXECUÇÃO



O EMPRESÁRIO TRAVA

O EMPRESÁRIO TRAVA DURANTE A EXECUÇÃO



O EMPRESÁRIO TRAVA

MENTORIA A CADA 15 DIAS



REUNIÃO COM EQUIPE



AJUDA DO GRUPO DE EMPRESÁRIOS





RETOMA O CAMINHO DO SUCESSO

POR ISSO GERA RESULTADO

1

DIRECIONAMENTO

Identificar os principais gargalos, traçar objetivos e metas e criar um plano de ação personalizado.

2

CONHECIMENTO

Conceitos e ferramentas necessárias para resolver cada um dos desafios.

3

IMPLEMENTAÇÃO

Suporte, tira dúvidas e até reuniões mão na massa para colocar o conhecimento em prática.

4

ACONSELHAMENTO E ACOMPANHAMENTO

Auxiliar na tomada de decisões, revisar e dar feedback sobre o que está sendo implementado.





“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”

4blue

POR ISSO GERA RESULTADO

1

DIRECIONAMENTO

Identificar os principais gargalos, traçar objetivos e metas e criar um plano de ação personalizado.

2

CONHECIMENTO

Conceitos e ferramentas necessárias para resolver cada um dos desafios.

3

IMPLEMENTAÇÃO

Suporte, tira dúvidas e até reuniões mão na massa para colocar o conhecimento em prática.

4

ACONSELHAMENTO E ACOMPANHAMENTO

Auxiliar na tomada de decisões, revisar e dar feedback sobre o que está sendo implementado.

5

TIME PREPARADO

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

6

COMUNIDADE E NETWORKING

Ambiente de trocas de conhecimento e negócios que ajuda a alavancar a empresa.

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

Tudo o que você precisa para criar uma empresa Máquina de Lucros

Estruturar a Gestão

- ✓ Plano de Ação
- ✓ Conhecimento passo a passo
- ✓ Ferramentas
- ✓ I.A. com o método
- ✓ Suporte da equipe
- ✓ Mentoria com Aleks

Tomar Decisão

- ✓ Suporte da equipe
- ✓ Mentoria com Aleks
- ✓ Inteligência coletiva do grupo de empresários

Treinar o Time

- ✓ Treinamento de colaboradores
- ✓ Formação de Líderes
- ✓ Biblioteca de conteúdos

4blue

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

#éPossívelSim

#MáquinaDeLucros



4blue


Está fazendo sentido tudo isso?

E O QUE EXATAMENTE VOU RECEBER?

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

DIRECIONA-MENTO

- Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio
- Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

DIRECIONA-MENTO	Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio	✓
	Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo	✓
CONHECI-MENTO	Trilhas de conteúdo – Vídeos curtos e práticos, direto ao ponto	✓
	Imersão MDL – 1x/mês, ao vivo, mão na massa com os sócios da 4blue	✓

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

DIRECIONA-MENTO	Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio	✓
	Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo	✓
CONHECI-MENTO	Trilhas de conteúdo – Vídeos curtos e práticos, direto ao ponto	✓
	Imersão MDL – 1x/mês, ao vivo, mão na massa com os sócios da 4blue	✓
IMPLEMEN-TAÇÃO	Reuniões individuais – Com seu analista, pra tirar o plano do papel	Mensal
	Acompanhamento no WhatsApp – Canal direto com a equipe 4blue	✓

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

DIRECIONAMENTO	Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio	✓
	Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo	✓
CONHECIMENTO	Trilhas de conteúdo – Vídeos curtos e práticos, direto ao ponto	✓
	Imersão MDL – 1x/mês, ao vivo, mão na massa com os sócios da 4blue	✓
IMPLEMENTAÇÃO	Reuniões individuais – Com seu analista, pra tirar o plano do papel	Mensal
	Acompanhamento no WhatsApp – Canal direto com a equipe 4blue	✓
ACOMPANHAMENTO	Mentoria Estratégica em grupo – Quinzenal, com o CEO e outros Mambers	✓
	Mentoria individual com o CEO – As decisões mais difíceis, direto com o Aleks	3x/ano
	Mentoria individual com o CMO – Exponencialize marketing e vendas com Renan	3x/ano
	Análises financeiras – Nossos consultores dissecando seus números	até 12/ano

#éposssívelsim

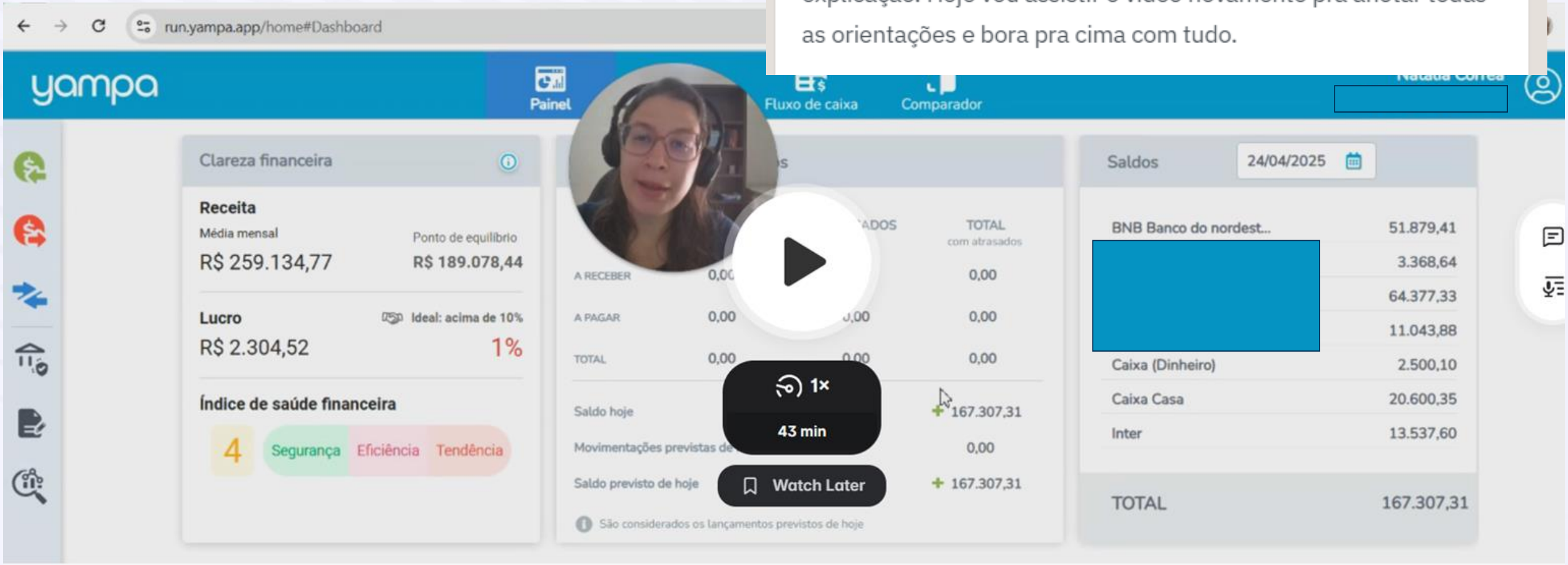
#MáquinaDeLucros

SOMENTE A MENTORIA JÁ FAZ O MDL SE PAGAR INÚMERAS VEZES



4blue

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.



4blue

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

DIRECIONAMENTO	Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio	✓
	Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo	✓
CONHECIMENTO	Trilhas de conteúdo – Vídeos curtos e práticos, direto ao ponto	✓
	Imersão MDL – 1x/mês, ao vivo, mão na massa com os sócios da 4blue	✓
IMPLEMENTAÇÃO	Reuniões individuais – Com seu analista, pra tirar o plano do papel	Mensal
	Acompanhamento no WhatsApp – Canal direto com a equipe 4blue	✓
ACOMPANHAMENTO	Mentoria Estratégica em grupo – Quinzenal, com o CEO e outros Mambers	✓
	Mentoria individual com o CEO – As decisões mais difíceis, direto com o Aleks	3x/ano
	Mentoria individual com o CMO – Exponencialize marketing e vendas com Renan	3x/ano
	Análises financeiras – Nossos consultores dissecando seus números	até 12/ano
TREINAMENTO	Treinamento de colaboradores – Aulas quinzenais ao vivo pro seu time inteiro	✓
	Formação de Líderes – Técnica e comportamental	Vagas Ilimitadas/turma

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



4blue

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

DIRECIONAMENTO	Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio	✓
	Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo	✓
CONHECIMENTO	Trilhas de conteúdo – Vídeos curtos e práticos, direto ao ponto	✓
	Imersão MDL – 1x/mês, ao vivo, mão na massa com os sócios da 4blue	✓
IMPLEMENTAÇÃO	Reuniões individuais – Com seu analista, pra tirar o plano do papel	Mensal
	Acompanhamento no WhatsApp – Canal direto com a equipe 4blue	✓
ACOMPANHAMENTO	Mentoria Estratégica em grupo – Quinzenal, com o CEO e outros Mambers	✓
	Mentoria individual com o CEO – As decisões mais difíceis, direto com o Aleks	3x/ano
	Mentoria individual com o CMO – Exponencialize marketing e vendas com Renan	3x/ano
	Análises financeiras – Nossos consultores dissecando seus números	até 12/ano
TREINAMENTO	Treinamento de colaboradores – Aulas quinzenais ao vivo pro seu time inteiro	✓
	Formação de Líderes – Técnica e comportamental	Vagas Ilimitadas/turma
COMUNIDADE NETWORKING	Comunidade de empresários – Benchmark, indicações e negócios fechados	✓
	Go Mambers – Os encontros presenciais exclusivos dos Mambers	2x no ano

Próximo:
Novembro
São Paulo (SP)
11 e 12 de Novembro

*Incluso no plano PRO



PALESTRANTES QUE JÁ ESTIVERAM NO NOSSO PALCO



Gustavo Borges | Marcos Freitas | Geronimo Theml | Ray Gonçalves | Débora Alcantara | Jaqueline Araújo | Felipe Lima | Danielle Bordino | Rafael Galdino | Tathi Deândhela | Ana Wilges | Erlon Labatuti | João Carrelli | Diego do Vale | Lucas Borges



Marcelo Scandian | Alan Parise | Alexandre Abramo | Valeska Bruzzi | Miguel Cavalcanti | Pedro Zanoni | João Torre | Gisele Hadler | Mathisa Stachuk | Tiago Alves | Camila Tucunduva | Luis Fernando | Thauan | Matheus Beirão

4blue

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

4blue

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

DIRECIONA-MENTO	Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio	✓
	Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo	✓
CONHECI-MENTO	Trilhas de conteúdo – Vídeos curtos e práticos, direto ao ponto	✓
	Imersão MDL – 1x/mês, ao vivo, mão na massa com os sócios da 4blue	✓
IMPLEMEN-TAÇÃO	Reuniões individuais – Com seu analista, pra tirar o plano do papel	Mensal
	Acompanhamento no WhatsApp – Canal direto com a equipe 4blue	✓
ACOMPANHAMENTO	Mentoria Estratégica em grupo – Quinzenal, com o CEO e outros Mambers	✓
	Mentoria individual com o CEO – As decisões mais difíceis, direto com o Aleks	3x/ano
	Mentoria individual com o CMO – Exponencialize marketing e vendas com Renan	3x/ano
	Análises financeiras – Nossos consultores dissecando seus números	até 12/ano
TREINA-MENTO	Treinamento de colaboradores – Aulas quinzenais ao vivo pro seu time inteiro	✓
	Formação de Líderes – Técnica e comportamental	Vagas Ilimitadas/turma
COMUNI-DADE	Comunidade de empresários – Benchmark, indicações e negócios fechados	✓
	Go Mambers – Os encontros presenciais exclusivos dos Mambers	2x no ano
	BÔNUS 12 meses de yampa +Lucro • acessos à 4talents • Team4you	✓

TUDO o que precisa pra ter uma empresa Máquina de Lucros

Sócios

Focados nas estratégias de crescimento e aumento de lucro

- Reuniões de acompanhamento
- Mentoria Estratégica quinzenal e individual
- Comunidade
- Análises financeiras e operacionais
- Imersão MDL
- Go Mambers Presencial

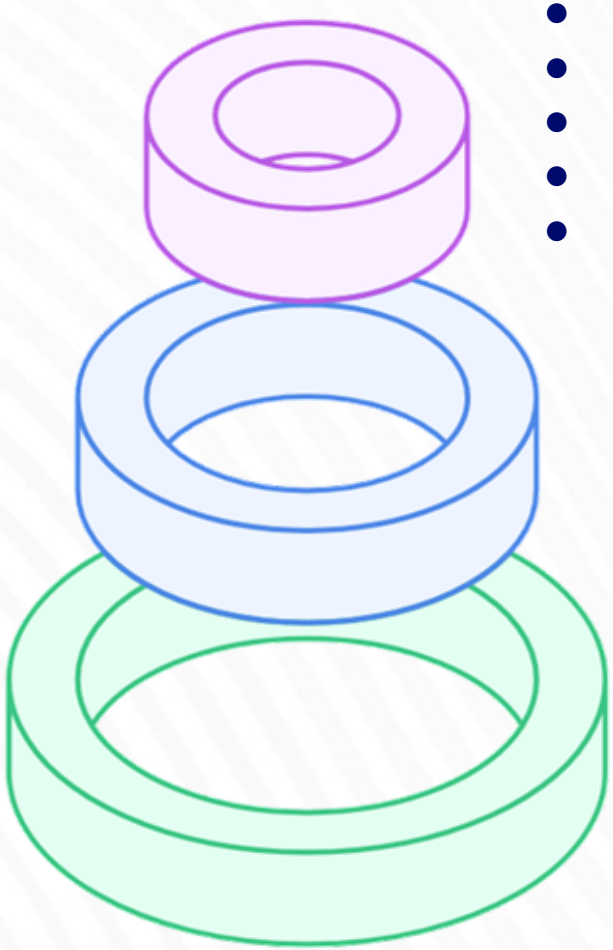
Líderes

Inspirando e direcionando para que as coisas sejam bem feitas

- Reuniões de acompanhamento
- Formação de Líderes
- Imersão MDL
- Treinamentos ao vivo
- 4talents

Colaboradores

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



- Treinamentos ao vivo
- 4talents

4blue

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 + plano de ação** – Raio x do negócio — R$ 12.000,00
- **Mentoria Estratégica** com CEO 4blue (2x por mês) — R$ 60.000,00
- **Mentoria Individual** com CEO e com CMO da 4blue (3x com cada no ano) — R$ 72.000,00
- **Formação para Líderes** - Técnico e Comportamental (3 a 5 turmas no ano) — R$ 16.500,00
- **Imersão MDL** - Mão na massa com os sócios fundadores da 4blue (12x no ano) — R$ 36.000,00
- **Treinamento de Colaboradores** - Performance e Operacional (2x por mês) — R$ 12.000,00

COMO É ENTREGUE O MDL?

- **2 Encontros Presenciais** pra conteúdo e troca entre os Mambers (1 cadeira)
- **Reuniões individuais mensais** (até 15 por ano)
- **Análise Financeira** – Análise de números e simulações financeiras (até 12 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$ 7.062,00

Imensurável

TOTAL DE VALOR ENTREGUE

PROGRAMA
MÁQUINA DE LUCROS
PRO

R$287.562,00

em produtos e
serviços da 4blue!

4blue

TOTAL DE VALOR ENTREGUE

PROGRAMA
MÁQUINA DE LUCROS
PRO

R$287.562,00
em produtos e
serviços da 4blue!

DE ~~R$556.976~~
POR R$189.000

10x de
R$18.900

4blue



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

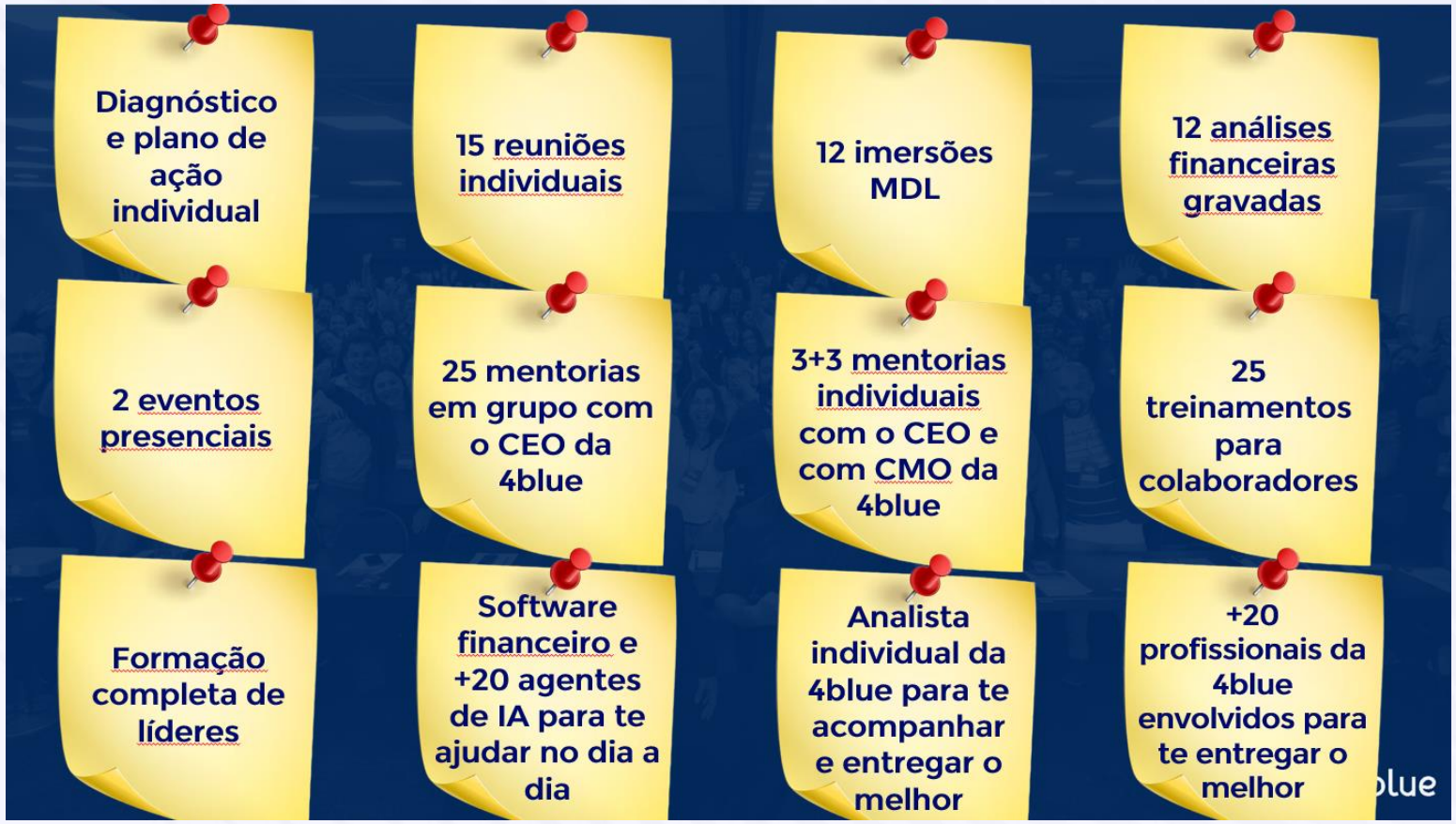


“NOSSA META É TORNAR IMPOSSÍVEL O CLIENTE NÃO TER RESULTADO.”

4blue

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

É impossível o MDL não te dar retorno.



4blue



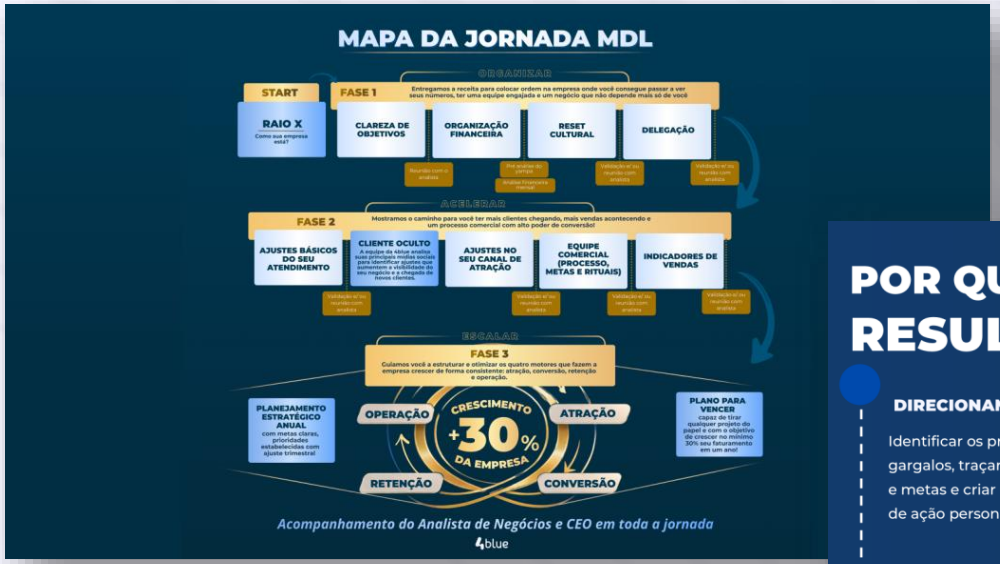
É por isso que o Programa Máquina de Lucros não é barato.

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

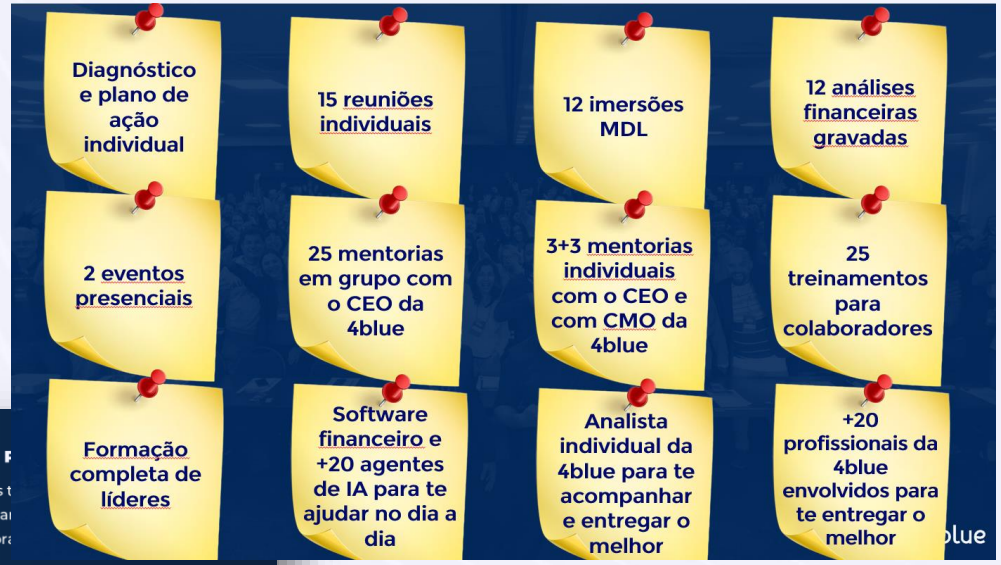
- Vendendo menos;
- Lucrando menos;
- Com um negócio super dependente de si.

Para alcançar grandes resultados precisamos estar dispostos a investir.

Não é barato, mas no fim das contas o Máquina de Lucros sai barato.

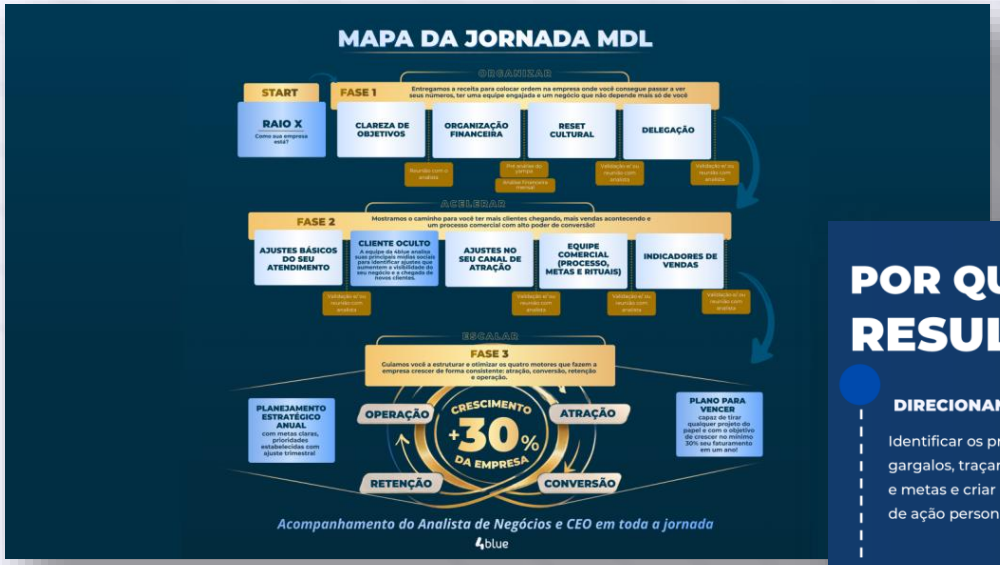




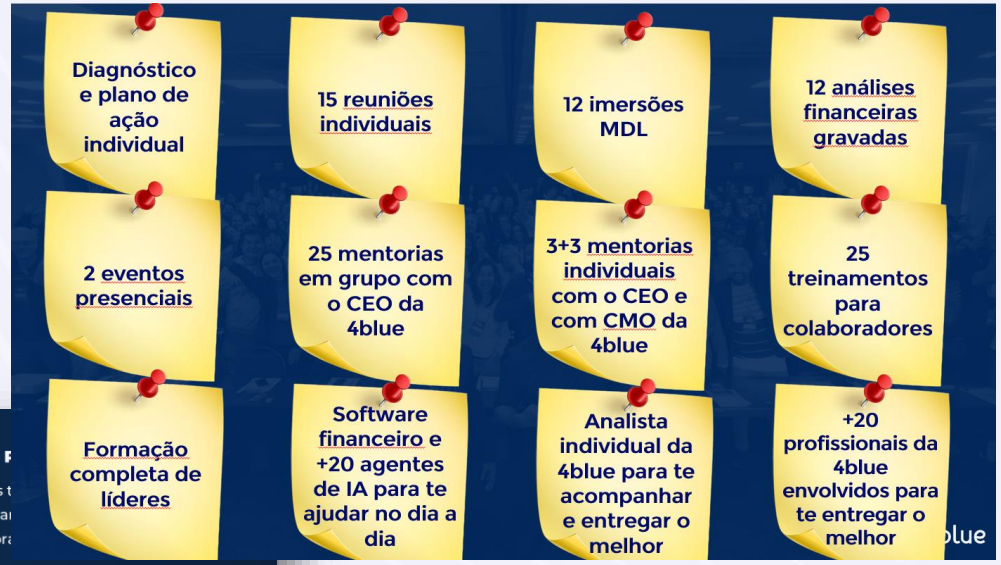


4blue

Concorda que isso aumenta desproporcionalmente suas chances de ter resultado?







4blue

“Ok, mas quanto custa afinal?!?!?”

4blue

O MDL foi desenhado para ter o custo equivalente ao de um único líder da empresa.

Geramos muito mais resultado do que um líder. Mas serve para comparação

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 13°	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 ⓘ	R$ 1.200,00
Provisão de INSS sobre décimo terceiro e férias	R$ 133,33
Custo total do funcionário	**R$ 9.237,33**

Você sabe quanto custa um Gerente?

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...

4blue

PROGRAMA

MÁQUINA DE LUCROS PRO

~~R$ 287.562,00~~

R$ 79.990,00
/ano

25% Entrada (20.000)
+10x 5.999,00

Cartão Crédito (consome limite)
12x 6.665,00



4blue

“Mas será que vale?”
“Nunca investi tanto”

Ao invés de dizer que
“não tem dinheiro”,
pergunte-se:
Como este investimento vai dar retorno?
Como isso vai gerar um dinheiro novo pra mim?

4blue

4blue

É justo investir menos que 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 + plano de ação** – Raio x do negócio	R$ 12.000,00
• **Mentoria Estratégica** com CEO 4blue (2x por mês)	R$ 60.000,00
• **Mentoria Individual** com CEO e com CMO da 4blue (3x com cada no ano)	R$ 72.000,00
• **Formação para Líderes** - Técnico e Comportamental (3 a 5 turmas no ano)	R$ 16.500,00
• **Imersão MDL -** Mão na massa com os sócios fundadores da 4blue (12x no ano)	R$ 36.000,00
· **Treinamento de Colaboradores** - Performance e Operacional (2x por mês)	R$ 12.000,00

COMO É ENTREGUE O MDL?

• **2 Encontros Presenciais** pra conteúdo e troca entre os Mambers (1 cadeira) + **2 Encontros Online**	R$ 30.000,00
• **Sessão de execução individual** (até 18 por ano)	R$ 27.000,00
• **Análise Financeira** – Análise de números e simulações financeiras (até 12 por ano)	R$ 15.000,00
• **Análises individuais** (até 6 por ano)	R$ 7.500,00
• **Bônus:** 12 meses de Acesso ao **yampa +Lucro** + 12 meses de **Team4you**	R$ 7.062,00
• Networking de Empresários que se ajudam	Imensurável

4blue

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



Já mentoramos mais de 1.200 empresas 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!

4blue

“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

Empresas de todos os cantos do Brasil.

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...

4blue

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



3 coisas sobre isso...

1) No início do programa, nós vamos te ajudar a organizar o seu tempo para conseguir focar no que é importante

4blue

“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.

4blue

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

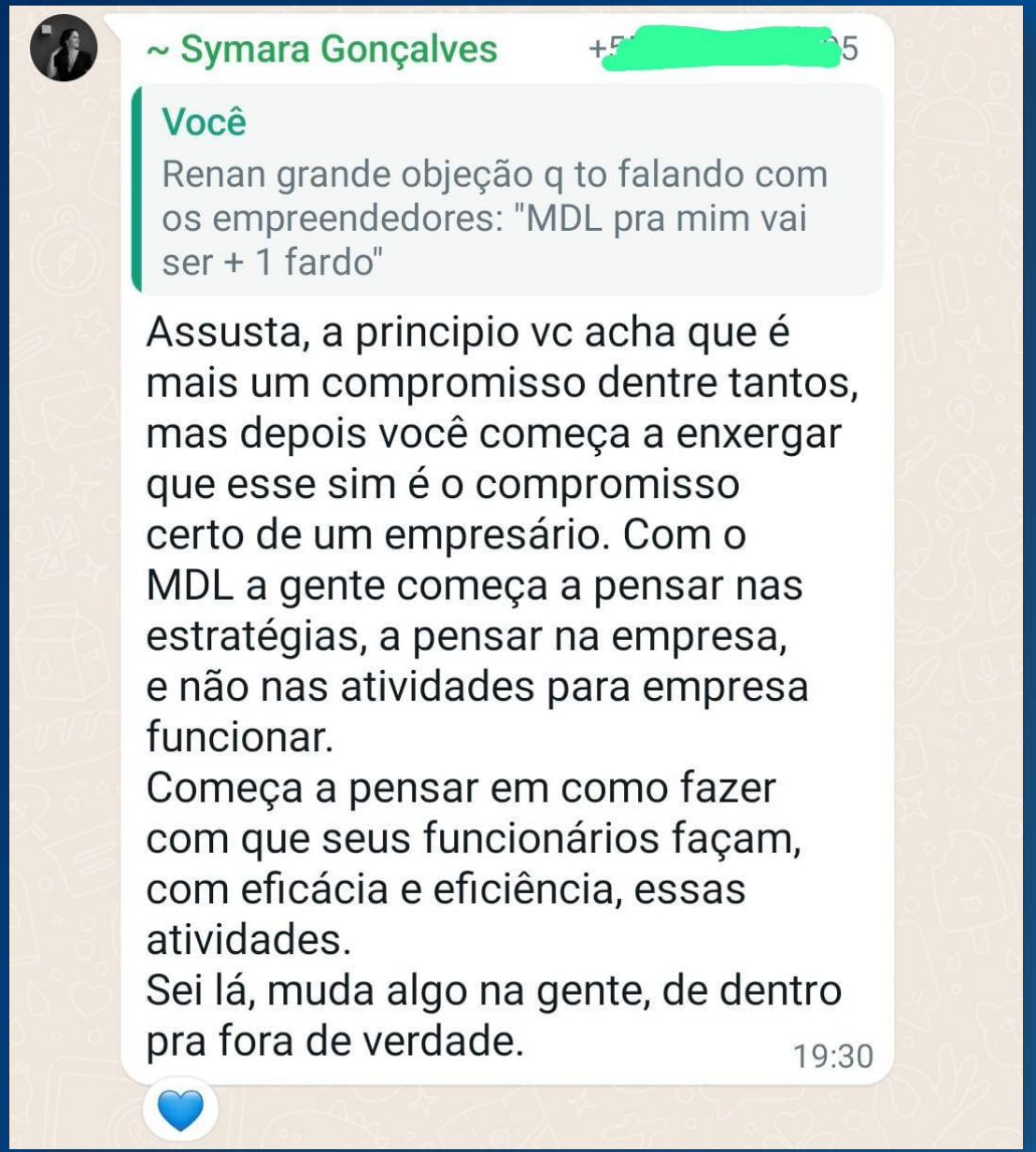


3 coisas sobre isso...

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.

#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros



4blue

Sua Dedicação 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?

4blue

O MDL não é sobre “ser mais uma coisa pra fazer”.
É sobre fazer as coisas que já tem que ser feitas – com método, acompanhamento e resultado.

4blue

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



Está tudo bem. Neste momento nós estamos em 3 Mentorias e 1 Consultoria.

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

Bora somar esforços!

“Eu vou pegar o que aprendi aqui, vou me organizar melhor e aí eu entro no MDL”



É a mesma coisa que você dizer:

Vou emagrecer e ficar forte. Aí sim eu entro numa academia.

Não faz sentido.

O MDL é justamente pra você aplicar este conhecimento, da forma correta, com mais velocidade, com ajuda para gerar mais resultado.

4blue

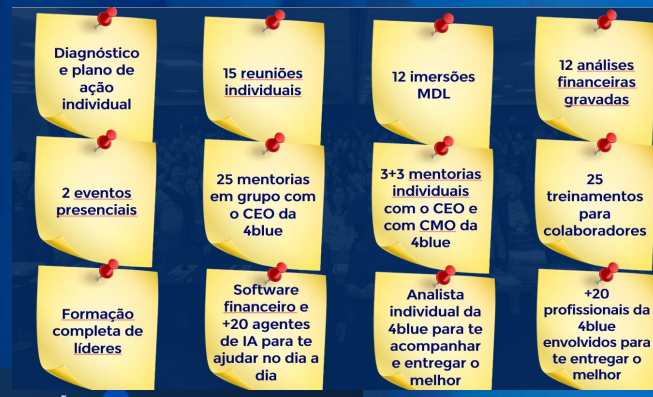
“Já tentei outras consultorias e não deu certo pra mim...”



Em todo setor, tem empresa boa, tem empresa ruim...

Será que a outra consultoria entregava a estrutura que a 4blue te entrega para gerar resultado?







4blue

“Acabei de conhecer vocês...”



E provavelmente sua primeira experiência já está sendo incrível, não está?!

- 17 anos de empresa
- +65 mil clientes
- +300 empresas ativas no MDL
- +20 pessoas envolvidas em entregar nossos serviços

Não somos aventureiros que acabaram de começar.

“Eu fui extremamente resistente na contratação...”

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



4blue

“Eu tenho medo”

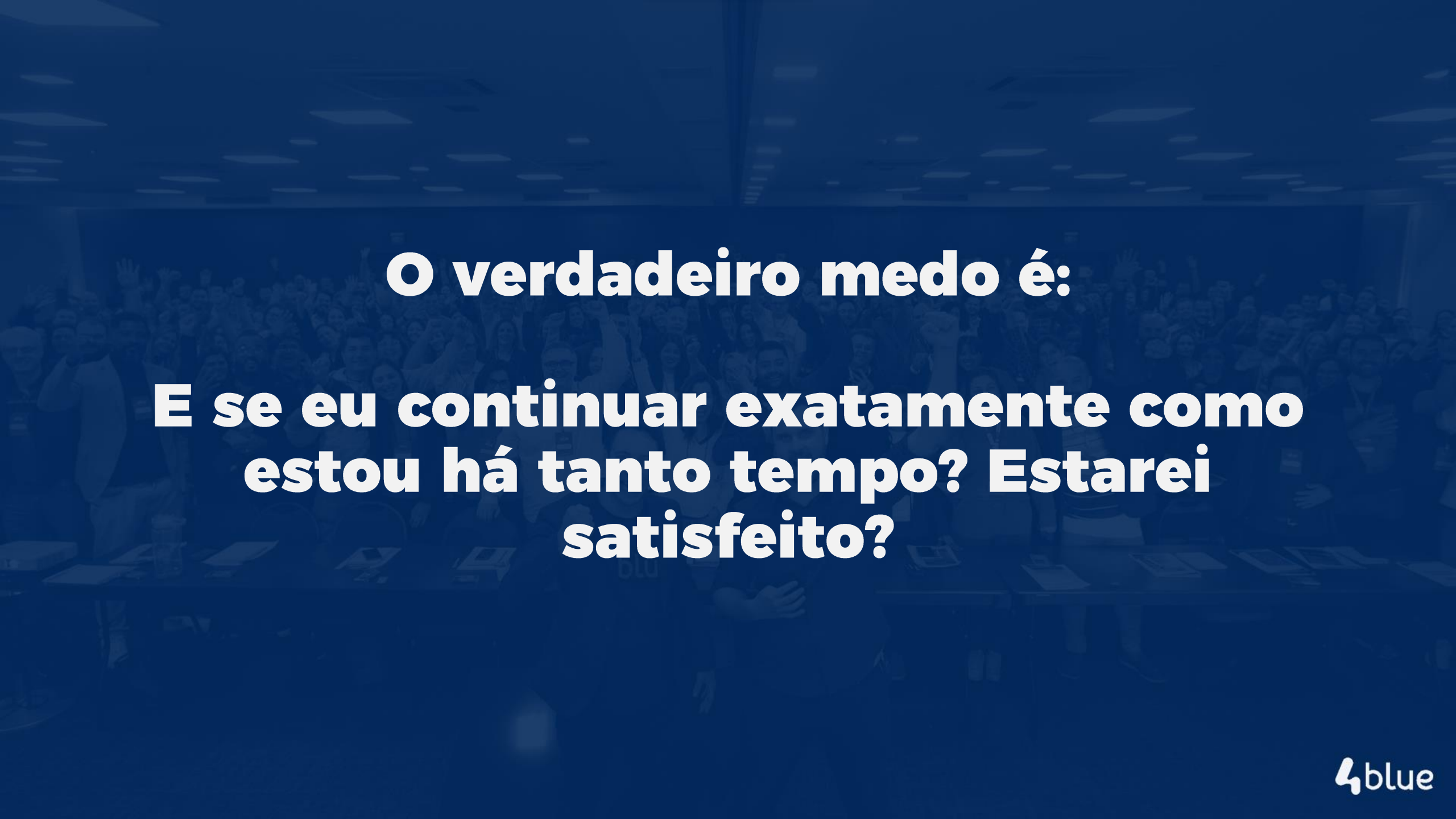


Será que terei resultado?

Será que vou dar conta?

Será que vou conseguir pagar?

Será que minha equipe vai ajudar?


O verdadeiro medo é:
E se eu continuar exatamente como estou há tanto tempo? Estarei satisfeito?
4blue

“Ainnn.. Parece bom...
Mas... Ainda assim...”



Vou fazer algo que provavelmente você não faria no meu lugar...

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.**



Isso que criamos se chama
assimetria de risco.

Pouco risco
Muito potencial de ganho

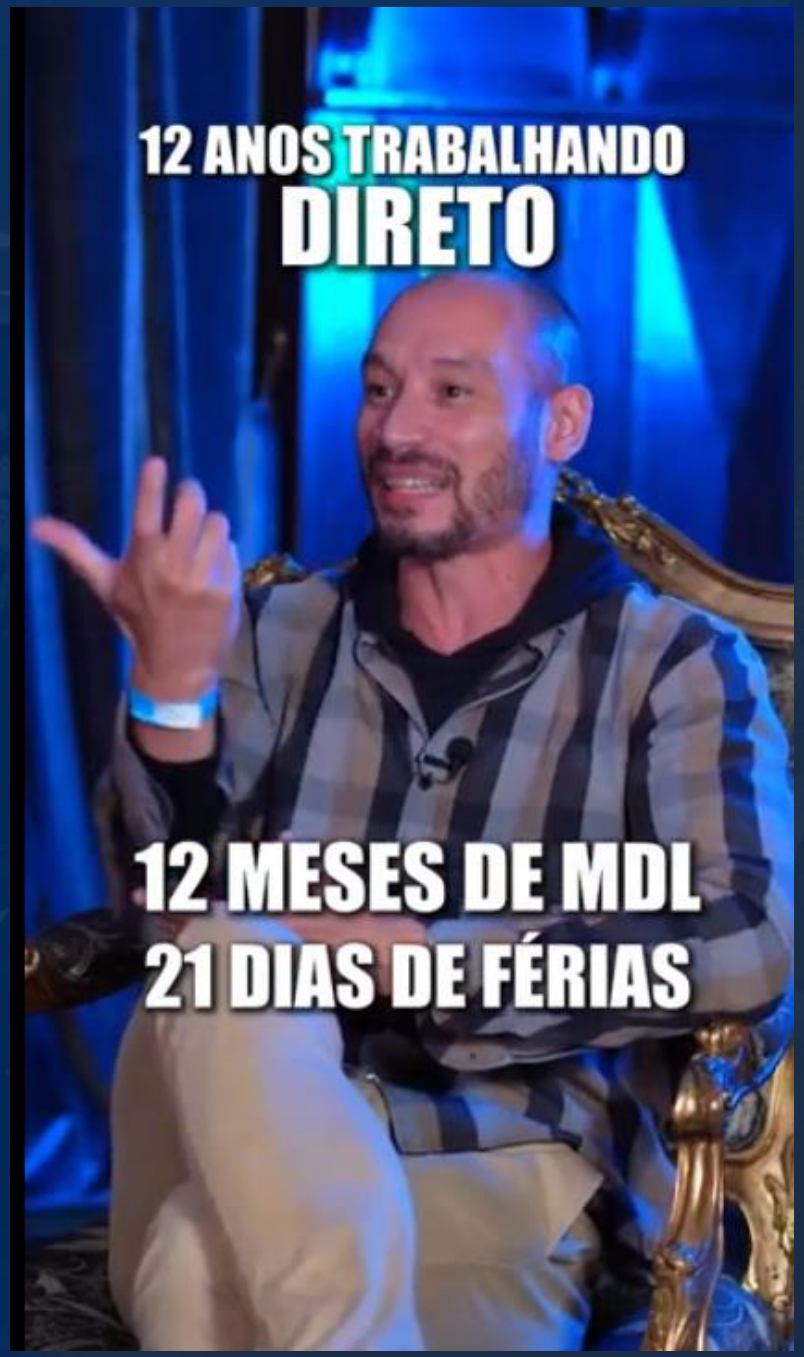
Esse é o **MÁQUINA DE LUCROS!**

4blue


NÃO FAZ SENTIDO
TENTAR SOZINHO.
4blue

#épossívelsim

#MáquinadeLucros

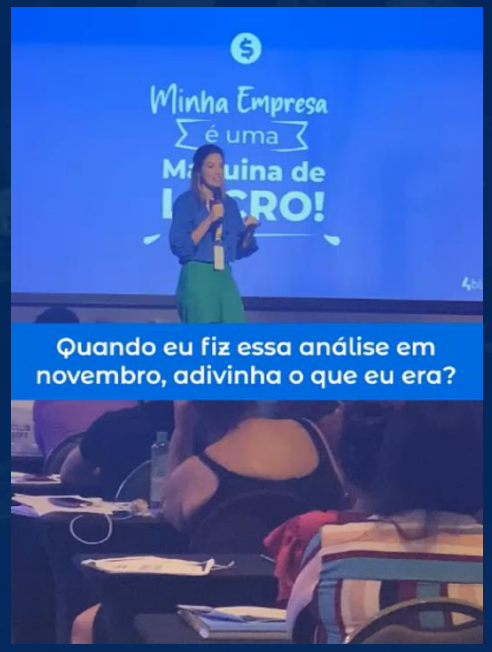


Quantos anos da vida do Leonardo custou não ter o nosso suporte?

4blue

Todas estas pessoas tinham excelentes motivos para não entrar no Máquina de Lucros

Tinha acabado de sair de uma sociedade.



Estava com financeiro ruim, com equipe ruim.



Trabalha com commodity (aço)



Não tem sócio, lida com tudo sozinho.



Negócio pequeno e sem problemas financeiros.



Extremamente endividada, marido não queria contratar.



Negócio “grande demais”, com 500 colaboradores.



Estava sobrecarregada e criando dívidas



blue

O motivo do “não”, é exatamente o motivo do “SIM”.

“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

4blue

4 VANTAGENS DE ENTRAR NO MÁQUINA DE LUCROS AQUI E AGORA

“Mas eu não caio nessa pressão de “somente hoje”



Eu também não!
Eu também não gosto!

E é por isso que a gente não coloca pressão pra ser hoje e que você não tem volta!

HOJE é essa oportunidade. Amanhã se tiver que reunir com equipe, falar com equipe, já perdeu as condições do evento.

Mas você tem 30 dias para desistir por qualquer razão.

Então não faz sentido deixar pra depois e pagar mais!

4blue

3 VANTAGENS DE ENTRAR NO MÁQUINA DE LUCROS AQUI E AGORA

1

Para todos que entrarem nessa turma:

Encontro para criar Diferenciação do seu Negócio com o Aleks

“Não seja farinha do mesmo saco que sua concorrência!”

4blue

3 VANTAGENS DE ENTRAR NO MÁQUINA DE LUCROS AQUI E AGORA

2

Para os 5 primeiros do MDL PRO:

Mentoria individual de Marketing Digital

Os passos e a análise do negócio de vocês para deixar de perder dinheiro no digital

4blue

3 VANTAGENS DE ENTRAR NO MÁQUINA DE LUCROS AQUI E AGORA

3

Para quem entrar HOJE (somente hoje):

3 meses extras de MDL

Ao invés de 12, você vai ter acesso a **15 meses do Programa.**

(25% a mais tempo)

4blue

3 VANTAGENS DE ENTRAR NO MÁQUINA DE LUCROS AQUI E AGORA

1

Diferenciação do Negócio

Encontro estratégico com o Aleks para criar diferencial real para seu negócio

2

Mentoria de Marketing Digital

Sessão individual para os **5 primeiros do MDL PRO** analisarem o negócio

3

3 meses extras de MDL

Ao invés de 12, você vai ter acesso a **15 meses** do Programa.
Apenas quem se inscrever hoje.

4blue

Vamos fazer o nosso melhor por você...

Como estamos em centenas de pessoas, temos uma otimização de custo e de tempo comercial...

Logo, consigo fazer o melhor do melhor da nossa precificação...

PROGRAMA

MÁQUINA DE LUCROS PRO

~~R$ 287.562,00~~

R$ 79.990,00
/ano

25% Entrada (20.000)
+10x 5.999,00

Cartão Crédito (consome limite)
12x 6.665,00



4blue

PROGRAMA

MÁQUINA DE LUCROS PRO

Investimento MDL

~~R$ 287.562,00~~

~~R$ 79.990,00~~

Entrada + Cartão Recorrente ou Boleto	**Entrada: 10.000 + 11x 3.950**	**26,5k OFF**
Cartão de Crédito (consumindo limite)	**12x 4.250**	**29k OFF**

GARANTIA 30 DIAS INCONDICIONAL

SATISFAÇÃO GARANTIDA RISCO ZERO Condicional de efetividade

4blue

Irei apresentar os 2 Planos do MDL.

O MDL – que todos podem entrar.
E o PRO, com mais suporte e mais proximidade com os sócios da 4blue.

Em um dos dois você precisa entrar.

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

4blue

PROGRAMA
MÁQUINA DE
LUCROS
PRO

Ideal para
empresas com
+150k/mês

PROGRAMA
MÁQUINA DE
LUCROS

Ideal para
empresas com
-100k/mês

4blue

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

	PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO	PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS
Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio	✓	✓
Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo	✓	✓
Trilhas de conteúdo – Vídeos curtos e práticos, direto ao ponto	✓	✓
Imersão MDL – 1x/mês, ao vivo, mão na massa com os sócios da 4blue	✓	✓
Acompanhamento no WhatsApp – Canal direto com a equipe 4blue	✓	✓
Mentoria Estratégica em grupo – Quinzenal, com o CEO e outros Mambers	✓	✓
Treinamento de colaboradores – Aulas quinzenais ao vivo pro seu time inteiro	✓	✓
Comunidade de empresários – Benchmark, indicações e negócios fechados	✓	✓
Reuniões individuais – Com seu analista, pra tirar o plano do papel	Mensal	Bimestral
Mentoria individual com o CEO – As decisões mais difíceis, direto com o Aleks	3x/ano	–
Mentoria individual com o CMO – Exponencialize marketing e vendas com Renan	3x/ano	–
Análises financeiras – Nossos consultores dissecando seus números	até 12/ano	até 4/ano
Formação de Líderes – Técnica e comportamental	Vagas Ilimitadas/turma	1 vaga/turma
Go Mambers – Os encontros presenciais exclusivos dos Mambers	2x no ano	-
BÔNUS 12 meses de yampa +Lucro • acessos à 4talents • Team4you	✓	✓

O que eu recebo a mais no MDL PRO?

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

O que você recebe	PRO	ESSENCIAL
Reuniões individuais com o Analista	**15 no ano (mensal +3)**	6 no ano
Análises financeiras	**Todo mês**	4 no ano
GoMambers – evento presencial	**2 eventos**	–
Vagas na Formação de Líderes	**Ilimitadas**	1 por turma
Reuniões com o CEO da 4blue	**3 reuniões**	–
Reuniões com o CMO da 4blue	**3 reuniões**	–

4blue

PROGRAMA
MÁQUINA DE
LUCROS
PRO

Ideal para
empresas com
+150k/mês

PROGRAMA
MÁQUINA DE
LUCROS

Ideal para
empresas com
-100k/mês

4blue

	PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO	PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS
	~~R$ 79.990,00~~	~~R$ 45.990,00~~
Entrada + Cartão/Boleto	Entrada: 10.000 + 11x 3.950	Entrada: 7.000 + 11x 2.190
Cartão de Crédito (consumindo limite)	12x 4.250	12x 2.490
	26,5k a 29k OFF	15k a 16k OFF



OFERTA VÁLIDA PARA O EVENTO PRESENCIAL

4blue


#ÉPossívelSim
#AHoraÉAgora
4blue



WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador


SESSÃO DE MENTORIA

DÚVIDAS SOBRE O PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS?


Quem foi o primeiro a entrar no MDL?

Não tem cultura forte que salve funcionário ruim.



4blue

4 erros que você está cometendo na hora de contratar

1. Não ter clareza do que você precisa para aquela vaga
2. Ter poucas opções de escolha (divulgação fraca)
3. Contratar rápido demais, sem processo seletivo estruturado
4. Contratar o “é o que tem pra hoje”

4blue

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

4blue

Mas antes uma reflexão importante...

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

4blue

FASES DO PROCESSO SELETIVO

DIVULGAÇÃO

TRIAGEM INICIAL

ENTREVISTA, DINÂMICA, TESTES

ESCOLHA FINAL

ONBOARDING

2 Premissas do Processo Seletivo:

1) Quanto mais candidatos, maior a probabilidade de achar a pessoa certa

2) Se é fácil demais de entrar, vai ser fácil demais de sair

4blue

#épossívelsim

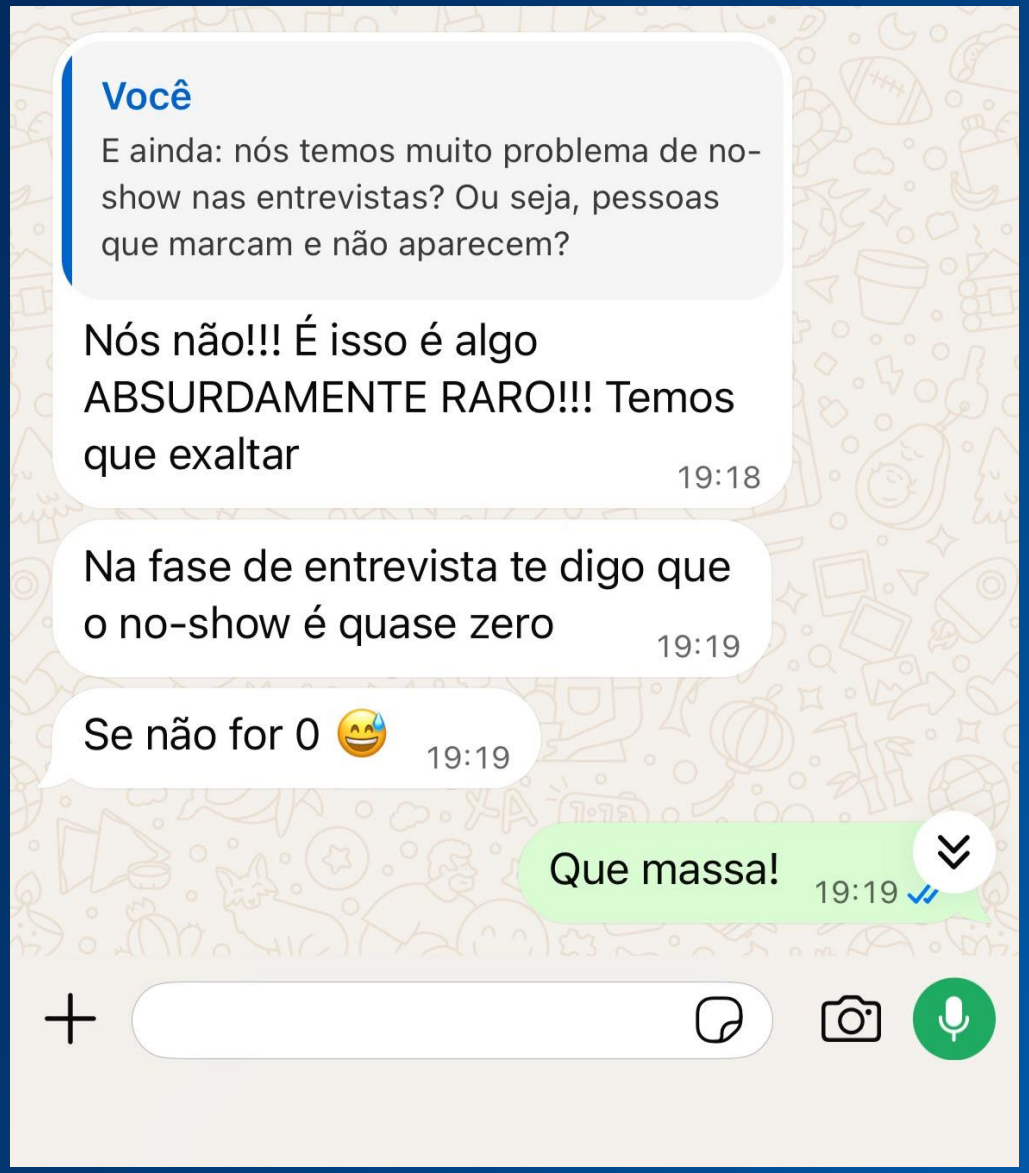
#Máq Lucros

Desenvolvedor Back-end Jr (Foco em Automação/Python)	0/1	São José dos Pinhais	615/618
Analista de Testes / QA Jr	0/1	São José dos Pinhais	1.333/1.338
Analista Financeiro Pleno - 100% Remoto e PJ	0/1	São José dos Pinhais	1.185/1.188

4blue

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



4blue

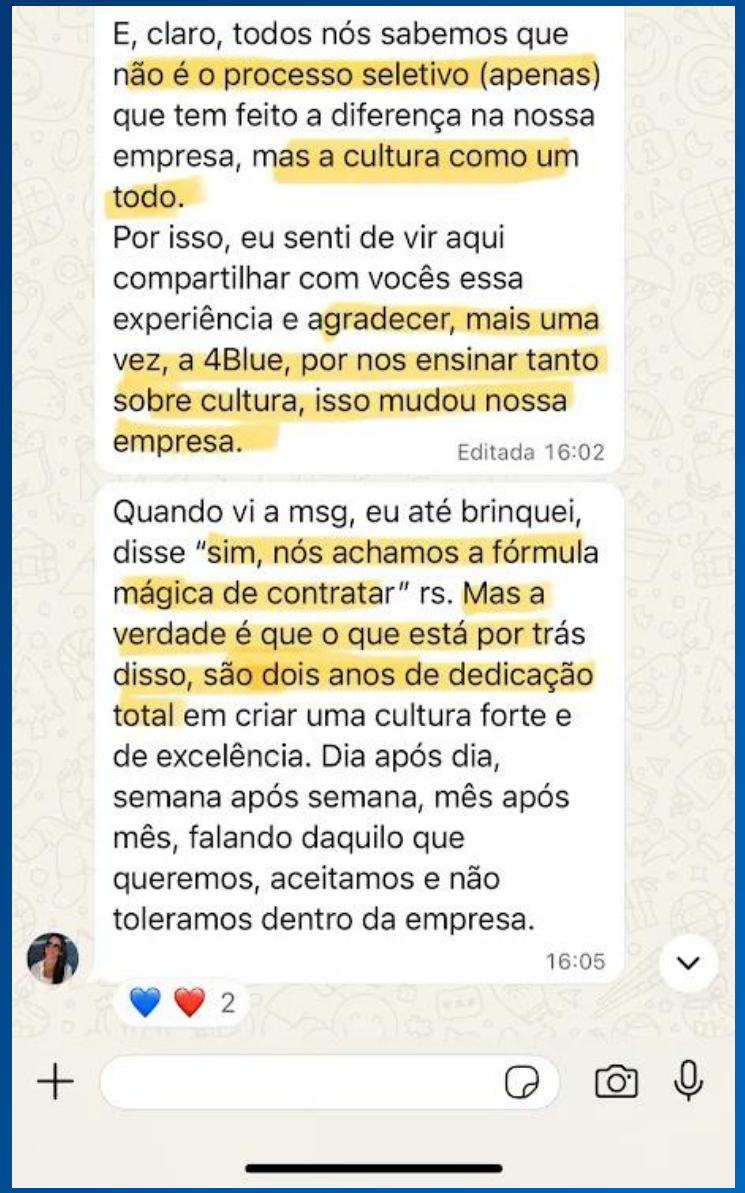
“Precisa ainda adaptar alguns processos ao perfil de colaborador de nossas empresas. Vários participantes explanaram sobre o perfil de pessoa contratada: baixo nível cultural, salário mínimo, não tem visão de futuro. Essa, infelizmente, é a realidade de muitos pequenos empresários. O exemplo de contratação da 4blue, de várias etapas, testes de personalidade.....desculpe, mas pra mão de obra braçal não funciona muito.”



#éPossívelSim

#MáquinaDeLucros





4blue

Cada um aqui vai ter uma “história” do “porquê gestão de pessoas é mais difícil pra mim”.

Mas precisamos escolher...
Achar que é isso mesmo.
Ou
Fazer o que ninguém faz para alcançar os resultados que ninguém alcançou

4blue

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros

KaminskiAvalca Consultoria Empresarial
17 de maio de 2013 ·

A KaminskiAvalca está com processo seletivo aberto! Vaga de Consultor Financeiro Jr. (estágio). Inscrições até o dia 31. Compartilhe com quem achar que tem interesse 😊 http://ow.ly/l7XaK



#épossívelsim

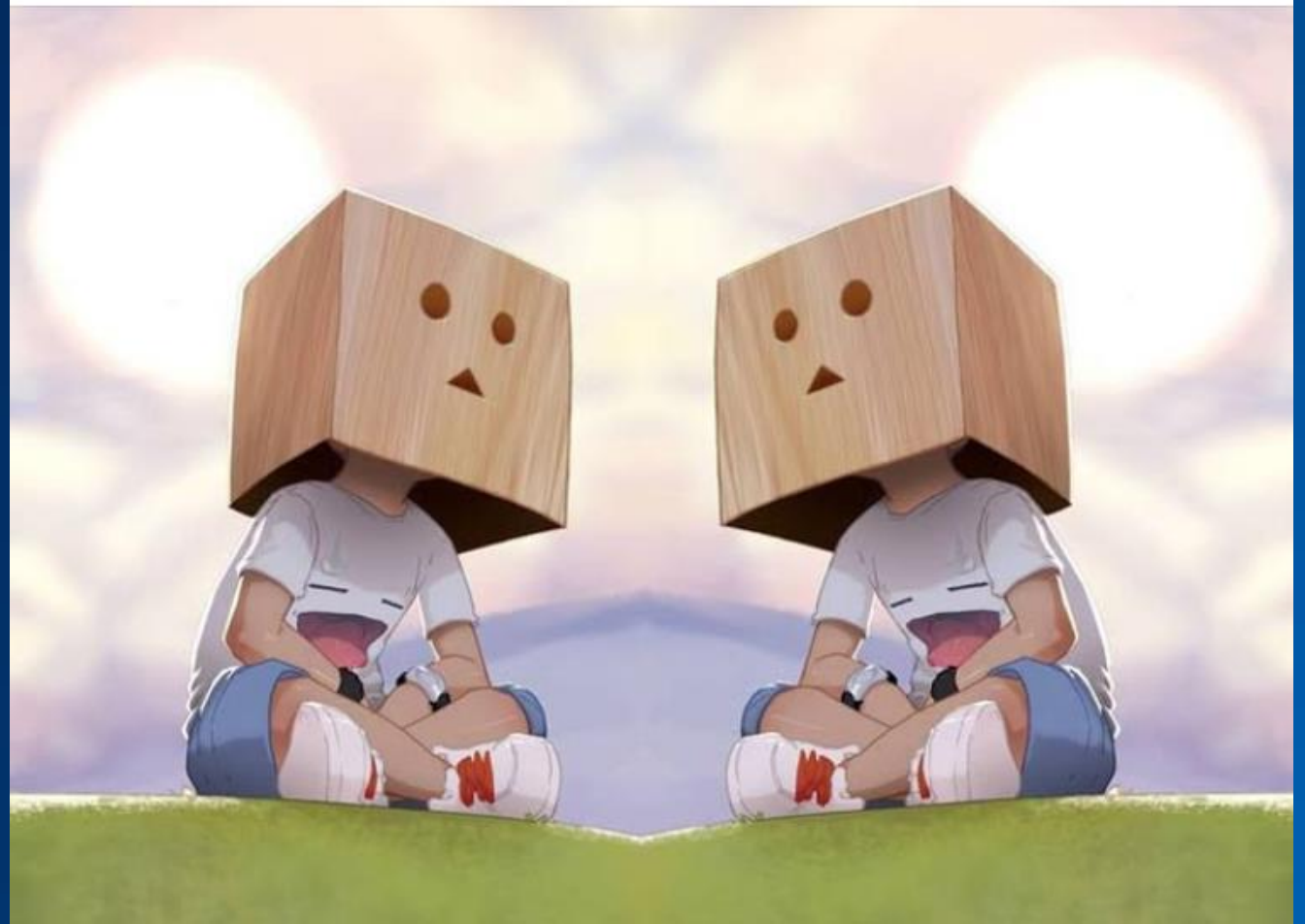
#MáquinaDeLucros

Aleksander Avalca
26 de junho de 2013 ·

DECIDIDO! Depois de um processo seletivo com várias etapas (70 currículos e mais de 1 mês de duração) selecionamos DUAS pessoas para fazer parte da KaminskiAvalca Consultoria Empresarial,

Isso mesmo, duas novas pessoas que farão parte da Pequena Grande história da KaminskiAvalca. Assim como Thomáz, Carla, Bira, Karina que já contribuíram ou contribuem muito para o desenvolvimento da empresa.

Quem são essas duas pessoas? Apenas amanhã 😀
Mas com certeza elas tem uma empresa nas mãos delas e vão aguentar a responsa 😊

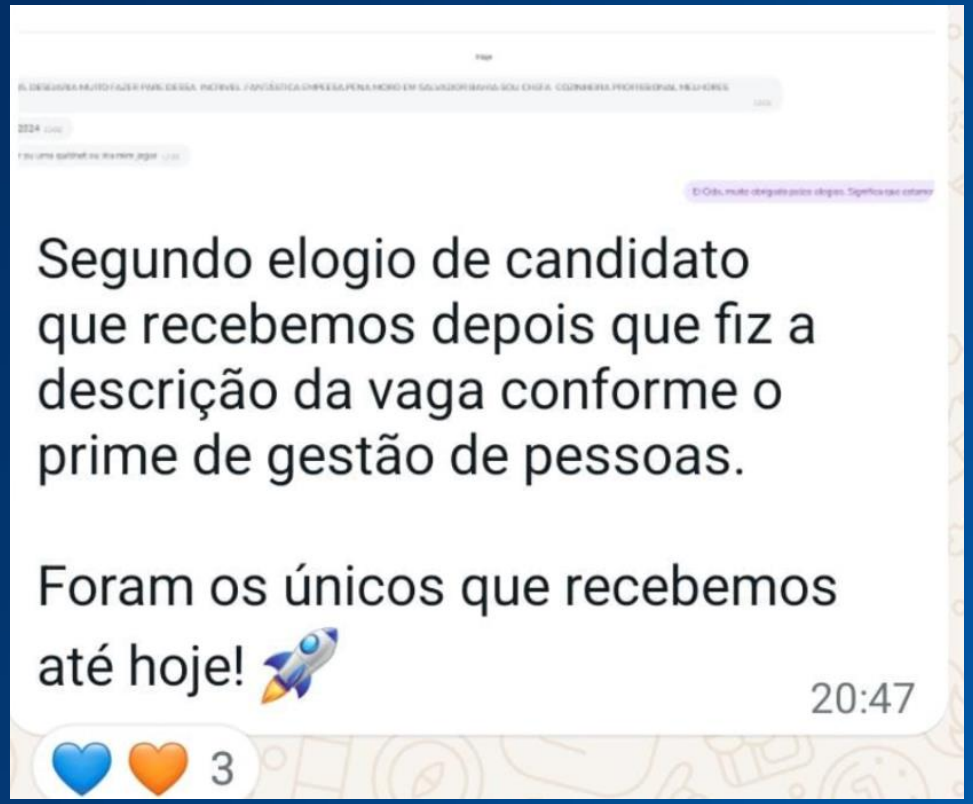


4blue

#éPossívelSim

#MáquinaDeLucros





4blue

Estes 4 Pilares, quando bem estruturados, vão eliminar 90% das suas dores de cabeça com gestão de pessoas



4blue

FASES DO PROCESSO SELETIVO

DIVULGAÇÃO

TRIAGEM INICIAL

ENTREVISTA, DINÂMICA, TESTES

ESCOLHA FINAL

ONBOARDING

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

COMO VOU PROCURAR ALGUÉM QUE NÃO SEI QUEM É?

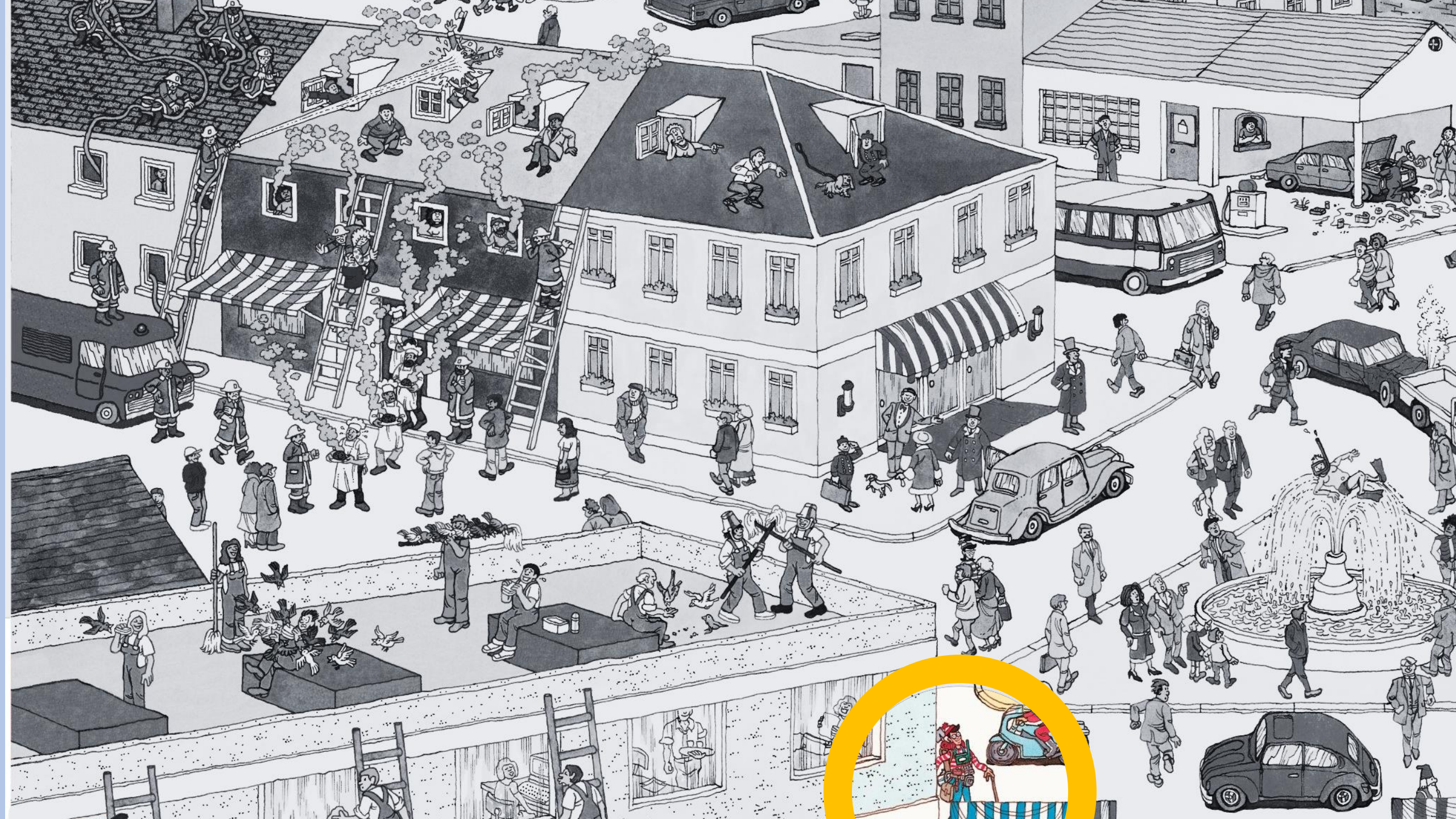


COMO É WALLY?

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



4blue



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

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

4blue

DIVULGAÇÃO

COMO FAZER?

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

4blue

DIVULGAÇÃO

COMO FAZER?

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

4blue

EXEMPLO – COMO FAZER

Oportunidade - Assistente Comercial

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

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

Se identificou? Continue lendo! 😃

O que você fará aqui: RESPONSABILIDADES DA VAGA

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

Requisitos:

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

4blue

EXEMPLO – COMO FAZER

Diferenciais: DIFERENCIAL DA VAGA

Graduação completa ou cursando nas áreas de Gestão Comercial, Marketing e afins.

Por que trabalhar aqu VENDER SUA EMPRESA + MISSÃO

Somos uma empresa que atua há 10 anos no segmento, oferecendo serviços de Spa e Estética. Nossa missão é transformar pessoas na sua melhor versão por meio de (...)

Faz parte de nós: POLÍTICAS DE GESTÃO

- Reconhecemos o nosso time;
- Temos integridade sempre;
- Pertencemos a um propósito;
- Aprendemos todos os dias.

Mais motivos para entrar para o grupo DIFERENCIAIS E BENEFÍCIOS DA EMPRESA

- Vale refeição
- Vale transporte ou vale combustível
- Comissão sobre vendas
- Plano de Saúde e Plano odontológico
- Acesso gratuito mensal aos procedimentos de Estética.

Fez sentido pra você?

Então, candidate-se e embarque conosco nessa missão, enviando seu currículo para o e-mail:

contato@suaempresa.com.br

4blue

Algumas ideias de onde divulgar

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

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

4blue

TRIAGEM
COMO FAZER?

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

1 → Olá, qual é o seu nome completo?*

2 → Qual seu melhor e-mail?*

3 → E o seu WhatsApp?*

6 → Qual a sua pretensão salarial?*

5 → Em qual dessas categorias você se enquadra?*

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

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

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

4blue

TRIAGEM

COMO FAZER?

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

1 → Olá, qual é o seu nome completo?*

2 → Qual seu melhor e-mail?*

3 → E o seu WhatsApp?*

6 → Qual a sua pretensão salarial?*

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

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

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

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

OK

4blue

TRIAGEM

COMO FAZER?

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

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

4blue

Vá além do óbvio e fique de olho em tudo.

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

TESTES

COMO FAZER?

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

TESTES

COMO FAZER?

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

SOFTWARE QUE CONSTRÓI VAGAS E TE AJUDA A ESTRUTURAR TODO PROCESSO SELETIVO

E MUITO +

QUEM FICAR ATÉ O FINAL DO DIA AMANHÃ GANHARÁ UM ACESSO PARA TESTÁ-LO!

Team 4you

4blue

ENTREVISTA

COMO FAZER?

- Prepare antes suas perguntas.
- Separe 45 minutos a 1 hora para isso
- Lembre-se que o candidato e você estão precisando um do outro!
- Use perguntas situacionais (Baseada em experiências anteriores. Existe uma probabilidade do comportamento se repetir)
- **Fuja de perguntas manipuláveis!**

4blue

PERGUNTAS QUE MAIS GOSTAMOS

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

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

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

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

7 - O que atraiu você para a nossa vaga?

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

4blue

PERGUNTAS QUE MAIS GOSTAMOS

5 - O que você mais gostava e o que menos gostava nos seus trabalhos ante você mais gosta e o que menos g área de atuação?
(Compreender se terá aderência ao escopo d em questão, perceber se vai se adaptar às rot particularidades da cultura da empresa)

6 - Como é o gestor ideal para vo empresa ideal pra você?
(Compreender se vai se adaptar ao time e ao inserido)

7 - O que atraiu você para a nossa
(Verificar a motivação do candidato e se está c esperado)

8 - Baseado nos últimos feedbacks que recebeu, quais são seus pontos fortes e quais são seus pontos de desenvolvimento?
(Entender um pouco mais do perfil do candidato, perceber se tem autoconhecimento, se está em constante desenvolvimento e o quanto está disposto a ser sincero)

16 - Me conte uma sugestão que você deu no seu trabalho e que foi aplicada.
(Entender se é proativo e quão interessado está em melhoria contínua)

22 - O que você imagina da sua carreira no futuro? Qual seu objetivo profissional? O que está fazendo pra chegar lá?
(Compreender as motivações do candidato e se poderá realizá-las trabalhando na empresa)

4blue

O seu processo seletivo não acaba na contratação.
Ele acaba no fim do período de experiência.

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

4blue

Mas o que irei fazer nesses 3 meses de experiência?

Onboarding do colaborador

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

4blue

Tudo que começa certo, tende a continuar certo!

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

4blue

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

3 dicas simples de aplicar

4blue

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

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

4blue

4blue

1

INTEGRAÇÃO

2

MANIFESTO 4BLUE



4blue

3

ESTÁ PREPARADO?



Você está pronto para fazer parte da história da maior empresa de educação financeira do Brasil?

Em quem sabe da América Latina? E quiçá do Mundo?

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

Are you ready?!

4blue

4

COMO TUDO COMEÇOU



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

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

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

4blue

5

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

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

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



4blue

6

COMO TUDO COMEÇOU

Jr Consultoria UFPR

O próximo passo marcante na vida dos sócios foi na JR Consultoria, empresa júnior da UFPR.

O Aleks entrou na JR em 2004. Em 2005 foi Diretor Financeiro, 2006 Presidente, 2007 Diretor de Qualidade da FEJEPAR (Federação das Empresas Juniores do Paraná) e em 2009 voltou a ser presidente da JR.

Já o Renan entrou na JR em 2006 - ano que conheceu o Aleks, em 2007 foi Diretor Financeiro e 2008 Diretor de Eventos da FEJEPAR.

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

Até que em 2009...



4blue

7

our timeline.

8

"Você está precisando de um sócio?!"

Renan fala da sua ideia de iniciar um negócio de consultoria e Aleks se oferece pra ser sócio.
Após várias reuniões no Corne Corne (lanchonete pé sujo de Curitiba), no Shopping e na UFPR, eles finalmente abrem a KarminskiAvalca Consultoria Empresarial.

2009

Investindo R$40,00 para comprar cartão de visitas pra cada um e com um site gratuito criado no Wordpress, a empresa estava criada!

2010 2011

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

2012

Começando a dar maior enfoque aos treinamentos presenciais.

2013

- "Ou dobramos nosso pro-labore ou fechamos a empresa!"
- Para não fechar a empresa, demos força para os treinamentos presenciais
- Começamos a olhar pro online e vendemos nossas planilhas na loja

2014

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

2015

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

2016

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

4blue

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

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

ENSINE o que ela precisa aprender!

4blue

3° dica: Eleja um colaborador para acompanhar o novato

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

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

4blue

E SE NÃO FOR A PESSOA CERTA?

Demite rápido e contrata devagar.

4blue

Estes 4 Pilares, quando bem estruturados, vão eliminar 90% das suas dores de cabeça com gestão de pessoas



4blue

+2 Materiais Especiais

Produtos da 4blue que são vendidos

Somente pra quem estiver até o final



Turbinador de Lucros
R$ 397,00

*Ao final do 1° dia



Planilha de Cálculo de Participação nos Lucros
R$ 97,00

*Ao final do 2° dia

4blue

QUEREM?!

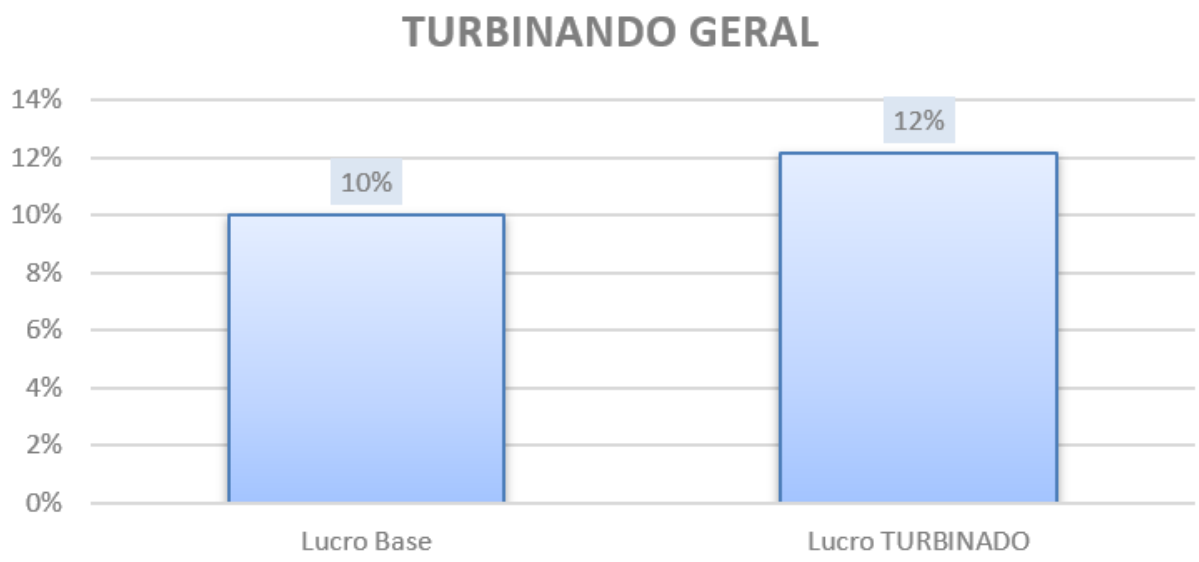
Turbinando os Lucros!!!

TODAS AS ALTERAÇÕES

Se TODAS as alterações ocorrerem simultaneamente

		%	Diferença
Faturamento Mensal	135.397,19	*100,0%*	*2%*
Custos Variáveis	70.505,80	*52,1%*	*-1%*
Margem de Contribuição	64.891,39	*47,9%*	*5%*
Despesas Fixas e Investimentos	48.435,97	*35,8%*	*0%*
Lucro Operacional	**16.455,42**	***12,2%***	***24%***

Diferença no lucro de 24,0%



O que está fazendo maior diferença?

	Alteração	Impacto
Preço	2%	18,6%
Quantidade Vendida	0%	0,0%
Custo Variável	-1%	5,4%
Despesa Fixa	0%	0,0%

Alterando o Preço em 2% e a Quantidade Vendida em 0%.

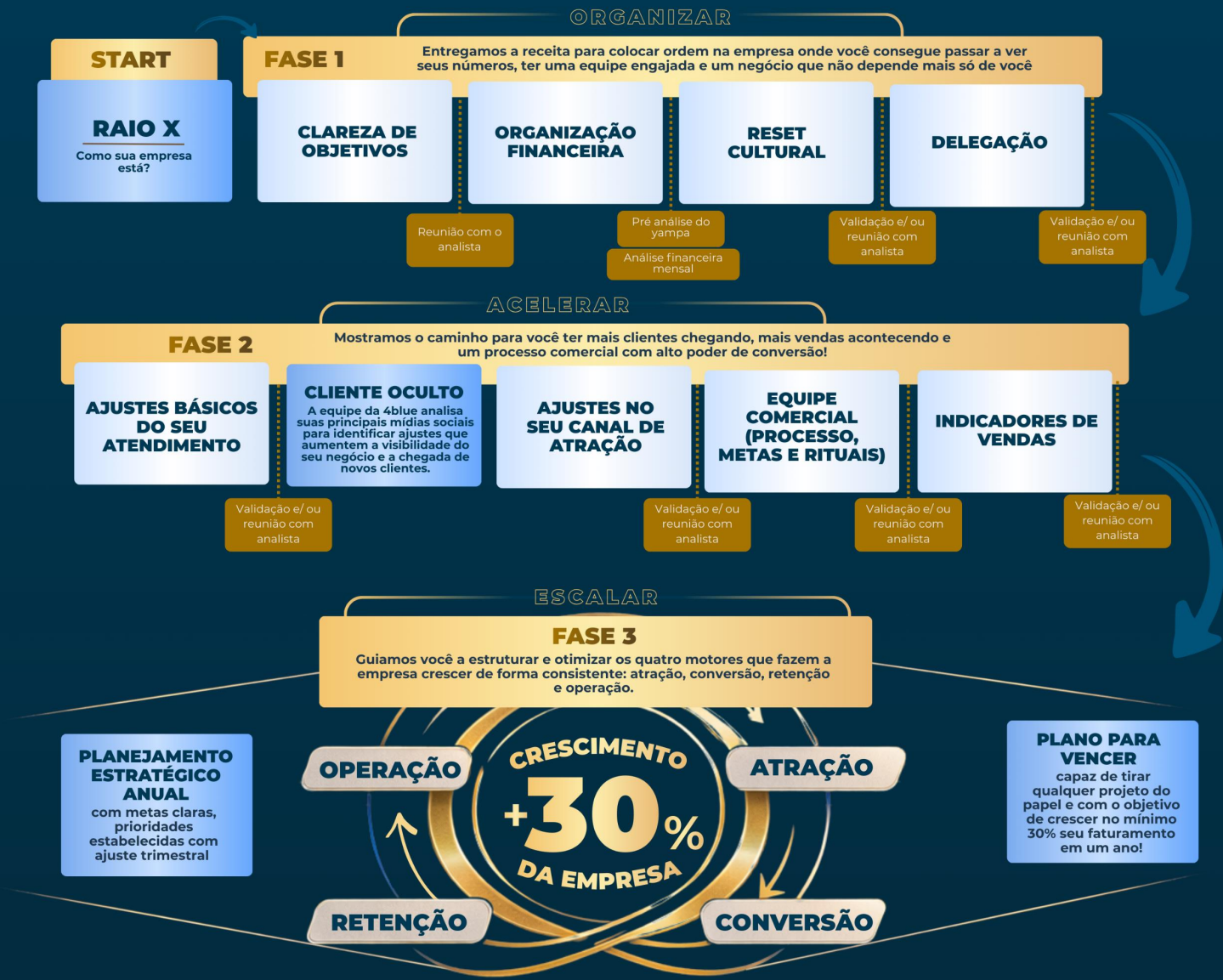
Alterando o Custo Variável em -1%.

Alterando as Despesas Fixas em 0%.

O caminho para estruturar sua Máquina de Lucros

4blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

MAPA DA JORNADA MDL

START

RAIO X

Como sua empresa está?

ORGANIZAR

FASE 1

Entregamos a receita para colocar ordem na empresa onde você consegue passar a ver seus números, ter uma equipe engajada e um negócio que não depende mais só de você

- **CLAREZA DE OBJETIVOS**
  - Reunião com o analista
- **ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA**
  - Pré análise do yampa
  - Análise financeira mensal
- **RESET CULTURAL**
  - Validação e/ ou reunião com analista
- **DELEGAÇÃO**
  - Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

- **AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO**
- **CLIENTE OCULTO**
  A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do
- **AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO**
- **EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)**
- **INDICADORES DE VENDAS**

RAIO X

Como sua empresa está?

CLAREZA DE OBJETIVOS

Reunião com o analista

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

Pré análise do yampa

Análise financeira mensal

RESET CULTURAL

Validação e/ ou reunião com analista

DELEGAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO

Validação e/ ou reunião com analista

CLIENTE OCULTO

A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)

Validação e/ ou reunião com analista

INDICADORES DE VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANO PARA

ATENDIMENTO

para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

ATRAÇÃO

(PROCESSO, METAS E RITUAIS)

VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO ANUAL
com metas claras, prioridades estabelecidas com ajuste trimestral

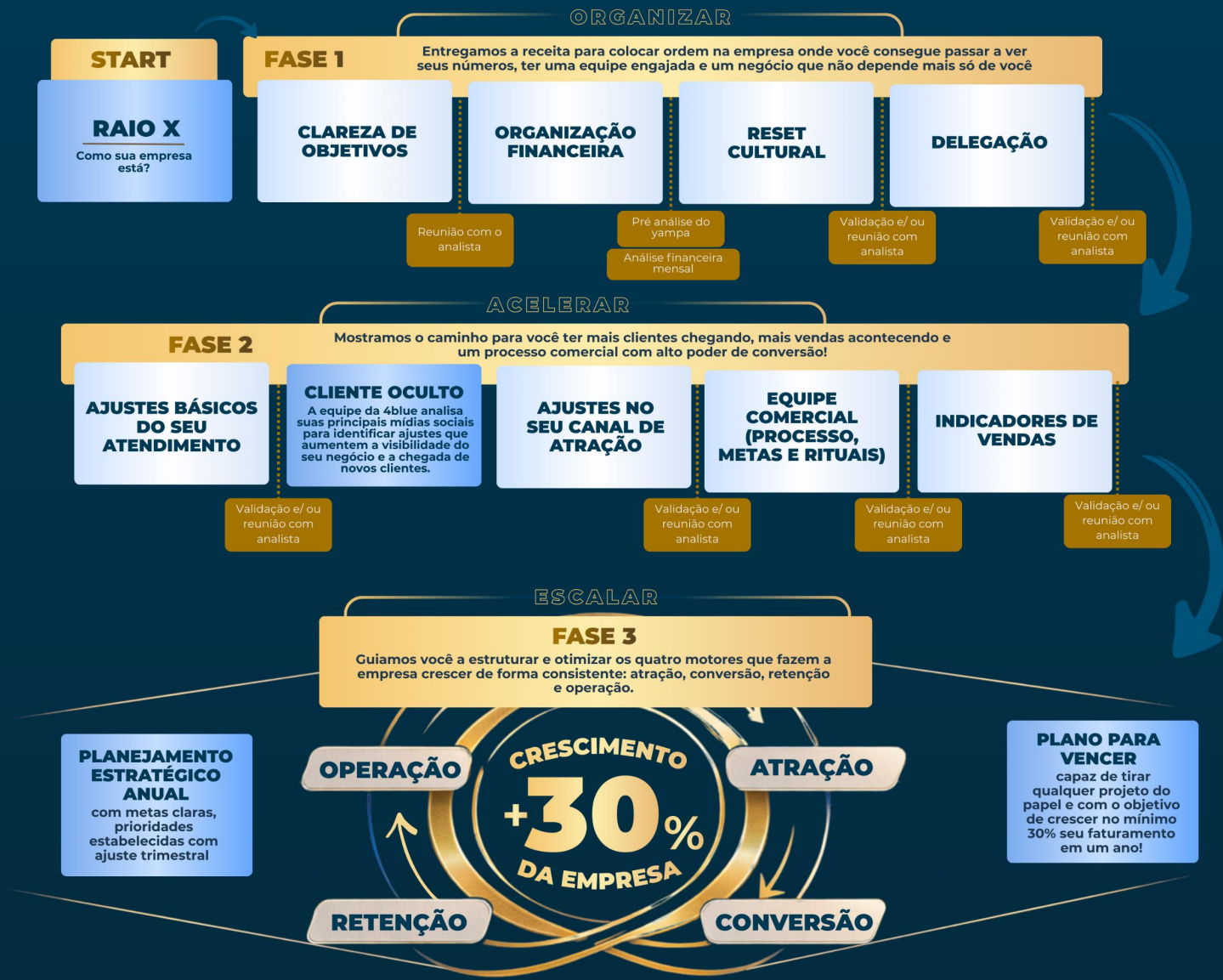


PLANO PARA VENCER
capaz de tirar qualquer projeto do papel e com o objetivo de crescer no mínimo 30% seu faturamento em um ano!

Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

SOBRE HORÁRIOS

ENTRADA

ABERTURA: 8H50 | INÍCIO: 9H

ALMOÇO

~12h30

RÁPIDO BREAK

~17H30

ENCERRAMENTO

20H00

VIPs

Café da Manhã com Networking e Mentoria:

Amanhã, das 7h às 8h40

E mentoria online pós:

Dia 18, 11h

4blue

Tópicos que trabalharemos

DIA 1:

- ~~Diagnóstico de resultados~~
- ~~Diagnóstico de gestão~~
- ~~Definição de metas~~
- ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
- ~~Liderança, Cultura e Pessoas~~
- ~~Obstáculos de crescimento e como garantir a execução da estratégia~~

Pra quem estiver até o final:

- ~~Contratação e processo seletivo~~

DIA 2:

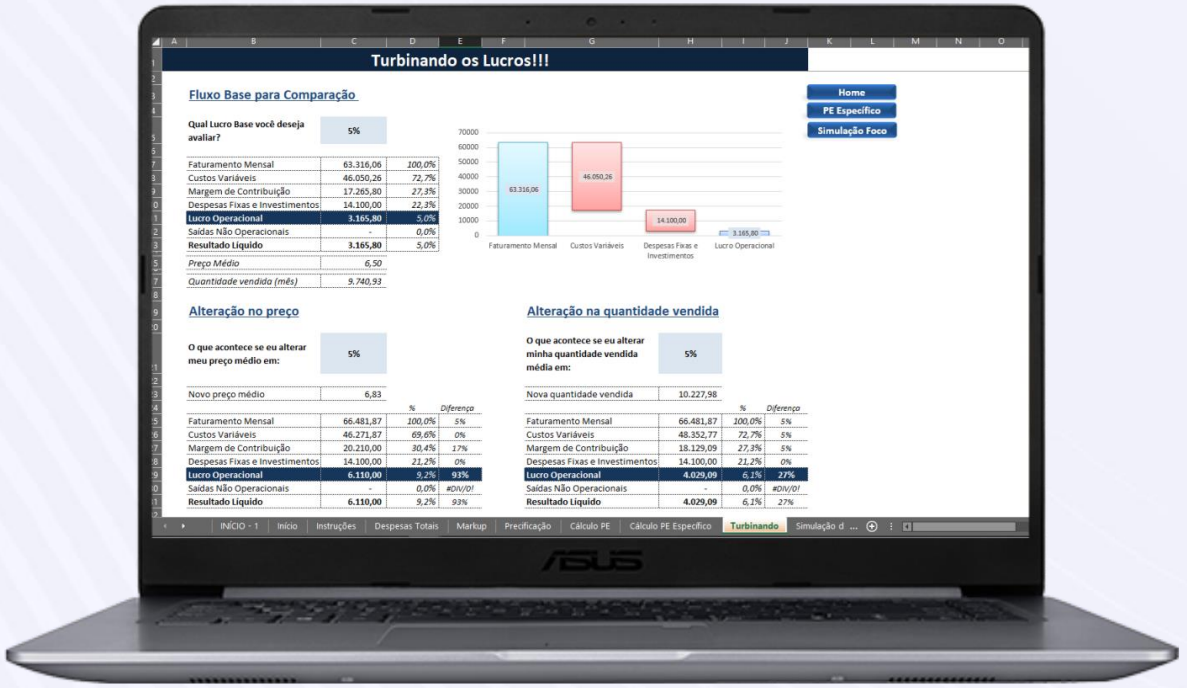
- Planejamento Estratégico e Plano para Vencer
- Estruturação de processos
- Política de Engajamento, Bonificação e Distribuição de Lucros
- Como aumentar de 20% a 50% as vendas sem investir mais

Pra quem estiver até o final:

- Criação de um plano de atração de clientes em tempo real
- Slides e materiais extras

4blue

Envie a palavra **TURBINADOR** para nosso Whatsapp





WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador



WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador



Sessão de Mentoria

4blue

SOBRE HORÁRIOS

ALMOÇO
~12h30

RÁPIDO BREAK
~17H30

ENCERRAMENTO
20H00

VIPs
Mentoria online pós:
Dia 02, 10h

4blue

Tópicos que trabalharemos

DIA 1:

- ~~Diagnóstico de resultados~~
- ~~Diagnóstico de gestão~~
- ~~Definição de metas~~
- ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
- ~~Liderança, Cultura e Pessoas~~
- ~~Obstáculos de crescimento e como garantir a execução da estratégia~~

Pra quem estiver até o final:

- ~~Contratação e processo seletivo~~

DIA 2:

- Planejamento Estratégico e Plano para Vencer
- Estruturação de processos
- Política de Engajamento, Bonificação e Distribuição de Lucros
- Como aumentar de 20% a 50% as vendas sem investir mais

Pra quem estiver até o final:

- Criação de um plano de atração de clientes em tempo real
- Slides e materiais extras

4blue

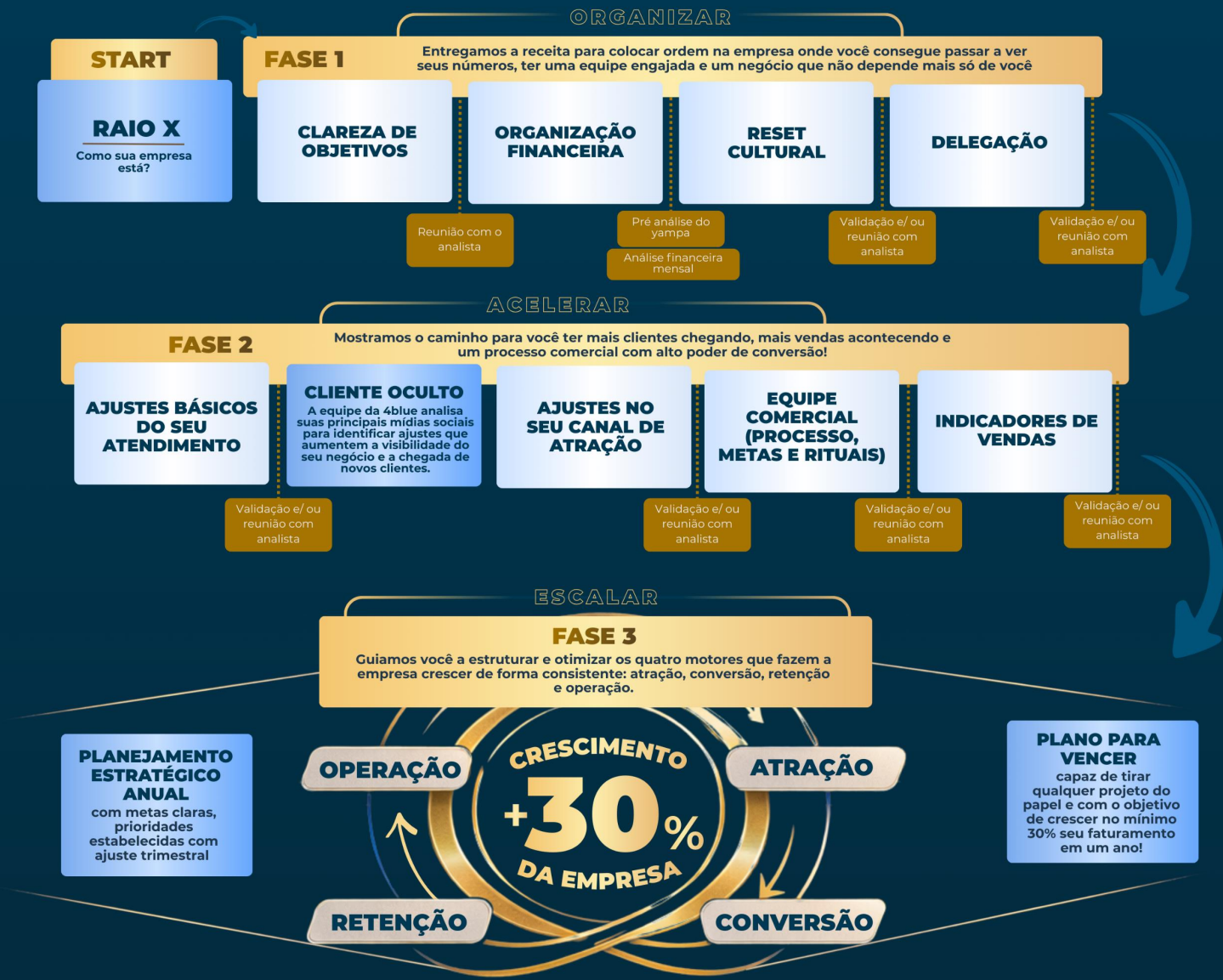
LEMBRANDO:

PARA SUA EMPRESA SE TORNAR UMA **MÁQUINA DE LUCROS** PRECISA TER AS ENGRENAGENS FUNCIONANDO **CORRETAMENTE**



4blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

MAPA DA JORNADA MDL

START

RAIO X

Como sua empresa está?

ORGANIZAR

FASE 1

Entregamos a receita para colocar ordem na empresa onde você consegue passar a ver seus números, ter uma equipe engajada e um negócio que não depende mais só de você

- **CLAREZA DE OBJETIVOS**
  - Reunião com o analista
- **ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA**
  - Pré análise do yampa
  - Análise financeira mensal
- **RESET CULTURAL**
  - Validação e/ ou reunião com analista
- **DELEGAÇÃO**
  - Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

- **AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO**
- **CLIENTE OCULTO**
  A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do
- **AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO**
- **EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)**
- **INDICADORES DE VENDAS**

RAIO X

Como sua empresa está?

CLAREZA DE OBJETIVOS

Reunião com o analista

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

Pré análise do yampa

Análise financeira mensal

RESET CULTURAL

Validação e/ ou reunião com analista

DELEGAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

ACELERAR

FASE 2

Mostramos o caminho para você ter mais clientes chegando, mais vendas acontecendo e um processo comercial com alto poder de conversão!

AJUSTES BÁSICOS DO SEU ATENDIMENTO

Validação e/ ou reunião com analista

CLIENTE OCULTO

A equipe da 4blue analisa suas principais mídias sociais para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

AJUSTES NO SEU CANAL DE ATRAÇÃO

Validação e/ ou reunião com analista

EQUIPE COMERCIAL (PROCESSO, METAS E RITUAIS)

Validação e/ ou reunião com analista

INDICADORES DE VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANO PARA

ATENDIMENTO

para identificar ajustes que aumentem a visibilidade do seu negócio e a chegada de novos clientes.

ATRAÇÃO

(PROCESSO, METAS E RITUAIS)

VENDAS

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

Validação e/ ou reunião com analista

ESCALAR

FASE 3

Guiamos você a estruturar e otimizar os quatro motores que fazem a empresa crescer de forma consistente: atração, conversão, retenção e operação.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO ANUAL
com metas claras, prioridades estabelecidas com ajuste trimestral

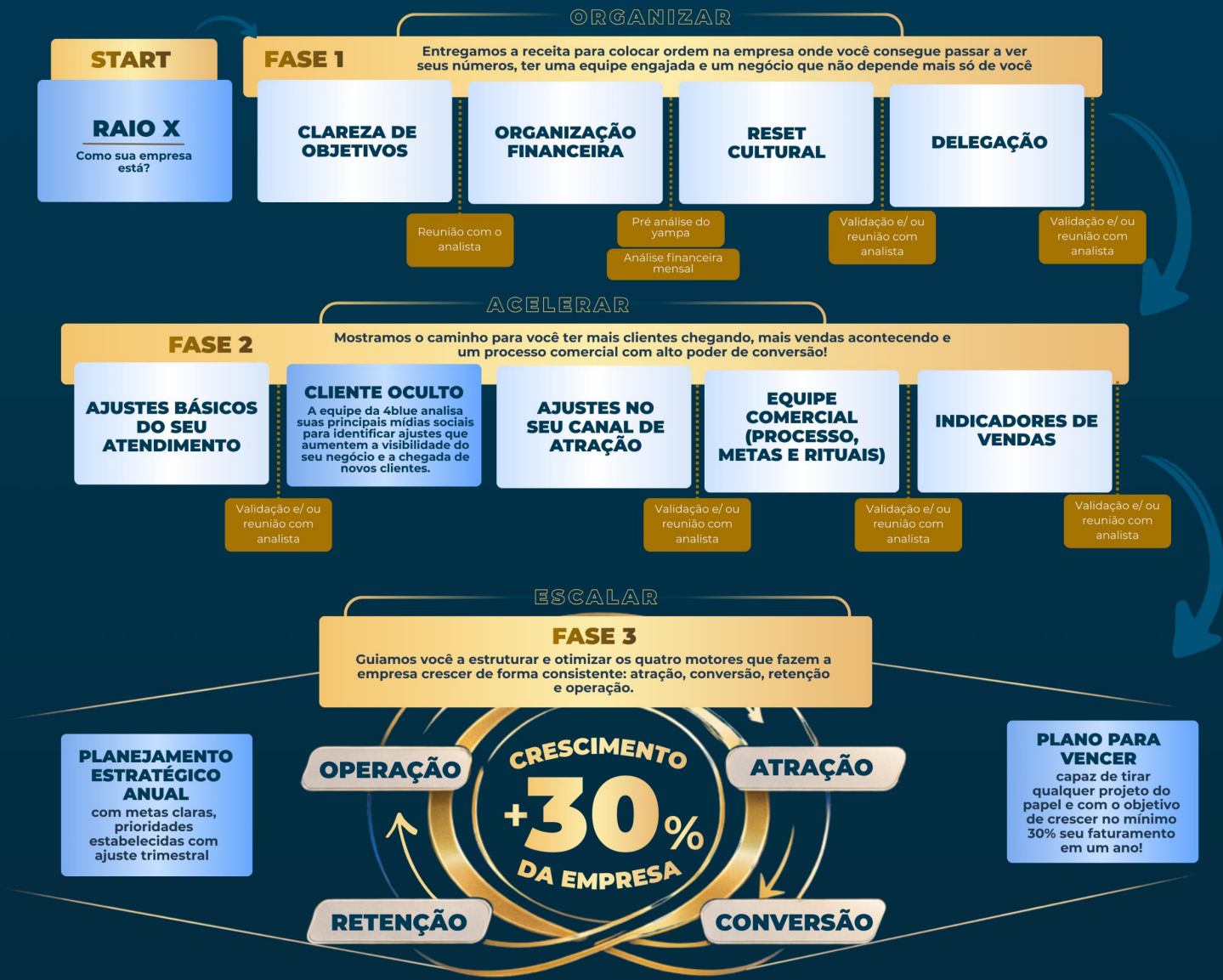


PLANO PARA VENCER
capaz de tirar qualquer projeto do papel e com o objetivo de crescer no mínimo 30% seu faturamento em um ano!

Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

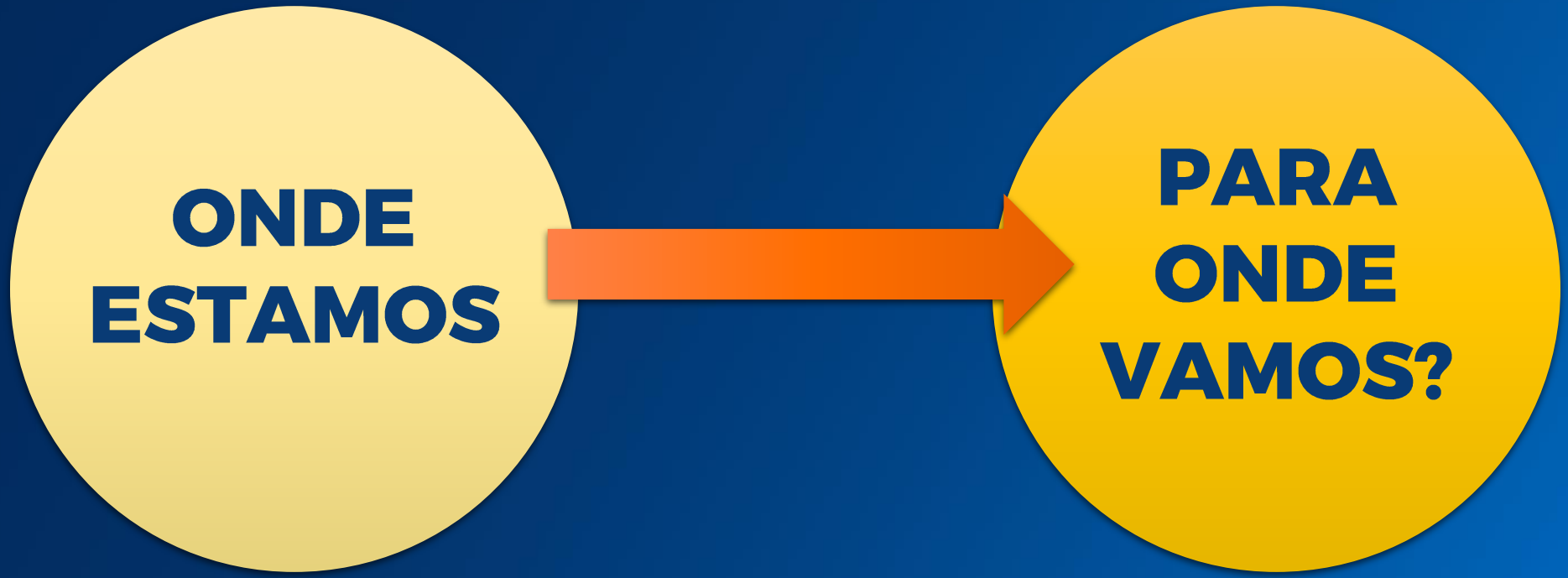
4blue

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

ESTRATÉGIA

4blue

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



4blue

Todo final de ano você precisa separar tempo para fazer um Planejamento Estratégico do seu negócio

4blue

“Estou trabalhando muito, não tenho tempo de pensar”



Não é opcional, planejamento estratégico tem que ser sagrado

Experimento do salto com vara

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



O quanto você está perdendo por não ter metas claras, bem definidas e compartilhadas com toda a equipe?

4blue

5 ETAPAS DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

1. Visão de futuro
2. Olhar para dentro
3. Olhar para fora
4. Coração da estratégia
5. Foco

4blue

1. Visão de Futuro

- ✓“Quem sua empresa quer ser quando crescer?”
- ✓Qual seu plano mais ambicioso?
- ✓Qual seu sonho grande?

4blue

Uma pessoa com sérias dificuldades hoje, mas com uma visão positiva de futuro, mantém-se motivada.

Uma pessoa sem dificuldades hoje, mas com uma visão futura ruim, vai se desmotivar

4blue

2. Olhar para dentro

✓**“Faça uma análise qualitativa de tudo que fizeram**

- O que nós aprendemos?
- O que precisa ser melhorado?
- O que funcionou e o que não funcionou?

✓**Faça uma análise de como estão os seus indicadores**

- Indicadores comerciais
- Indicadores de marketing
- Indicadores financeiros
- De todas as áreas

4blue

Olhar para dentro também envolve missão e valores

(Falaremos disso daqui a pouco)...

3. Olhar para fora

- ✓ **Faça Benchmarking's**
  - O que os meus concorrentes estão fazendo de bom?
  - O que estão fazendo de ruim? Olhe na lata de lixo dele.
  - O que posso adaptar e trazer para o meu negócio?
- ✓ **Faça análise do que está acontecendo no mercado que pode impactar o seu negócio**
  - O que está surgindo de novo na tecnologia?
  - Como estão as mudanças de mercado?
  - O que está mudando na economia?
  - O que está mudando no comportamento humano?

4. Coração da Estratégia

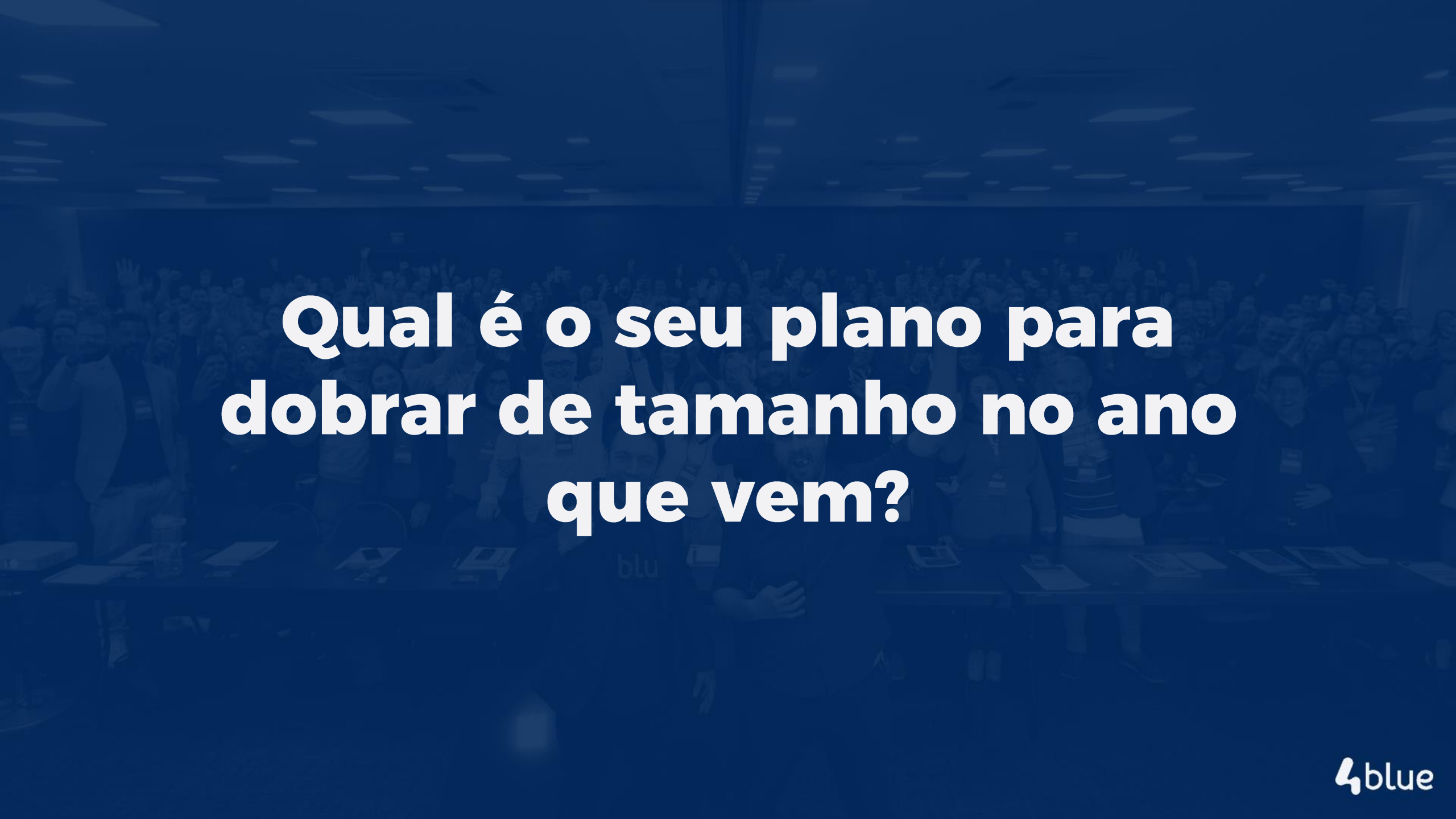
✓**Ver o mundo pelos olhos do seu cliente**

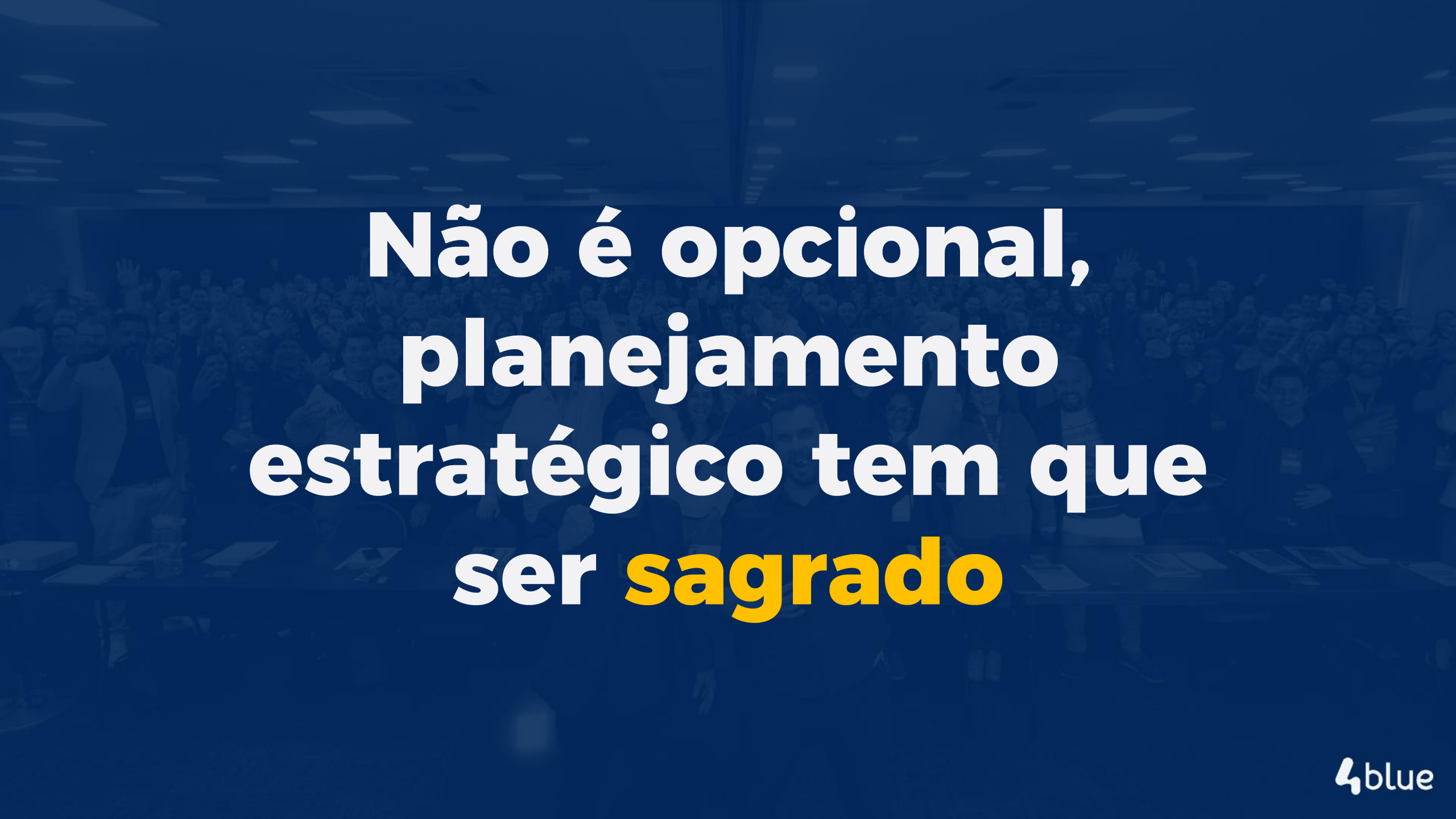
- Reveja a sua proposta de valor
- O que a sua empresa faz de melhor?
- O que o consumidor realmente quer?
- Como posso me diferenciar do meu concorrente?
- Qual é a grande crítica que eu faço ao meu mercado?
- Qual sua missão?

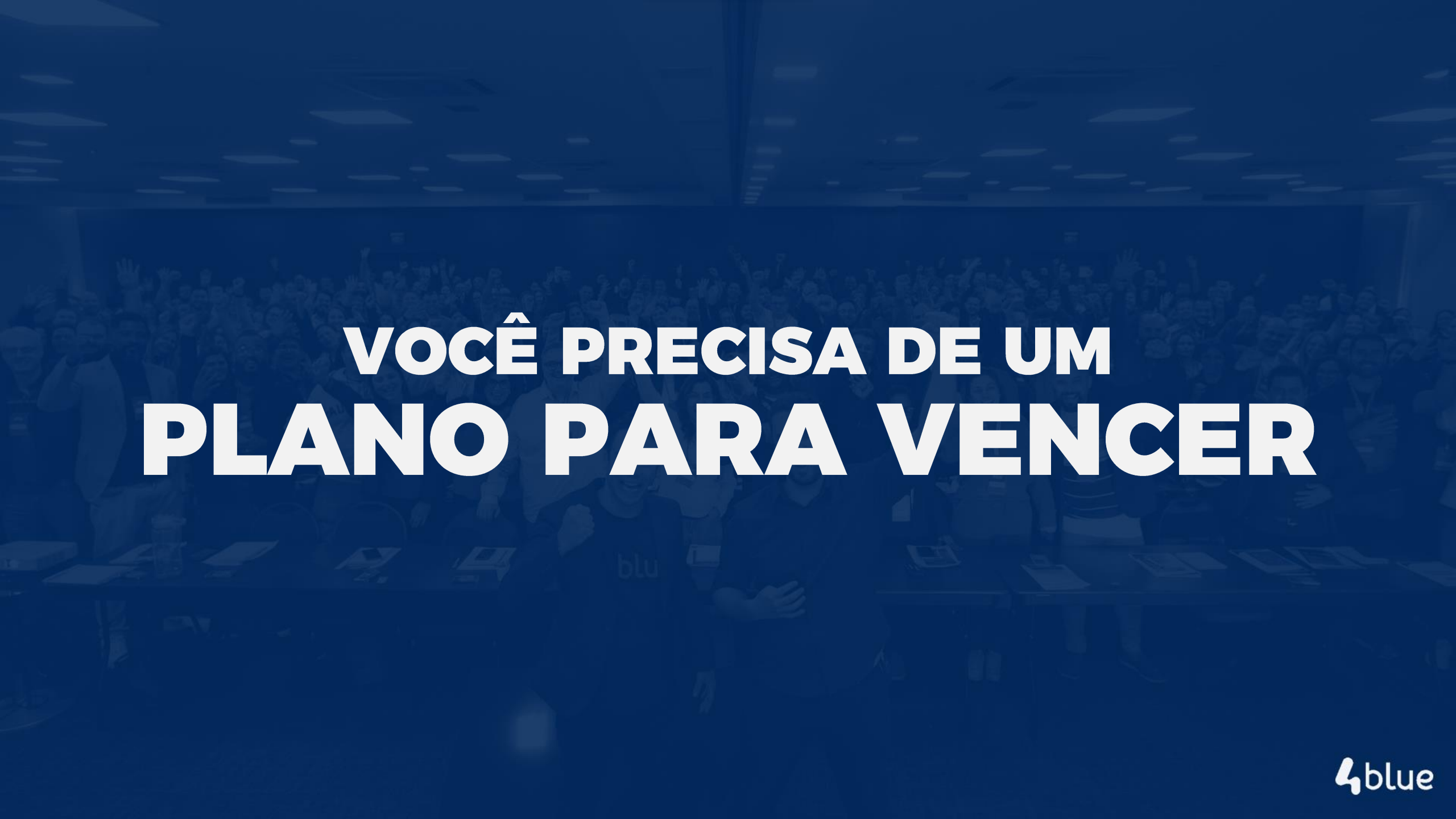
5. Foco

- ✓ Qual seu plano para o ano que vem? Qual seu grande objetivo?
- ✓ Qual o GRANDE DESAFIO a ser compartilhado com todos da empresa?
- ✓ Definir metas e indicadores
- ✓ Priorizar projetos para esse ano

4blue


Qual é o seu plano para dobrar de tamanho no ano que vem?


Não é opcional,
planejamento
estratégico tem que
ser sagrado
4blue


VOCÊ PRECISA DE UM
PLANO PARA VENCER
4blue

3 PERGUNTAS CHAVE

QUAL A NOSSA META?

QUAL O NOSSO PLANO?

QUAIS DESAFIOS PRECISAMOS VENCER?

4blue

PLANO PARA VENCER 2026

Missão:
Criar um mundo onde empreender vale a pena

Sonho Grande:
Atingir 204 milhões em vendas

Desafio do ano:
Escalar as vendas com presencial + comercial e tornar MDL Must Have

Foco do trimestre:
Validar estratégia de vendas

Metas:
33MM em vendas no Ano

300k em PLR no 2° Semestre

Princípios chave:
Eficiência
Lucro

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 responsa

Valores:
Altruísmo
Blue Mamba:

Não toleramos:
Reclamão / mimimi
Não ter autorresponsabilidade
Entrega mediana (nota 7)
Laranja podre

ESTA É A BASE DA SUA ESTRATÉGIA

Missão:
Criar um mundo onde empreender vale a pena

Sonho Grande:
Atingir 204 milhões em vendas

Desafio do ano:
Escalar as vendas com presencial + comercial e tornar MDL Must Have

Foco do trimestre:
Validar estratégia de vendas

Metas:
33MM em vendas no Ano

300k em PLR no Semestre

Princípios chave:
Eficiência
Lucro

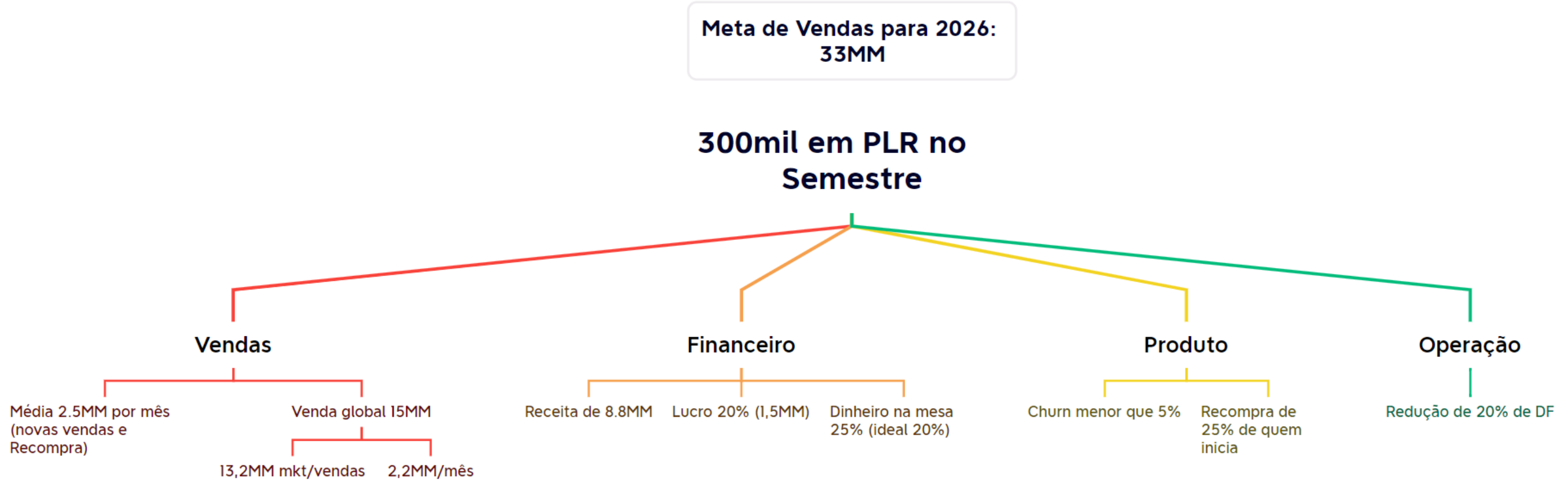
Projetos:
MDL 5.0 Must Have
Marca desejada
Eventos presenciais
Escala comercial
Redução de custos

Nossa Gestão:
Meta precisa ser batida
Gestão por contexto
Agilidade na mudança
Leveza com responsa

Valores:
Altruísmo
Blue Mamba:

Não toleramos:
Reclamão / mimimi
Não ter autorresponsabilidade
Entrega mediana (nota 7)
Laranja podre

Como dividimos nossas principais metas



A Base da Estratégia

- Quais as metas do ano?
- Qual o desafio do ano?
- Qual o foco do trimestre?
- Quais projetos para tudo isso acontecer

ESTRATÉGIA

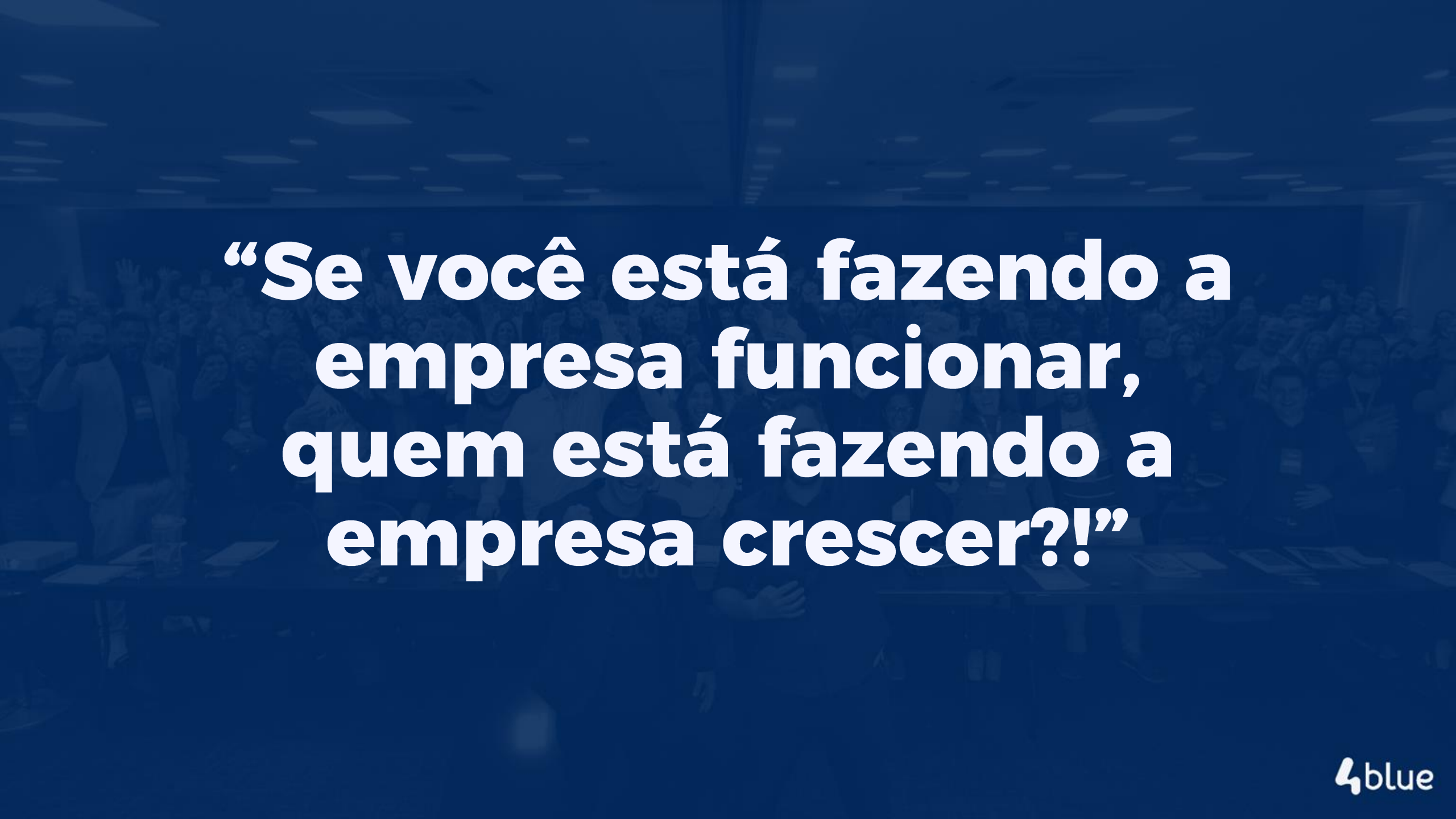
VOCÊ ESTÁ TRABALHANDO
NA
SUA EMPRESA
OU ESTÁ TRABALHANDO
A
SUA EMPRESA?

4blue

ESTRATÉGIA

Dentro do MDL, sempre em janeiro e julho fazemos a criação ou revisão do seu Planejamento Estratégico

4blue


“Se você está fazendo a empresa funcionar, quem está fazendo a empresa crescer?!”
4blue

Rotina de Acompanhamento

Reunião mensal de análise dos números

(Diretoria)

Reunião mensal de análise dos projetos

(Diretoria)

Reunião mensal de atualização da estratégia

(Líderes)

Reunião quinzenal de atualização da estratégia

(Todos)

Reunião semanal de análise e melhoria

(Cada Área)

4blue

Quem tem uma rotina como esta?

Reunião mensal de análise dos números

(Diretoria)

Reunião mensal de análise dos projetos

(Diretoria)

Reunião mensal de atualização da estratégia

(Líderes)

Reunião quinzenal de atualização da estratégia

(Todos)

Reunião semanal de análise e melhoria

(Cada Área)

4blue

Rotina de Acompanhamento + Clareza dos Números



2 Rotinas dentro do MDL

Mentoria Quinzenal com o Aleks

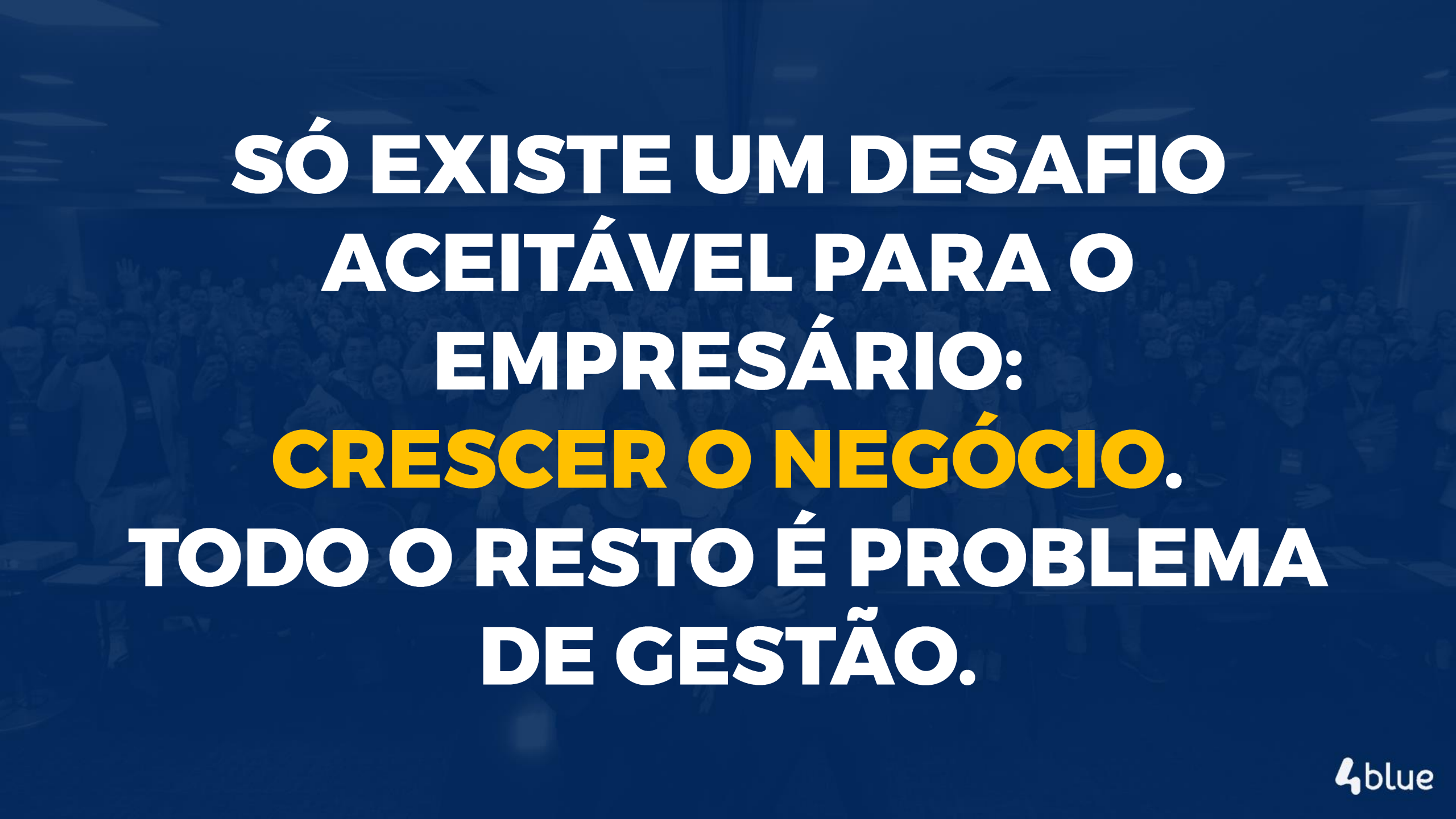
(Sócios)

Reunião bimestral ou mensal de acompanhamento

(Sócios e Líderes)

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

4blue


SÓ EXISTE UM DESAFIO
ACEITÁVEL PARA O
EMPRESÁRIO:
CRESCER O NEGÓCIO.
TODO O RESTO É PROBLEMA
DE GESTÃO.
4blue

NEGÓCIO REPLICÁVEL

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

4blue

“Eu não quero ser uma franquia”

O importante é o princípio da coisa:

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

4blue

Trabalhe O negócio e não NO negócio



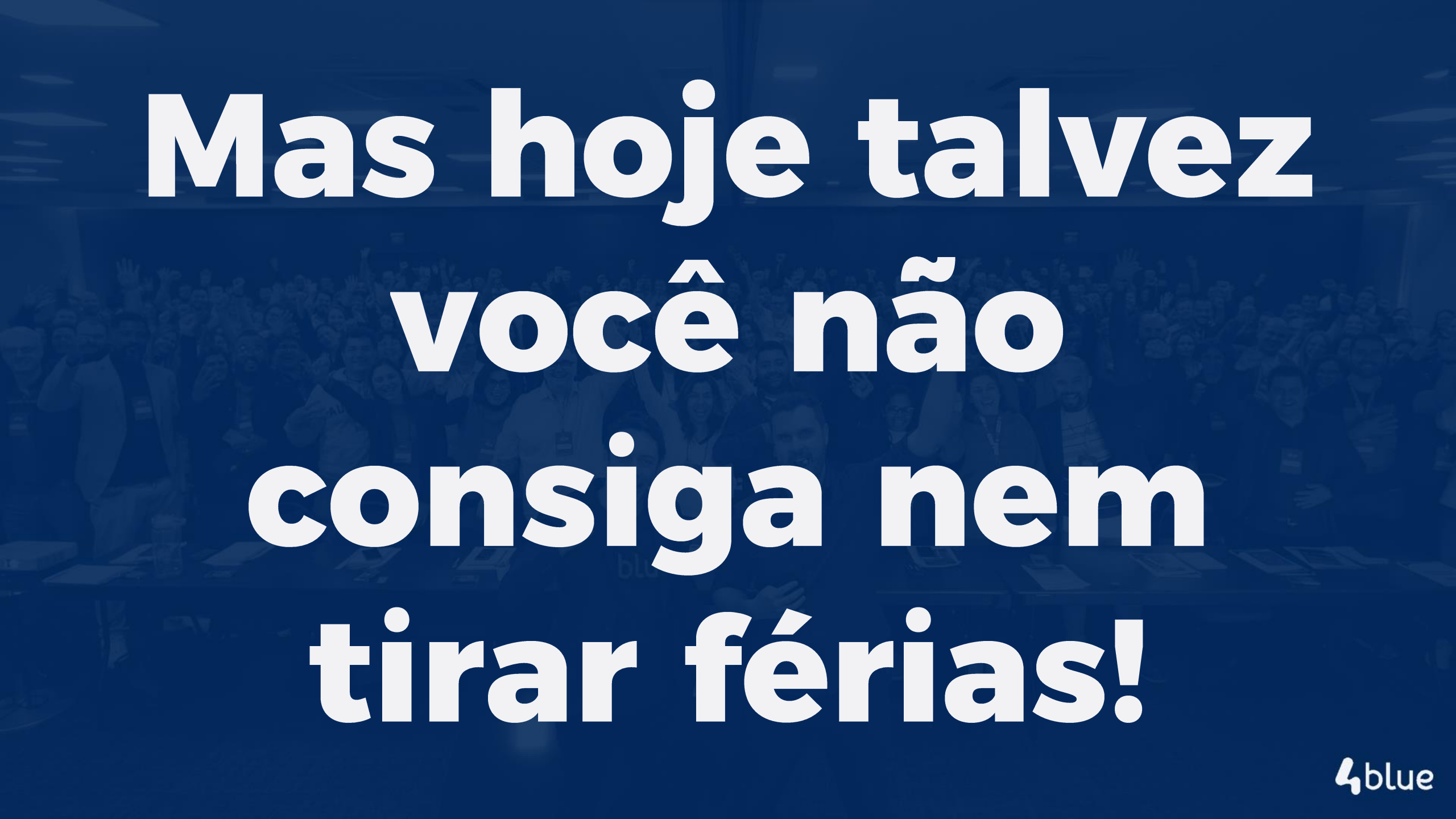
- ✓Como fazer minha empresa funcionar sem que eu esteja lá?
- ✓Como fazer meu pessoal trabalhar sem que eu interfira constantemente?
- ✓Como sistematizar minha empresa, de modo que ela possa ser "copiada" mil vezes e que a última cópia funcione tão bem quanto a primeira?

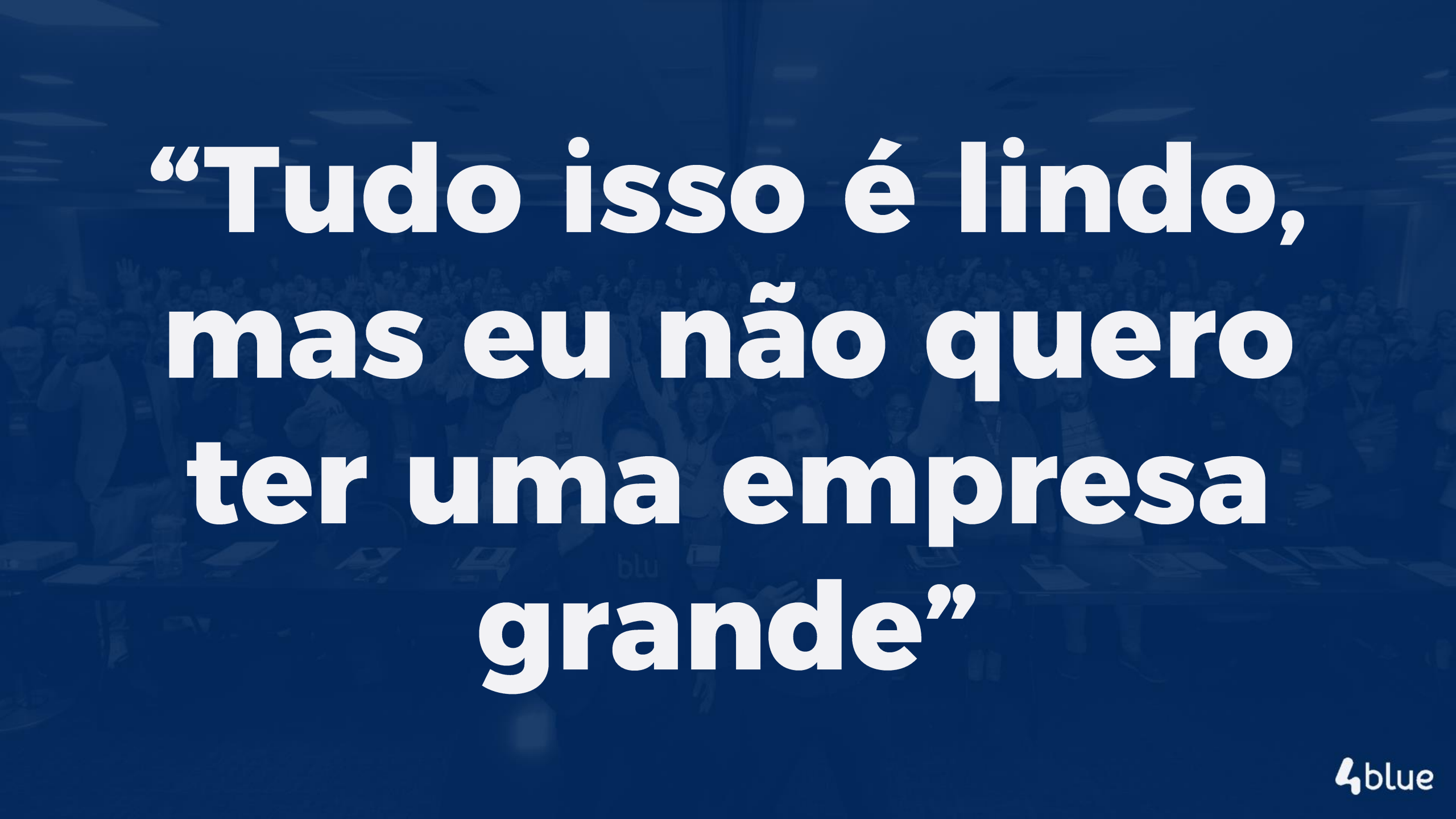
4blue

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

4blue


Mas hoje talvez você não consiga nem tirar férias!!


Mas hoje talvez
você não
consiga nem
tirar férias!
4blue

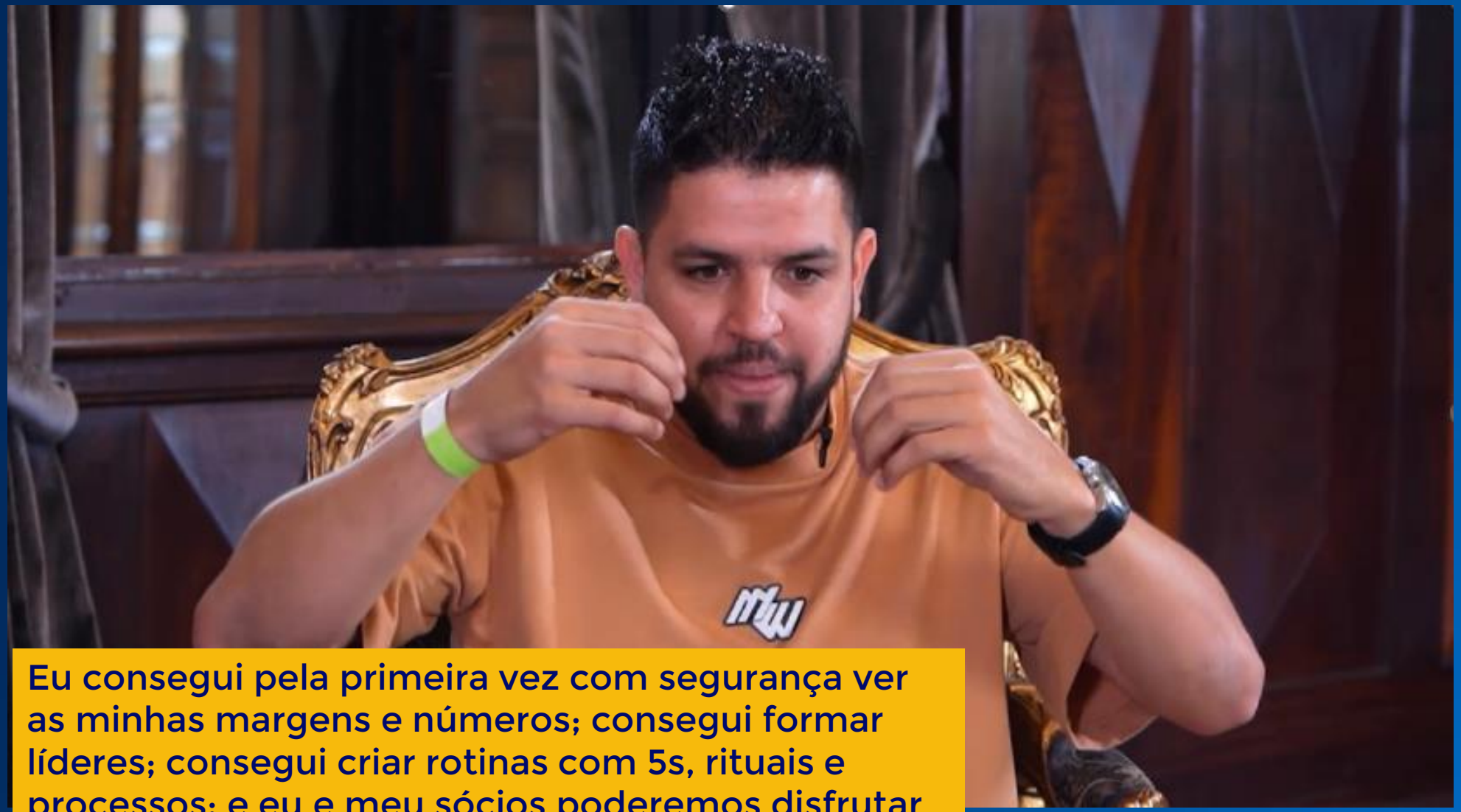

“Tudo isso é lindo, mas eu não quero ter uma empresa grande”
4blue

Tudo bem.
Mas leve em consideração esses 2 pontos.

1. “Se sua empresa não está crescendo, ela está morrendo”. É como tentar subir uma escada rolante que está descendo...
2. As premissas para fazer um negócio se tornar grande, são as mesmas para fazer o negócio simplesmente funcionar bem.

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



Eu consegui pela primeira vez com segurança ver as minhas margens e números; consegui formar líderes; consegui criar rotinas com 5s, rituais e processos; e eu e meu sócios poderemos disfrutar a primeira vez de um lucro a primeira vez na história em 14 anos, através de PLR.

4blue

O que fazer para estruturar os

PROCESSOS

4blue

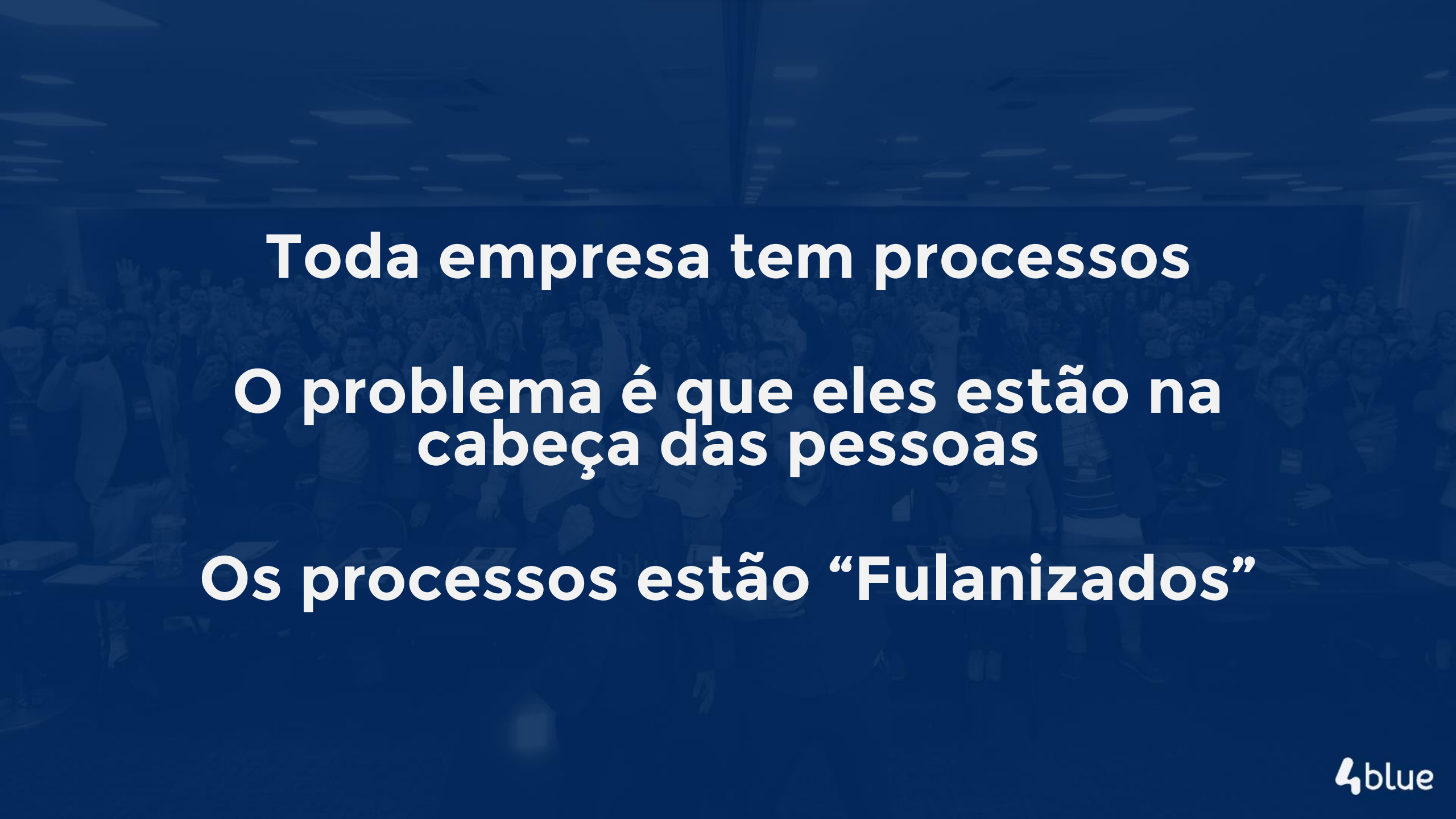
A MAIOR LAVAGEM DE CARROS DO MUNDO R$800 MIL POR DIA



Um processo é como uma receita:

Ele descreve o passo a passo de como realizar uma tarefa para chegar a um resultado

4blue


Toda empresa tem processos
O problema é que eles estão na cabeça das pessoas
Os processos estão “Fulanizados”

PROCESSO FULANIZADO É



4blue

Princípio fundamental:

O passo a passo das atividades devem estar descritos de forma que “qualquer pessoa” minimamente treinada consiga executá-la.

NEM VOCÊ NEM NINGUÉM PODEM SER GARGALOS DA EQUIPE

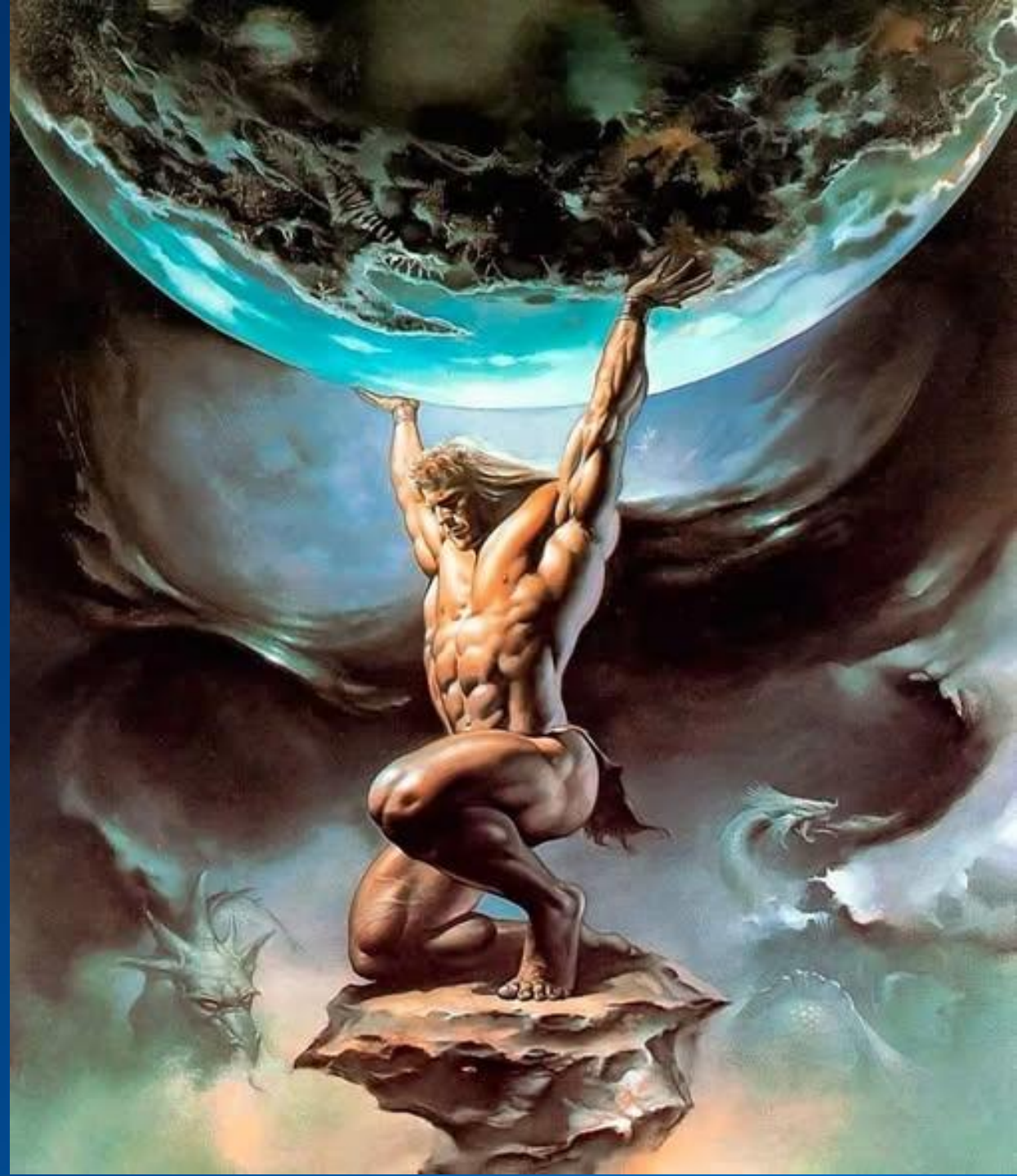
4blue

SABE POR QUE VOCÊ NÃO CONSEGUE IMPLEMENTAR PROCESSOS?

(Ou não consegue fazer a equipe seguir?)

4blue

#1
PORQUE VOCÊ ESTÁ CENTRALIZANDO ESTA FUNÇÃO



#2
PORQUE NÃO ESTÁ DENTRO DA CULTURA ESTA “MELHORIA CONTÍNUA”



4blue

ALGUMAS DICAS DE OURO

Aplique a Lei de Parkinson para estruturar:

Pegue uma semana mais “tranquila” e alinhe com a equipe que naquela semana vocês vão **INTENCIONALMENTE mapear, melhorar e descrever os processos**

4blue

ALGUMAS DICAS DE OURO

1. Comece pelos processos que estão dando mais problemas, retrabalhos e que mais dependem de você!

ALGUMAS DICAS DE OURO

2. Envolva seus colaboradores em toda a construção.

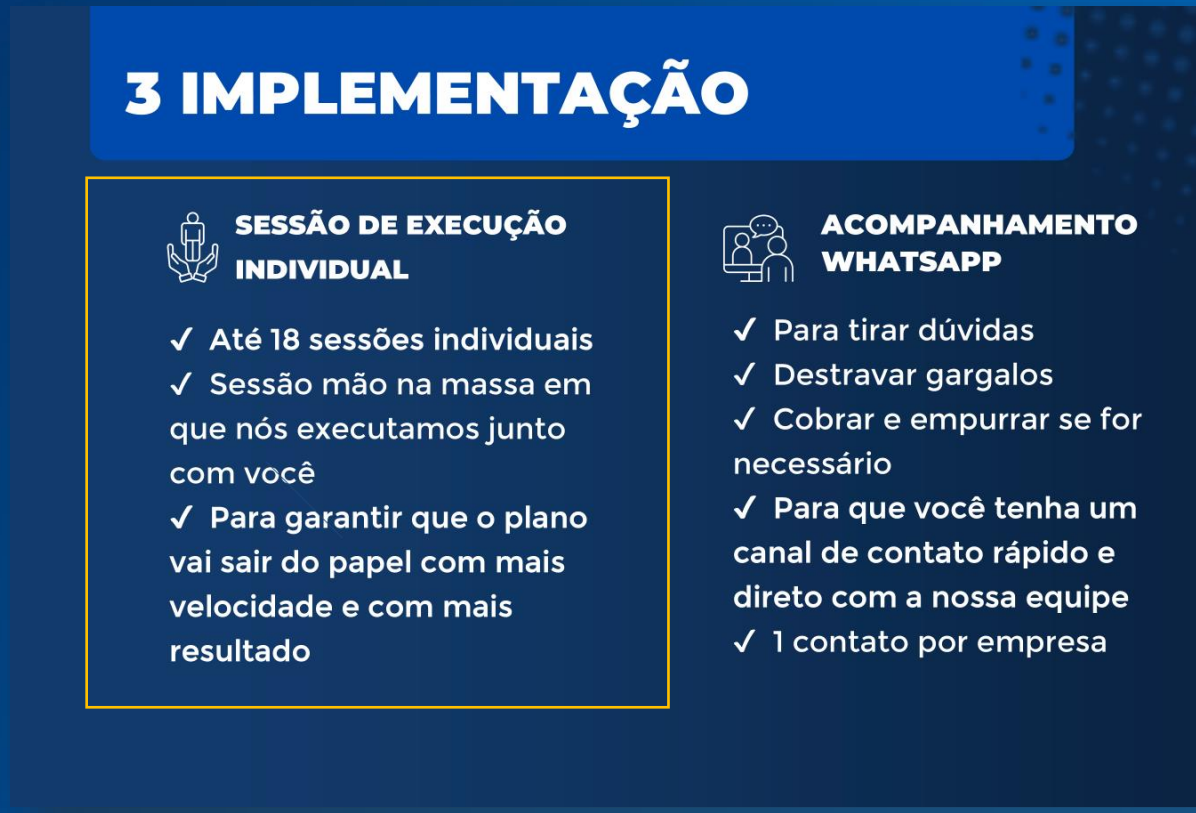
(é por isso que muitas vezes consultorias de processo não dão certo)

O colaborador vai melhorar e formalizar o processo que ele já faz.

4blue

ALGUMAS DICAS DE OURO

Dica extra: Solicite uma reunião dentro do MDL para que nosso analista venda a importância dos processos para a sua equipe.



4blue

ALGUMAS DICAS DE OURO

3. Documente o processo enquanto o processo está sendo executado

ALGUMAS DICAS DE OURO

4. Quando você ou algum líder for executar uma atividade, você vai se perguntar:
como eu posso fazer isso aqui pela última vez?

ALGUMAS DICAS DE OURO

5. Quando acontecer um erro ou um problema, pergunte para a equipe: “o que precisamos fazer para que isso nunca mais se repita?”

4blue

ALGUMAS DICAS DE OURO

6. Use a IA para te ajudar a construir e melhorar processos

Dica: dentro do MDL você tem gratuitamente Team4you

4blue

ALGUMAS DICAS DE OURO

7. Faça o simples bem feito
   - Checklists
   - Gravação de tela
   - Filmagem com celular

ENQUANTO SEUS PROCESSOS ESTIVEREM FULANIZADOS, SUA EMPRESA NUNCA VAI CHEGAR NO POTENCIAL QUE PODERIA



4blue

MELHOR DICA DE TODAS:

Tire férias.

4blue

#éPossívelSim

#MáquinaDeLucros

~ Sylmara Gonçalves

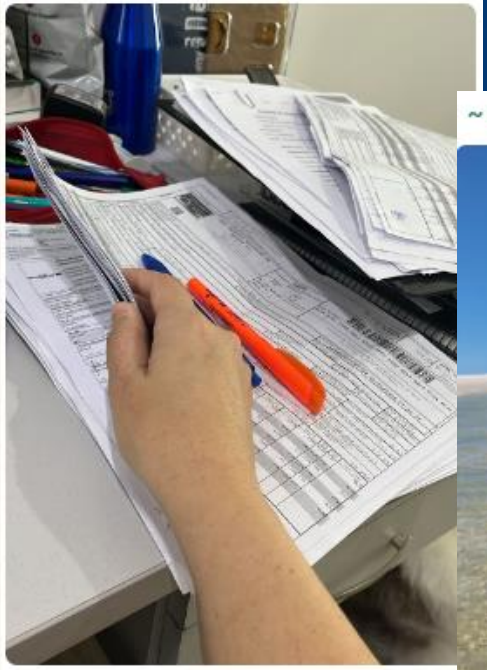


Uma mini férias em família ❤️❤️❤️

11:06

💙 ❤️ 👏 🙏 19

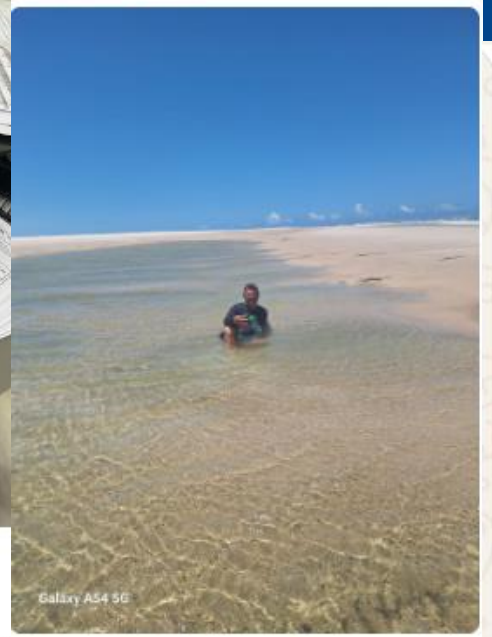
~ Carol



Organizando tudo por aqui pra nossas ferias daqui a 1 mês 😱

12:0

~ Kennedy paiva

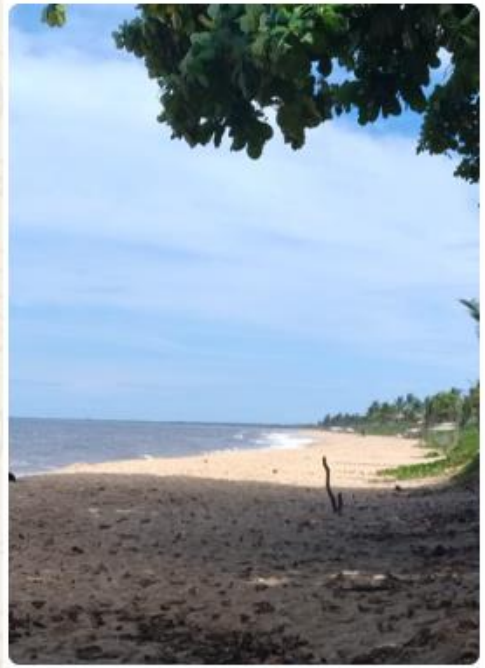


Valeu a pena!

12:27

🙏 ❤️ 👏 5

~ Caco



Hoje estou em Caraiva

13:59

💙 ❤️ 3

Tudo no mesmo dia.

4blue

ARMADILHAS QUE VOCÊ PODE CAIR

- **Construir o "Processo de Prateleira":** Criar manuais complexos que ninguém lê ou segue no dia a dia
- Resistência da equipe (“sempre foi assim”)
- Multiplicar a ineficiência quando oficializa o processo ruim e não saber exatamente o que melhorar

PRODUTIVIDADE

QUAL TAREFA REPETITIVA ESTÁ ROUBANDO HORAS DA SUA VIDA HOJE QUE PODERIA SER RESOLVIDA COM UMA SIMPLES FOLHA DE PAPEL BEM ESCRITA?

4blue

#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



"A gente ficava full time na empresa. A gente queria a todo custo sair dessa rotina. Conhecemos a 4blue e aprendemos a delegar. Hoje trabalhamos 6h/dias, e agora tiramos 40 a 60 dias de férias por ano e o pessoal dá conta. Foi uma maravilha!"

4blue

EFICIÊNCIA

NA SUA OPERAÇÃO É A MAIOR OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO DA SUA EMPRESA

4blue

PROJETO EFICIÊNCIA 4BLUE

O QUE CORTAMOS/DIMINUIMOS

AÇÃO	RESUMO DO QUE FOI FEITO	HORAS POUPADAS / MÊS	ECONOMIA / MÊS
Redução de estrutura	3 SDRs removidos após análise de eficiência do processo comercial	~420h	~R$ 7.500 + comissões
Automação e substituição por IA	Automação de conteúdo, copywriting e leitura de contratos	~300h	~R$ 6.500
Extinção / realocação de cargos operacionais	4 cargos operacionais eliminados ou absorvidos por processos mais eficientes	~560h	~R$ 11.600
Automação de processos internos	Automação de cobrança, contratos, chamados, marketing e fluxos internos	~90h	–
Otimização do time comercial	Redução de retrabalho e controles manuais de vendedores	~70h	–
Automação de produção de conteúdo	Uso de IA e ferramentas para criação e edição de conteúdo	~60h	–
Corte de ferramentas e softwares	Cancelamento de ferramentas redundantes (ClickFunnels, Tintim, Letalk etc.)	–	~R$ 3.350

4blue

PROJETO EFICIÊNCIA 4BLUE

O RESULATADO (MENSAL)

1.423 horas/mês!

R$ 31.953 a mais por mês!

4blue

ISSO SIGNIFICA:

17.598 HORAS POUPADAS!

R$ 403.746 A MAIS DE LUCRO NO ANO!

4blue

EFICIÊNCIA É O QUE FAZ O PLANO DE AÇÃO DA ESTRATÉGIA FUNCIONAR DE FORMA FLUÍDA E MAIS RÁPIDA

4blue

POSSO TE CONTAR OUTRA HISTÓRIA?


Era uma noite fria no Atlântico Norte. O mar estava calmo, o céu estrelado. Dentro de um navio gigante – o maior já construído até então...


O som da orquestra preenchia os salões, taças tilintavam e todos tinham a mesma certeza: nada pode dar errado.
O Titanic não era só um navio. Era o símbolo do poder humano, da confiança na própria grandeza.
Veo

“QUERO AS CALDEIRAS A TODO VAPOR”



Ignorou alertas de Icebergs.
Manteve a velocidade.
Era um navio “INAFUNDÁVEL”



Quando o navio bateu, o impacto foi tão suave que muita gente nem percebeu. As pessoas continuavam dançando ou dormindo.



Os primeiros botes salva-vidas saíram quase vazios – com 20 pessoas num espaço pra 60. Depois, quando o desespero chegou, os botes já saíam cheios demais, com gente pulando no mar.


O Titanic não afundou só por causa do gelo.
Ele afundou porque ninguém quis olhar pro problema enquanto ainda dava tempo...

PASSAGEIROS

2 2 0 8

SOBREVIVENTES

0 6 9 1

1 5 1 7

MORTES POR EXCESSO DE CONFIANÇA
E IGNORAR ALERTAS REAIS

1 5 1 7

VIDAS PERDIDAS PELO QUE CHAMAMOS DE:

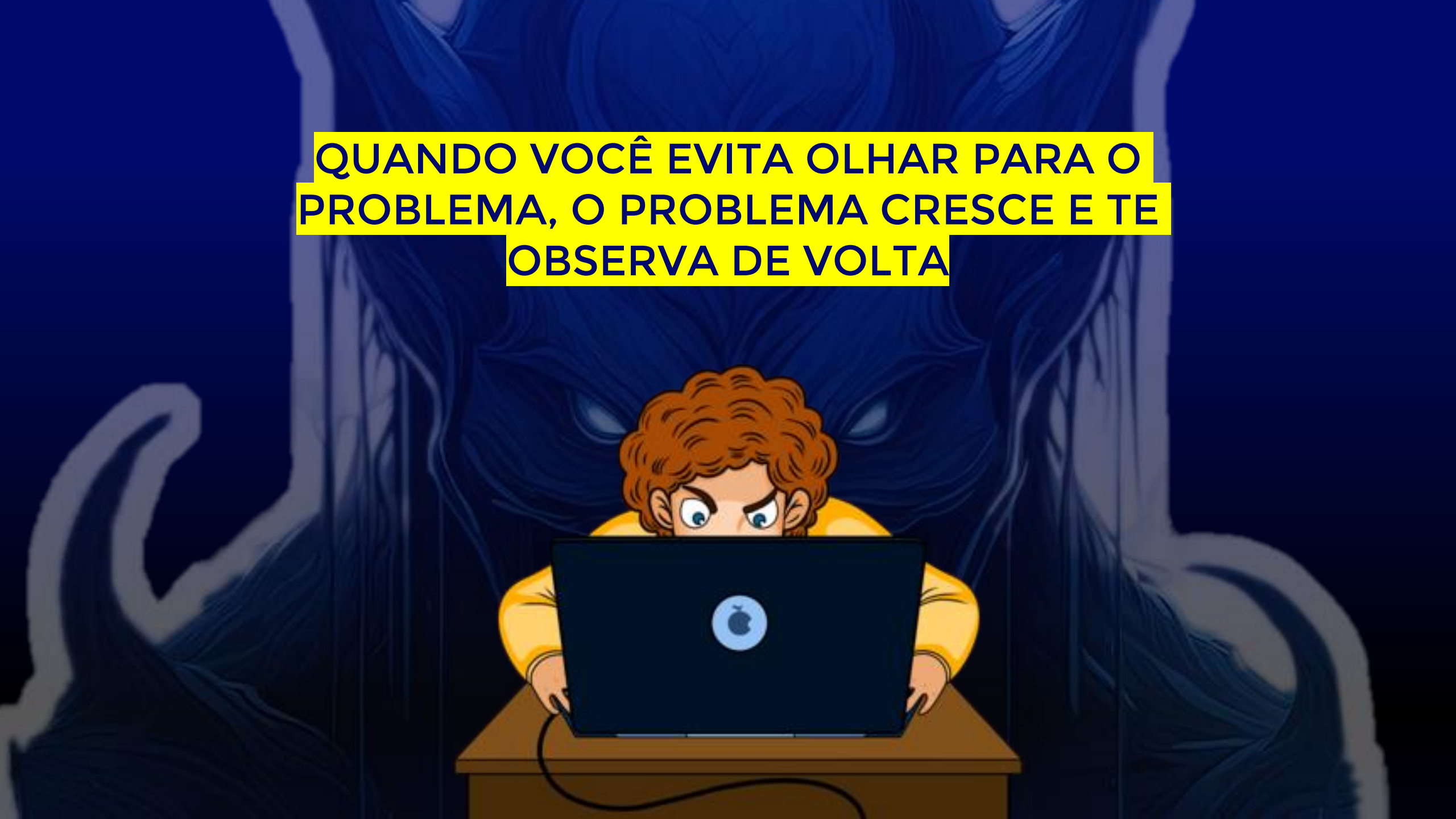
EFEITO AVESTRUZ

EFEITO AVESTRUZ

É quando a gente evita olhar pro que incomoda, achando que se não olhar, o problema vai desaparecer. Mas ele não desaparece.



QUANDO VOCÊ EVITA OLHAR PARA O PROBLEMA, O PROBLEMA CRESCE E TE OBSERVA DE VOLTA



O EFEITO AVESTRUZ PODE SER FATAL PARA A SUA VIDA E PARA A SUA EMPRESA

VOCÊ TAMBÉM VAI IGNORAR O QUE VAI ACONTECER EM 2026?

exame

Home > Pop

2026 terá 9 dos 10 feriados em dias quais são as folgas do ano que vem

Além dos feriados prolongados em 2026, próximo ano deve contar com Copa pode render folgas

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

A transformação digital deixou de ser tendência para se tornar uma realidade inevitável no mundo dos negócios. Com a ascensão da inteligência artificial (IA), empresas que não incorporam a tecnologia e…

11/28/2025 9:38 pm 0

ESPN KnockOut Tênis F1 Olimpíadas Mais Esportes Podcasts Programaç

peonatos Resultados Calendário Classificação Bola de Prata

Contábeis

os e até abemos

a quena' de no

48 seleções, mais de 100 jogos e a fuso horário 'louco': o que sabem sobre a Copa de 2026



REFORMA TRIBUTÁRIA

Transição da Reforma Tributária a partir de 2026 na prática

Especialista explica o impacto dos novos impostos para empresas e clientes

28

uol

Seu time Seu signo UOL Jogos

g1 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

Economia

Selic no fim de 2025 continua em 15%, projeta Focus; para 2026, segue em 12%

ESTADÃO conteúdo

Brasília

01/12/2025 08h58

VAI CRESCER QUEM TIVER A GESTÃO PROFISSIONAL.



MOMENTO DE REFLEXÃO

- ✓ Qual é o problema que você está evitando olhar?
- ✓ O que esse problema está te custando por não ser resolvido?
- ✓ **O que você sabe que está errado na empresa e finge que não sabe?**
- ✓ **O que você vai fazer a partir de amanhã para resolver isso?**

Segunda-feira está chegando...

Vamos ter 2 tipos de empresários(as) que estão aqui....

1° tipo

Voltar pra vida louca. Com a esperança de que as coisas vão melhorar. Fazendo as mesmas coisas de antes! Da mesma forma de antes!

2° tipo

Iniciar um acompanhamento de 12 meses que fará sua empresa ser uma máquina, sua vida ser mais leve e você sentir que tudo está valendo a pena!

2º tipo

LUCRO
LIBERDADE
LEVEZA

FAÇA O QUE PRECISA FAZER, COM INTELIGÊNCIA, COM DIRECIONAMENTO

COM UMA EMPRESA QUE HÁ 17 ANOS AJUDA EMPRESAS COMO A SUA! MAIS DE 65MIL EMPRESAS ATENDIDAS. MAIS DE 1200 EMPRESAS NO MDL

4blue

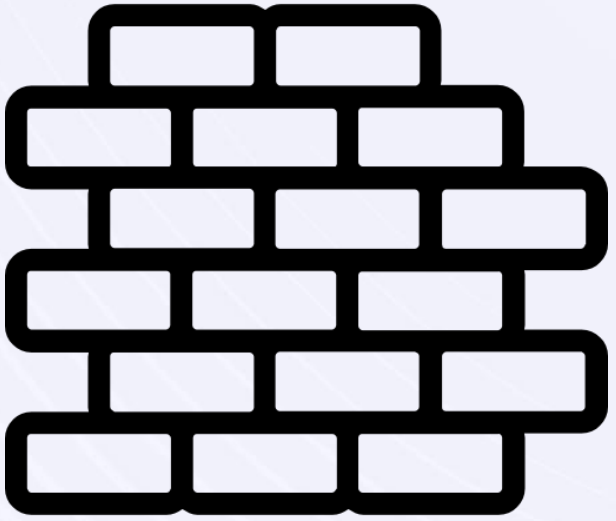
NÓS FIZEMOS UMA OFERTA IRRECUSÁVEL PARA SUA EMPRESA!

que provavelmente vai resolver este problema.

Neste momento existem 3 tipos de pessoas aqui:



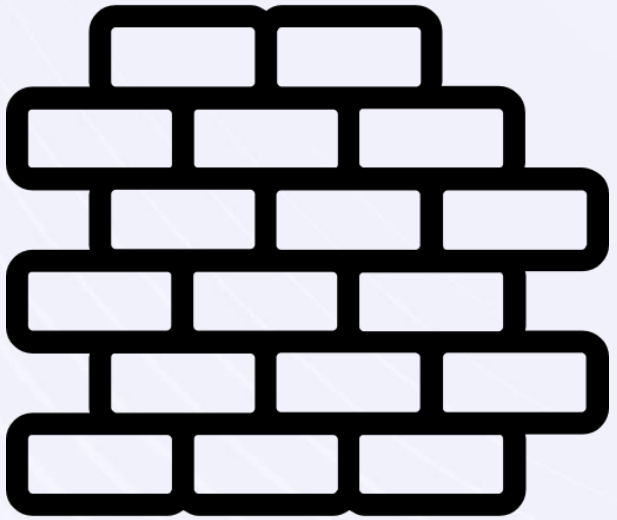




Neste momento existem 3 tipos de pessoas aqui:

Quero te ajudar de forma 100% íntegra.

O QUE AINDA ESTÁ TE IMPEDINDO DE TOMAR SUA DECISÃO – SEJA O SIM, SEJA O NÃO?



4blue



QUAL HISTÓRIA VOCÊ ESTÁ CONTANDO PRA VOCÊ MESMO?

1. “EU NÃO TENHO TEMPO PRA FAZER ISSO”
2. “MEU NEGÓCIO É DIFERENTE”
3. “NÃO TENHO DINHEIRO”
4. “EU CONSIGO SOZINHO”
5. “O PROBLEMA É MEU SÓCIO/ESPOSA/ESPOSO”
6. [EXTRA] “NÃO SEI SE SOU CAPAZ”

4blue

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

VOCÊ PRECISA FECHAR 3 BLOCOS

EU TENHO DESAFIOS QUE PRECISAM SER RESOLVIDOS?

TEM O POTENCIAL REAL DE ME AJUDAR?

EU CONSIGO LEVANTAR O INVESTIMENTO?

4blue

Conecte os pontos...

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

4blue

SOME TODOS OS SIM's



4blue

Este é o básico do básico

- 1 - Você possui **indicadores essenciais** como margem de contribuição, lucro operacional e resultado líquido claros e fáceis de entender?
- 4 - Você tem **metas claras de faturamento e de lucro** com base em uma estratégia pensada com antecedência?
- 7 - Sua estratégia de **marketing é ativa**, com ações claras e investimentos consistentes para atrair potenciais clientes?
- 10 - O **processo de vendas** possui etapas claras e roteiros planejados para aumentar a taxa de conversão?
- 13 - Você tem "**checklist**" (um passo a passo) para as **principais tarefas** que envolvem a venda, atendimento e serviço ao cliente?
- 16 - O **Código de Cultura** da empresa é claro, formalizado e reforçado para os colaboradores?

4blue

Custo **ANUAL** do colaborador "de 2 mil" para 2 funcionários

R$ 85.680,24

4blue

4blue

VOCÊ PRECISA FECHAR 3 BLOCOS



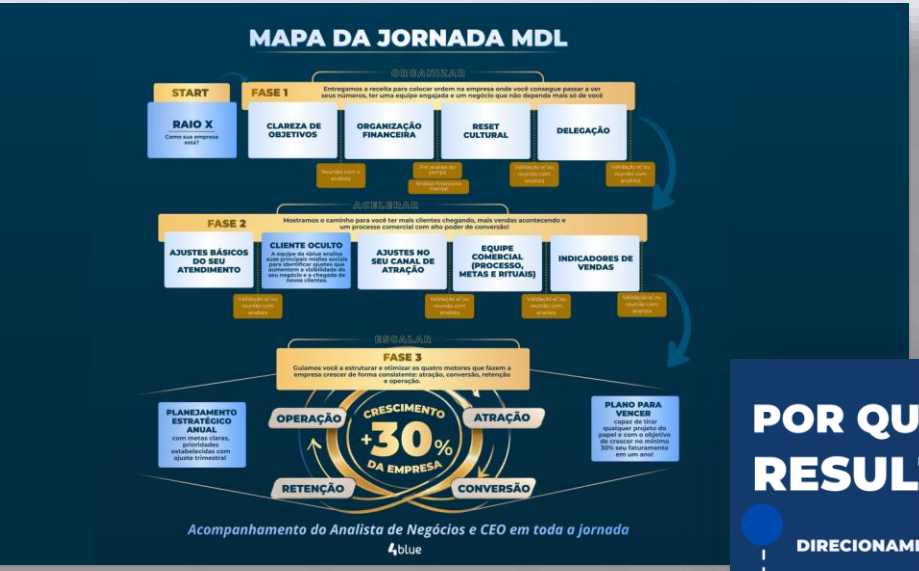
EU TENHO DESAFIOS QUE PRECISAM SER RESOLVIDOS?

TEM O POTENCIAL REAL DE ME AJUDAR?

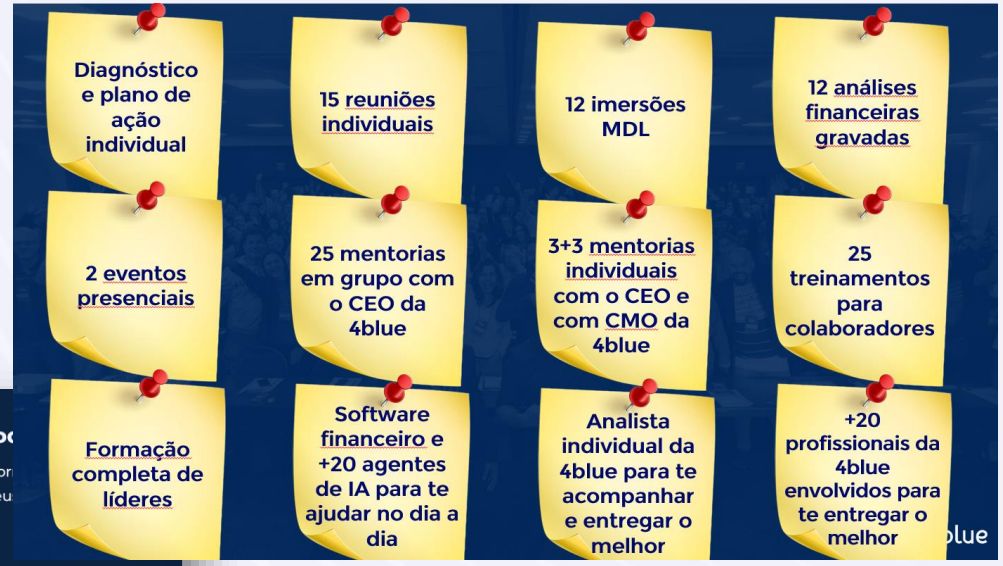
EU CONSIGO LEVANTAR O INVESTIMENTO?

4blue

Método + Direcionamento + Conhecimento + Ajuda na Implementação + Aconselhamento + Acompanhamento + Formação de Time + Comunidade







4blue

VOCÊ PRECISA FECHAR 3 BLOCOS



EU TENHO DESAFIOS QUE PRECISAM SER RESOLVIDOS?



TEM O POTENCIAL REAL DE ME AJUDAR?

EU CONSIGO LEVANTAR O INVESTIMENTO?

4blue

O QUE EXATAMENTE VOCÊ VAI RECEBER

	PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO	PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS
Diagnóstico empresarial – Raio-x completo de todas as áreas do negócio	✓	✓
Plano de Ação personalizado – O que fazer, quando e como. Sem achismo	✓	✓
Trilhas de conteúdo – Vídeos curtos e práticos, direto ao ponto	✓	✓
Imersão MDL – 1x/mês, ao vivo, mão na massa com os sócios da 4blue	✓	✓
Acompanhamento no WhatsApp – Canal direto com a equipe 4blue	✓	✓
Mentoria Estratégica em grupo – Quinzenal, com o CEO e outros Mambers	✓	✓
Treinamento de colaboradores – Aulas quinzenais ao vivo pro seu time inteiro	✓	✓
Comunidade de empresários – Benchmark, indicações e negócios fechados	✓	✓
Reuniões individuais – Com seu analista, pra tirar o plano do papel	Mensal	Bimestral
Mentoria individual com o CEO – As decisões mais difíceis, direto com o Aleks	3x/ano	–
Mentoria individual com o CMO – Exponencialize marketing e vendas com Renan	3x/ano	–
Análises financeiras – Nossos consultores dissecando seus números	até 12/ano	até 4/ano
Formação de Líderes – Técnica e comportamental	Vagas Ilimitadas/turma	1 vaga/turma
Go Mambers – Os encontros presenciais exclusivos dos Mambers	2x no ano	-
BÔNUS 12 meses de yampa +Lucro • acessos à 4talents • Team4you	✓	✓

O que eu recebo a mais no MDL PRO?

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO

O que você recebe	PRO	ESSENCIAL
Reuniões individuais com o Analista	**15 no ano (+3/mês)**	6 no ano
Análises financeiras	**Todo mês**	4 no ano
GoMambers – evento presencial	**2 eventos**	–
Vagas na Formação de Líderes	**Ilimitadas**	1 por turma
Reuniões com o CEO da 4blue	**3 reuniões**	–
Reuniões com o CMO da 4blue	**3 reuniões**	–

4blue

	PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS PRO	PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS
	~~R$ 79.990,00~~	~~R$ 45.990,00~~
Entrada + Cartão/Boleto	Entrada: 10.000 + 11x 3.950	Entrada: 7.000 + 11x 2.190
Cartão de Crédito (consumindo limite)	12x 4.250	12x 2.490
	26,5k a 29k OFF	15k a 16k OFF



4blue

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



Faça as contas

Quantos % do seu faturamento representa o MDL?

Fat. Mês	PRO	Essencial
30k		7,3%
50k		4,4%
70k	5,6%	3,1%
100k	4,0%	2,2%
200k	2,0%	
300k	1,3%	
500k	0,8%	
1MM	0,4%	

4blue

VOCÊ PRECISA FECHAR 3 BLOCOS

EU TENHO DESAFIOS QUE PRECISAM SER RESOLVIDOS?

TEM O POTENCIAL REAL DE ME AJUDAR?

EU CONSIGO LEVANTAR O INVESTIMENTO?

4blue

Em qual destes 2 Empresários você apostaria suas fichas?

Empresário 1:

- Muito esforçado e dedicado
- Mentalidade de crescimento
- Estuda, faz curso, lê livros, ouve podcasts

Empresário 2:

- Muito esforçado e dedicado
- Mentalidade de crescimento
- Estuda, faz curso, lê livros, ouve podcasts
- Tem o apoio de uma Consultoria para ensinar, aconselhar, analisar e mentorar.

4blue

Quais resultados você deseja para daqui 12 meses?

Caminho 1:

Por conta, fora do Programa Máquina de Lucros

Caminho 2:

Com apoio, dentro do Programa Máquina de Lucros

Qual dos caminhos aumenta a probabilidade de você alcançar tais resultados?

4blue



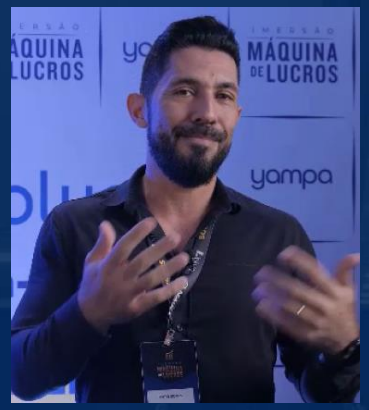
VOCÊ ENTRAR NO MDL NÃO VAI MUDAR A MINHA VIDA...

MAS PROVAVELMENTE VAI MUDAR A SUA...

4blue

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

Este é o primeiro passo para você estar entre nossos casos de sucesso.





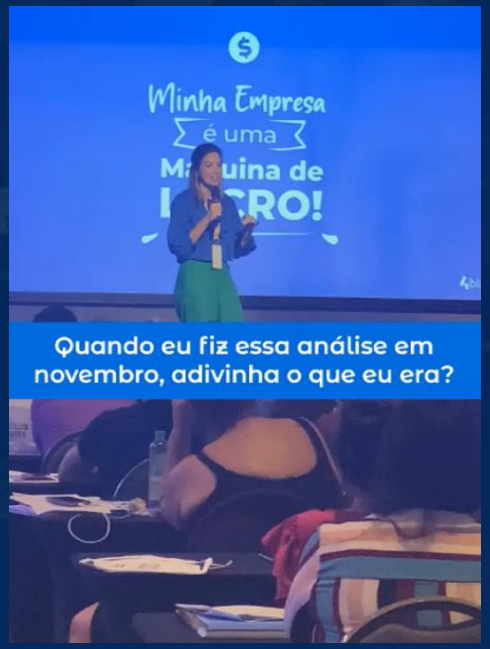
?



















blue

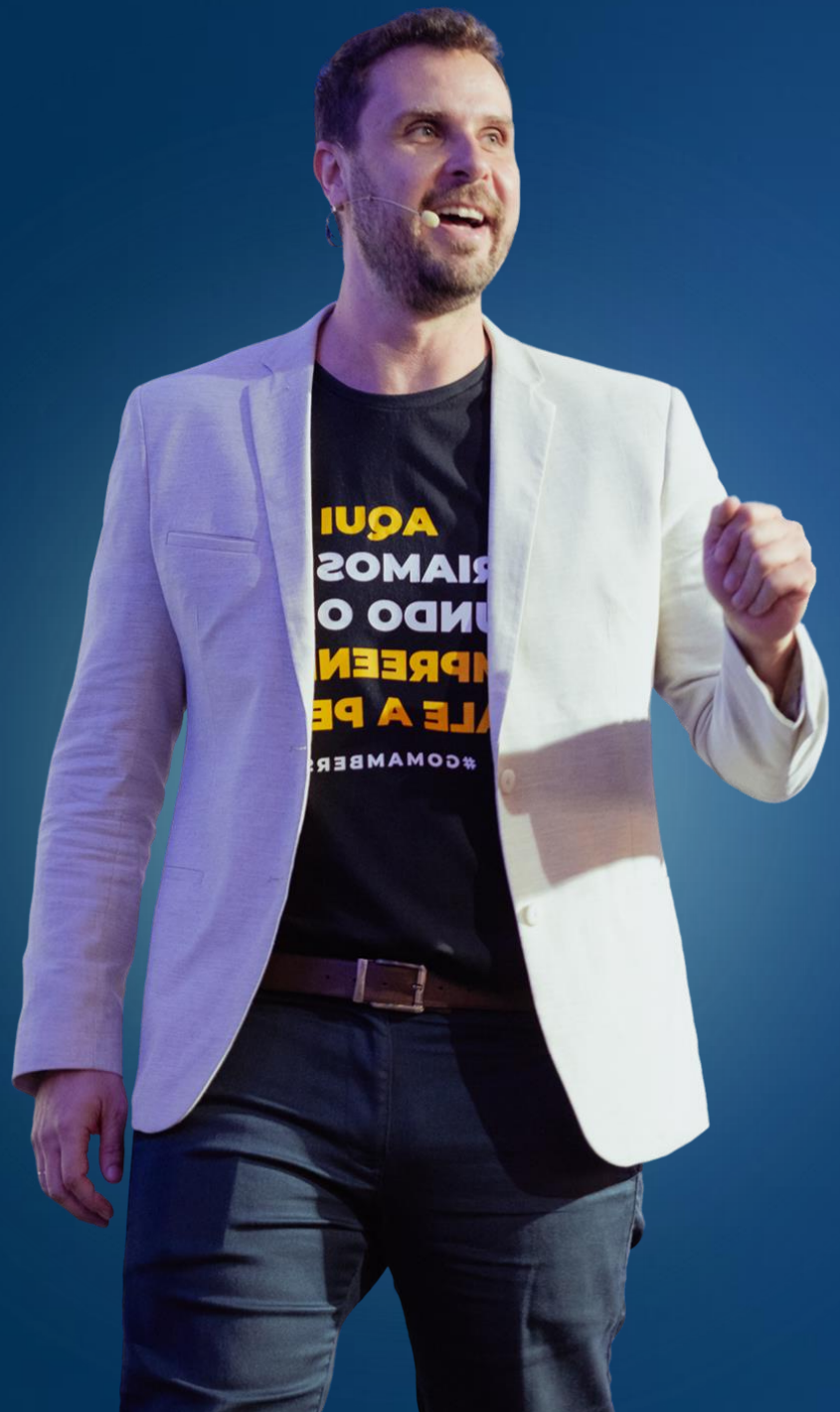
#épossívelsim

#MáquinaDeLucros



Nós já tínhamos tentado um consultor que custava o triplo e não entregava nem 10% do que vocês entregam. Em 6 meses temos uma equipe muito mais motivada, clareza financeira, importância da comunidade para validar decisões e hoje sou uma líder muito melhor.

4blue



Iremos começar agora o Programa Máquina de Lucros

Você, **Mamber**, é nosso **convidado** para almoçar conosco para nos conhecermos, trocar experiências e já começar a usufruir desta comunidade que está se formando.

PROGRAMA MÁQUINA DE LUCROS

Tópicos que trabalharemos

DIA 1:

- ~~Diagnóstico de resultados~~
- ~~Diagnóstico de gestão~~
- ~~Definição de metas~~
- ~~Gestão Financeira e análise dos números~~
- ~~Liderança, Cultura e Pessoas~~
- ~~Obstáculos de crescimento e como garantir a execução da estratégia~~

Pra quem estiver até o final:

- ~~Contratação e processo seletivo~~

DIA 2:

- ~~Planejamento Estratégico e Plano para Vencer~~
- ~~Estruturação de processos~~
- Política de Engajamento, Bonificação e Distribuição de Lucros
- Como aumentar de 20% a 50% as vendas sem investir mais

Pra quem estiver até o final:

- Criação de um plano de atração de clientes em tempo real
- Slides e materiais extras

4blue

Sobre almoço

- Hotel – mais rápido e cômodo
  - R$ 118,00– buffet livre com sobremesa
  - ***Mambers são nossos convidados**
- Shopping a 5 min a pé

- Retorno:

- Se quiser, deixe o seu local marcado com o bloquinho



WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador



WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador



Sessão de Mentoria

4blue

SOBRE HORÁRIOS

ALMOÇO
~12h30

RÁPIDO BREAK
~17H30

ENCERRAMENTO
20H00

VIPs
Mentoria online pós:
Dia 18, 11h

4blue

Água e café disponíveis aqui na sala



Construir as engrenagens de uma MÁQUINA DE LUCROS não é simples

Exige empenho,
Exige conhecimento,
Exige pessoas engajadas e competentes



PESSOAS QUE VOCÊ PRECISA NESSA JORNADA

SÓCIOS QUE CAMINHAM DO SEU LADO E AJUDEM A MANTER A CULTURA VIVA

4blue

PESSOAS QUE VOCÊ PRECISA NESSA JORNADA

SÓCIOS QUE CAMINHAM DO SEU LADO E AJUDEM A MANTER A CULTURA VIVA

MENTORES E OUTROS EMPRESÁRIOS PARA TRAZER CONHECIMENTO E VISÃO PRÁTICAS

COLABORADORES ALTAMENTE ENGAJADOS E COMPETENTES

4blue



Os 4 pilares da gestão de pessoas

4blue

É SEU DEVER CRIAR UM AMBIENTE QUE OS MELHORES COLABORADORES QUEIRAM FICAR

OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO	**Que oportunidades você oferece ao colaborador para que ele não fique estagnado em sua carreira e tenha oportunidade de evoluir? Ex: programas de treinamento, feedbacks, mentorias, PDIs, etc.**
CULTURA	**Qual é o propósito da empresa, seus valores e o grande sonho, e como o colaborador contribui diariamente para alcançá-los?**
AMBIENTE DE TRABALHO	**O que posso oferecer no meu ambiente de trabalho, seja remoto ou presencial, que atendam às necessidades da equipe, mantendo um bom nível de produtividade?**
BENEFÍCIOS E VANTAGENS	**Fora o salário, quais outros benefícios eu posso oferecer ao meu colaborador?**
COMPENSAÇÃO FINANCEIRA	**O salário reflete de forma justa as responsabilidades dos colaboradores, há uma política clara de promoções e aumentos, e ofereço programas de bonificação ou participação nos lucros?**

Exemplo 4blue

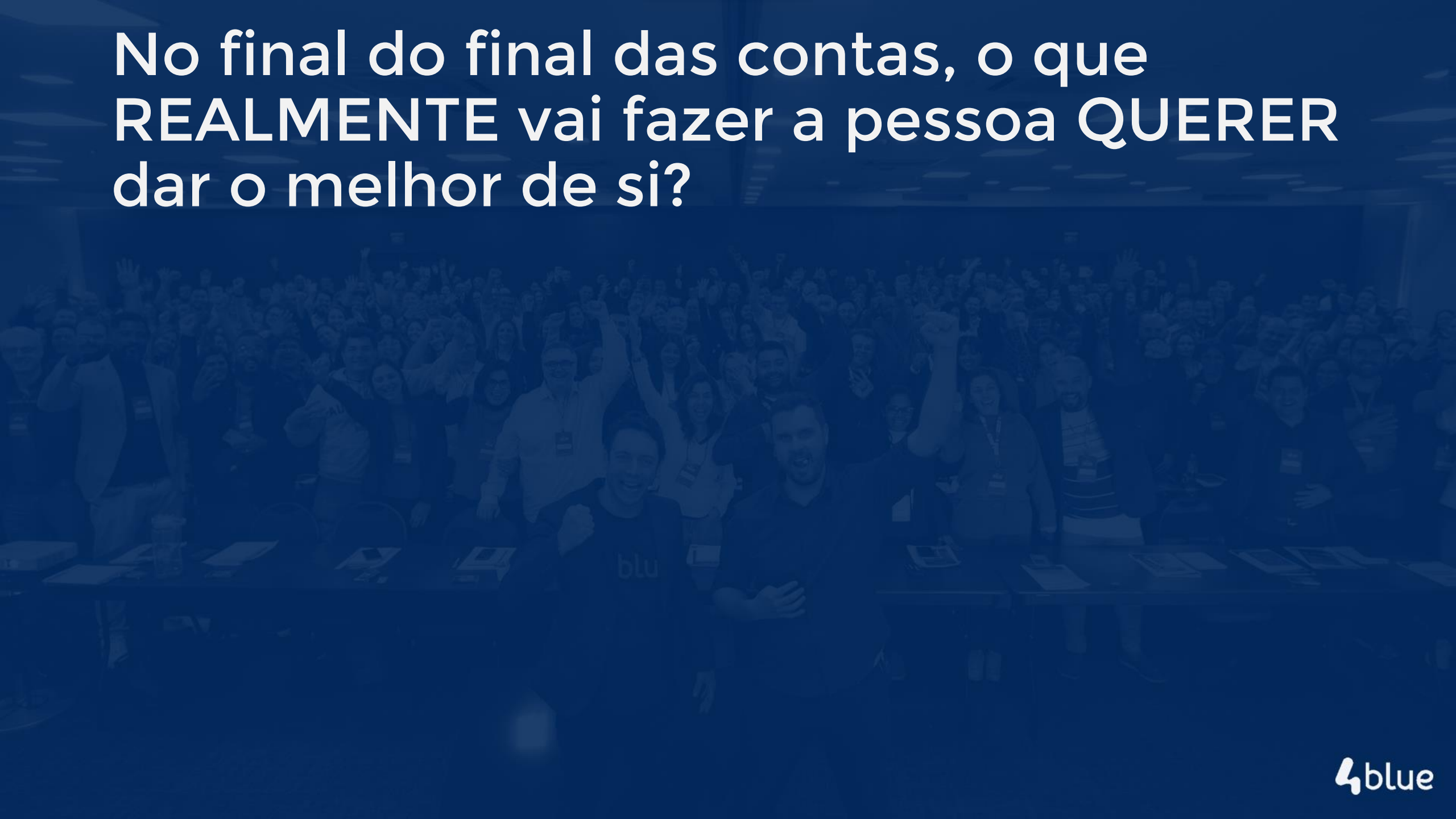
OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO	Temos acesso ilimitado a todos os cursos que produzimos, fazemos treinamentos externos, temos PDI, feedback com acompanhamento personalizado e trimestral,...
CULTURA	Criamos um mundo onde empreender vale a pena, temos rituais de atualização de equipe, gestão transparente,...
AMBIENTE DE TRABALHO	Home office, folgas, férias ilimitadas
BENEFÍCIOS E VANTAGENS	Ifood Benefícios, Wellhub, Seguro de vida, licença paternidade e maternidade extendidas
COMPENSAÇÃO FINANCEIRA	Salário e PLR

Estamos entre as TOP 20 empresas para se trabalhar no PR



4blue

No final do final das contas, o que REALMENTE vai fazer a pessoa QUERER dar o melhor de si?



4blue

Você DEVE PAGAR MAIS!

Se as Metas que fazem a empresa crescer forem atingidas.

“Se aumentarmos o tamanho do bolo, você ganha uma fatia maior do bolo”

4blue

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...”

VOCÊ NÃO VAI CONQUISTAR SEU PLANO PARA VENCER SOZINHO.
VOCÊ PRECISA DO SEU EXÉRCITO LUTANDO PELAS METAS JUNTO COM VOCÊ.

PLANO PARA VENCER 2026

Missão:
Criar um mundo onde empreender vale a pena

Sonho Grande:
Atingir 204 milhões em vendas

Desafio do ano:
Escalar as vendas com presencial + comercial e tornar MDL Must Have

Foco do trimestre:
Validar estratégia de vendas

Metas:
33MM em vendas no Ano

300k em PLR no° Semestre

Princípios chave:
Eficiência
Lucro

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 responsa

Valores:
Altruísmo
Blue Mamba:

Não toleramos:
Reclamão / mimimi
Não ter autorresponsabilidade
Entrega mediana (nota 7)
Laranja podre

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Premissa: uma parte dos nossos resultados será distribuída

#éPossívelSim

#MáquinaDeLucros



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

15:50

🚀 💙 ❤️ 👏 18

4blue

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 [1] salário extra
- Campanhas pontuais de incentivo funcionam muito bem também
- IMPORTANTE: Veja a possibilidade com seu contador de lançar como bônus/premiação para pagar menos tributos

4blue

QUEREM?!

PRIME CULTURA E LIDERANÇA RECURSOS HUMANOS

Planilha de Cálculo de Divisão de Lucros

4blue

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

4blue

+2 Materiais Especiais

Produtos da 4blue que são vendidos

Somente pra quem estiver até o final



Turbinador de Lucros
R$ 397,00

*Ao final do 1° dia

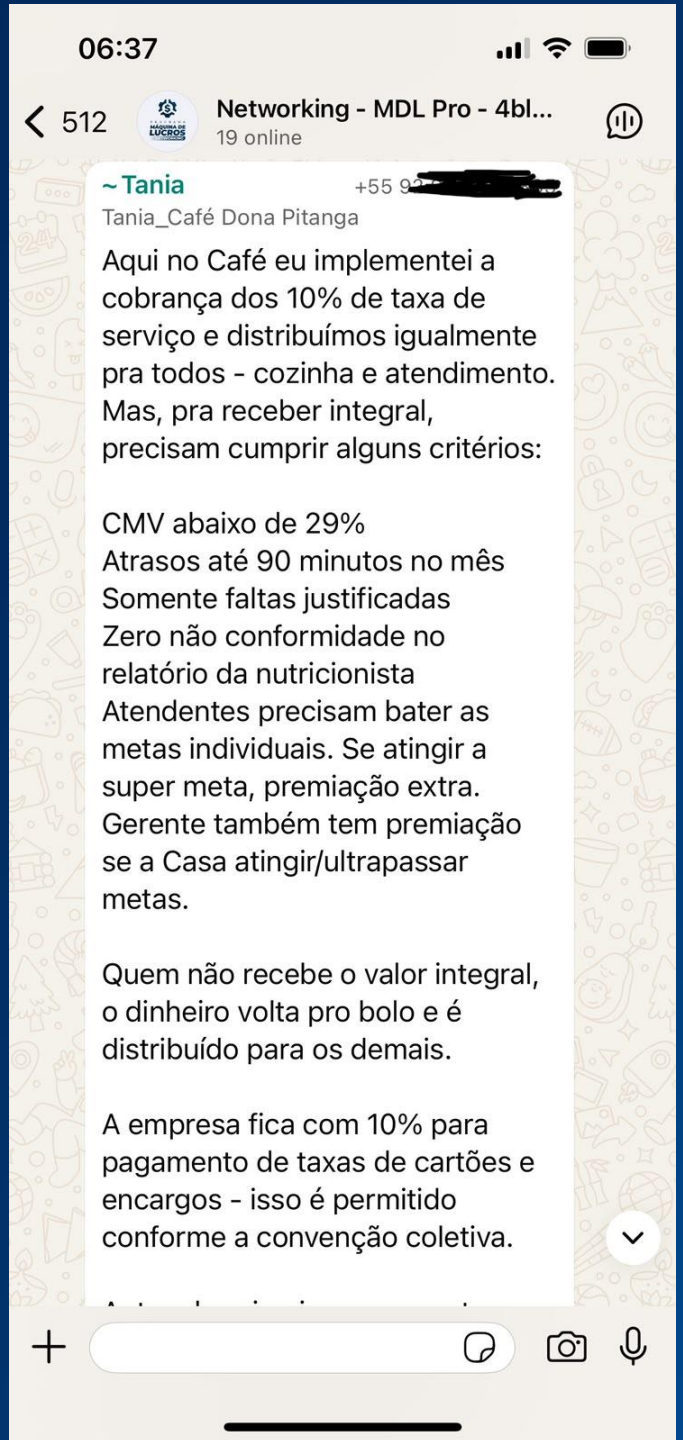


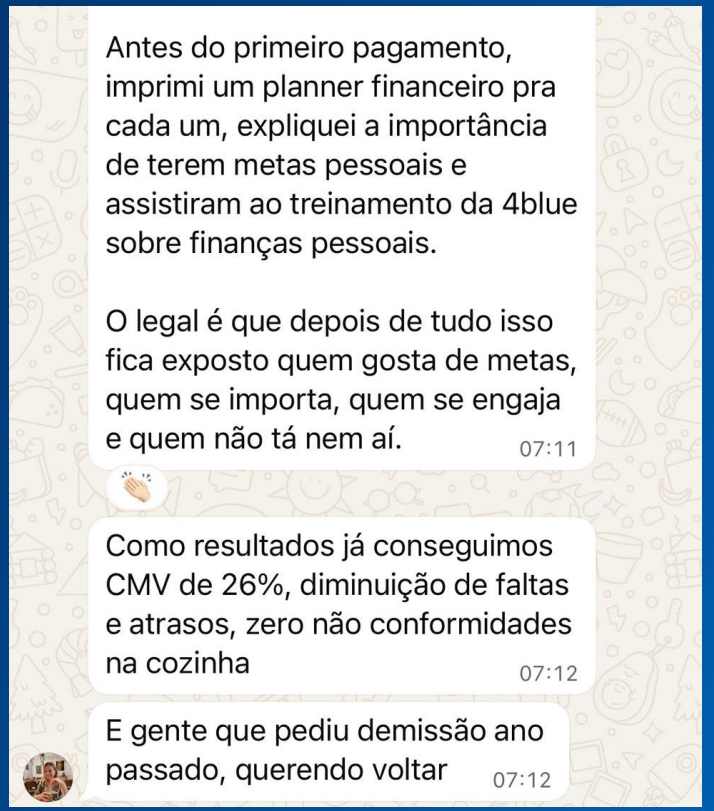
Planilha de Cálculo de Participação nos Lucros
R$ 97,00

*Ao final do 2° dia

4blue

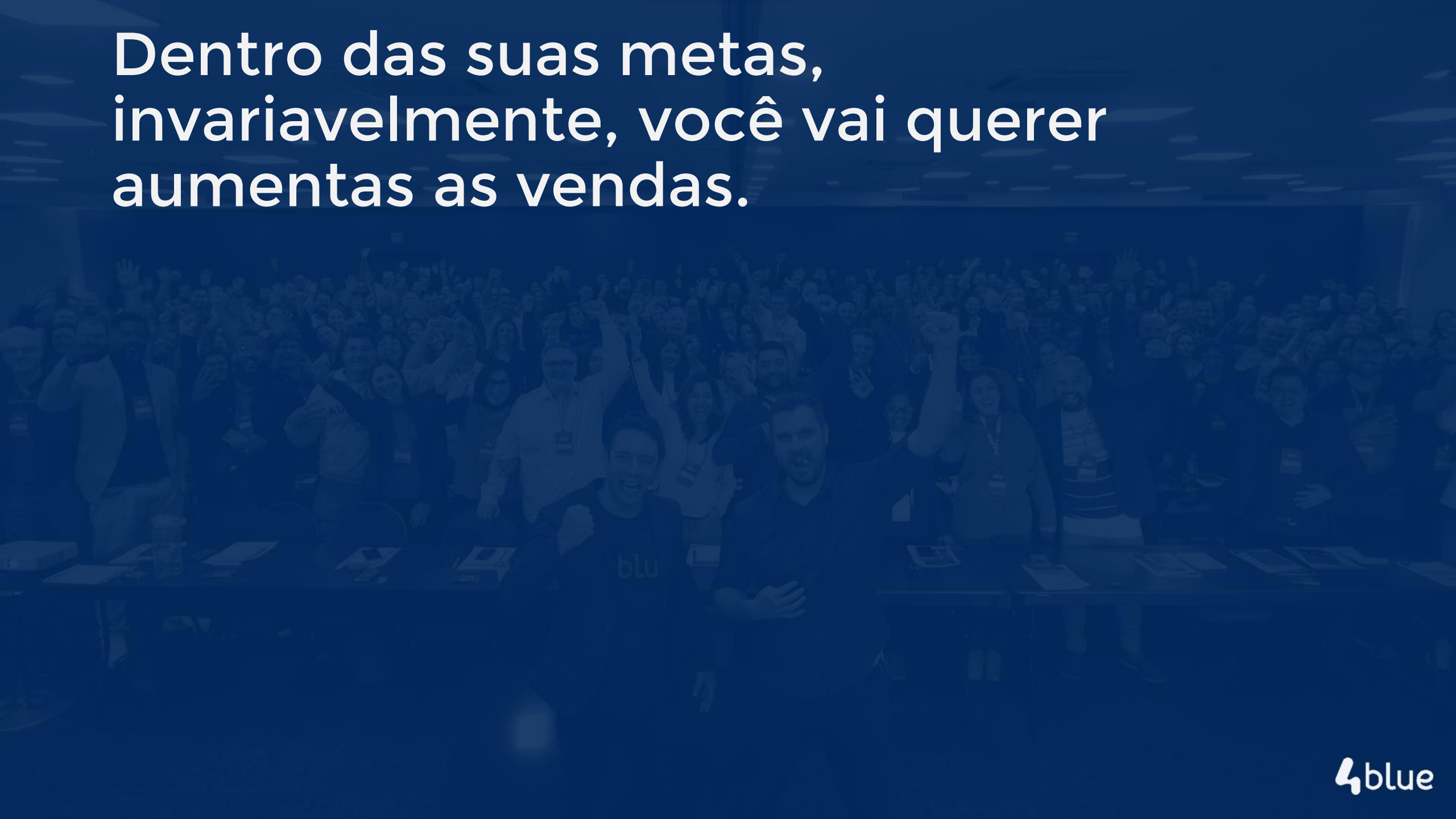
#épossívelsim
#MáquinaDeLucros





4blue

Dentro das suas metas, invariavelmente, você vai querer aumentas as vendas.



4blue

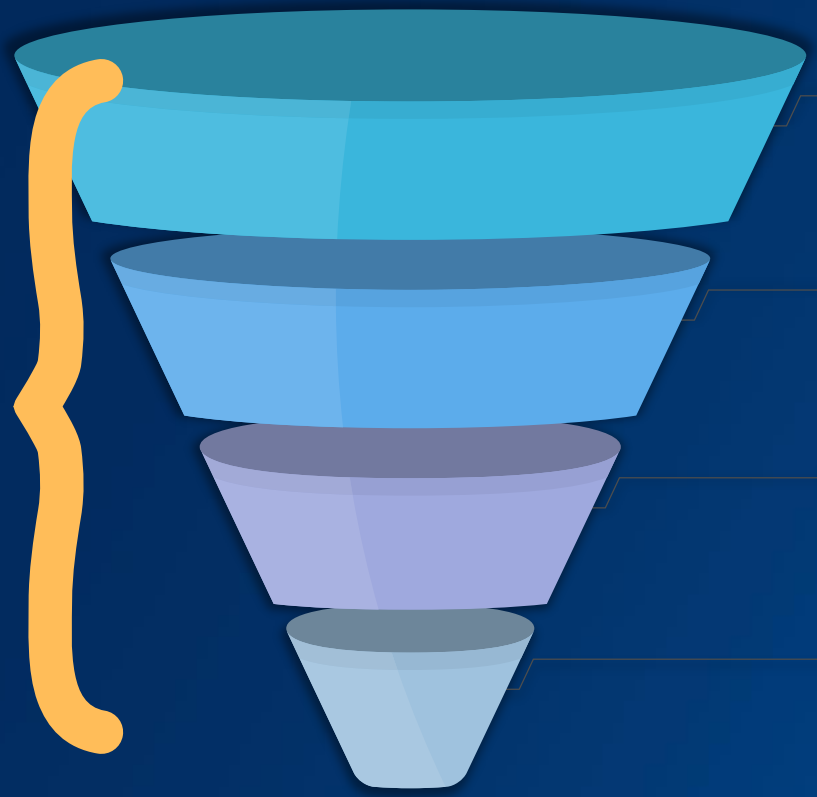


Sessão de Mentoria

4blue

OS 6 PILARES DO MARKETING E VENDAS

DIFERENCIAÇÃO



ATRAÇÃO

RELACIONAMENTO

CONVERSÃO

FIDELIZAÇÃO

METRIFICAÇÃO

4blue

10 ERROS QUE ESTÃO DIMINUINDO SUAS VENDAS

4blue

1. Esperar o cliente entrar em contato para começar a vender (não ter um marketing ativo).
2. Contratar uma agência de marketing e “delargar” uma das partes mais importantes da sua empresa.
3. Não medir de onde vêm os melhores clientes e continuar investindo no que não dá resultado.
4. Não ter uma bom registro de clientes (whats, email, etc.) e não ter uma linha de comunicação com eles
5. Postar nas redes sociais e acreditar que “isso é o seu marketing.”

4blue

6. Ficar preso na “estratégia do desconto” para “garantir o cliente”

7. Não conseguir demonstrar claramente como o seu negócio se diferencia da concorrência

8. Não ter uma régua de comunicação (cadência) definida para obter a resposta do cliente

9. Não treinar o time de vendas / atendimento constantemente

10. Não ter um MÉTODO de vendas estruturado para garantir maiores conversões

4blue

QUANTO REPRESENTARIA 20% A MAIS NAS SUAS VENDAS EM 1 ANO?

E 50%?

4blue

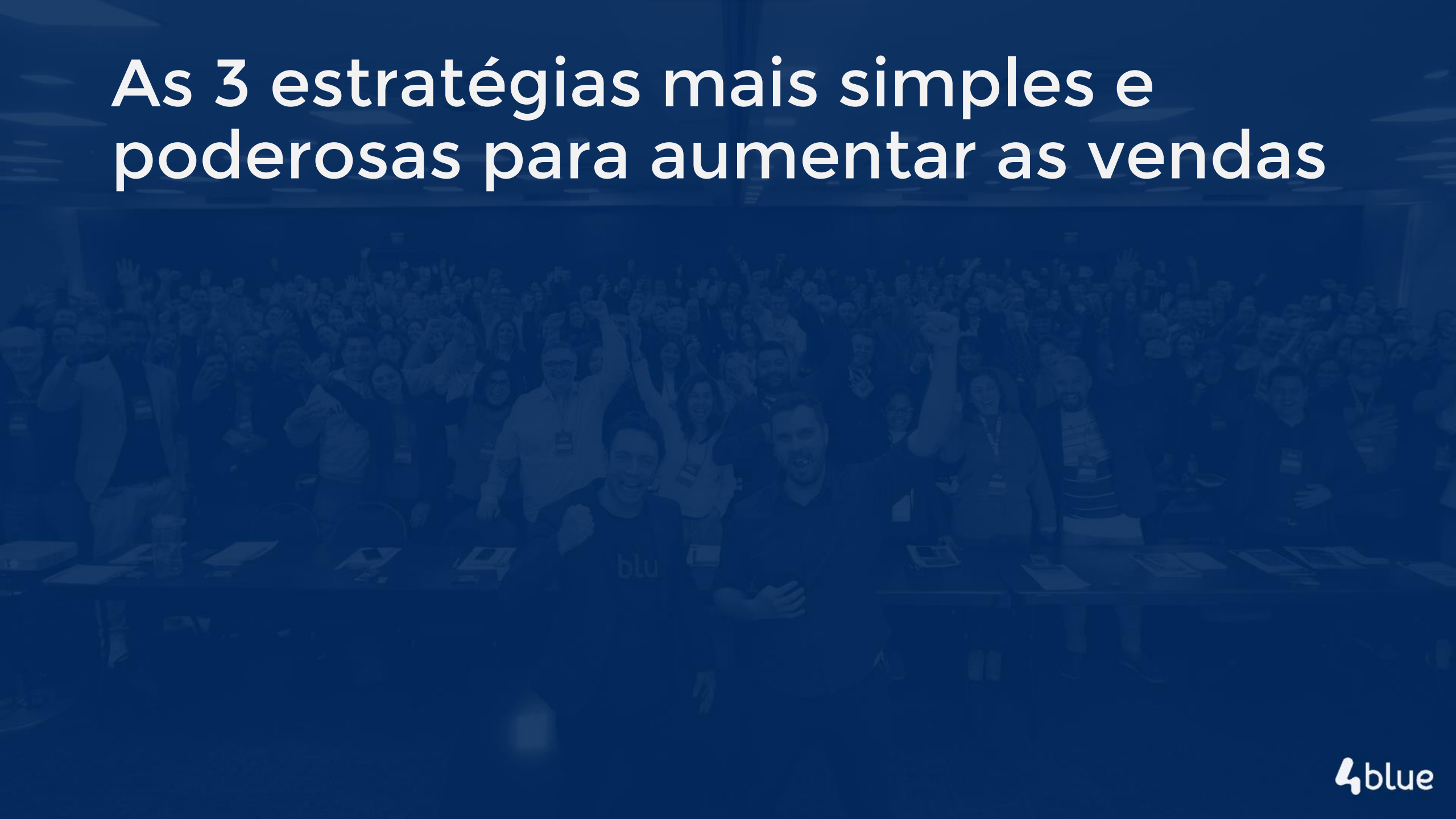
“Quantos % do faturamento devo investir em marketing?”

Esta é a pergunta errada.

A pergunta certa é:
Qual o funil que se eu colocar X de um lado, sair Y do outro?

4blue

As 3 estratégias mais simples e poderosas para aumentar as vendas



4blue

As 3 estratégias mais simples e poderosas para aumentar as vendas

1. Melhorar a conversão do comercial / atendimento
   - “Como aumentar em 10% a taxa de conversão e em 10% o ticket médio?”

As 3 estratégias mais simples e poderosas para aumentar as vendas

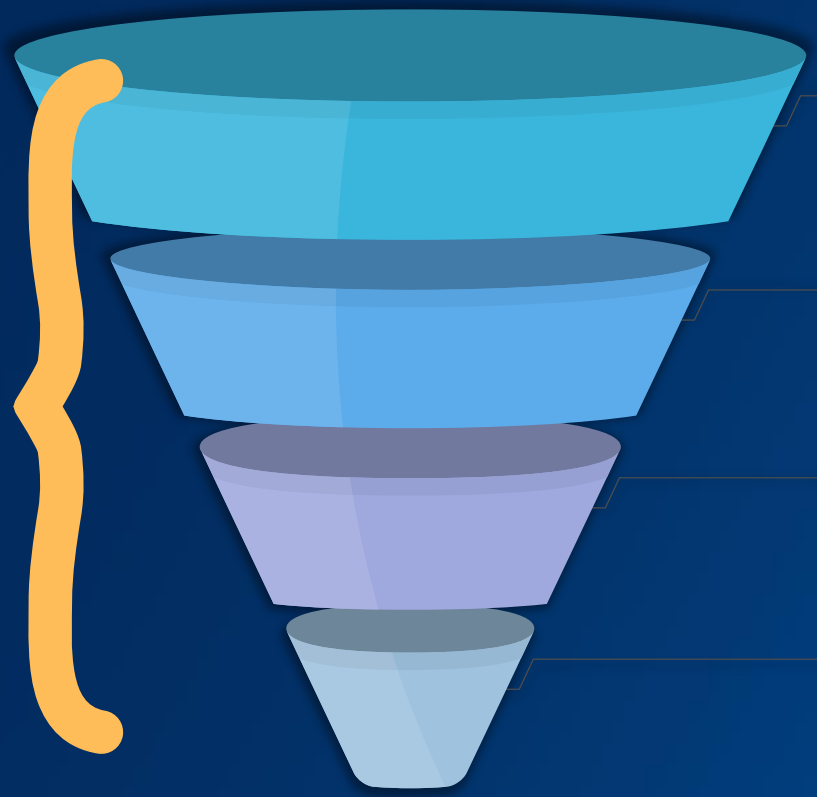
2. Criar linha de comunicação ativa com todos os contatos da empresa
   - “Como se manter em contato sem parecer um vendedor chato?”

As 3 estratégias mais simples e poderosas para aumentar as vendas

3. Criar “iscas” que atraiam o potencial cliente até você
   - “A melhor forma de caçar uma borboleta é criando um jardim. Qual é o nosso jardim?”

OS 6 PILARES DO MARKETING E VENDAS

DIFERENCIAÇÃO



ATRAÇÃO

RELACIONAMENTO

CONVERSÃO

FIDELIZAÇÃO

METRIFICAÇÃO

4blue

A NOITE:

COMO CRIAR UM PLANO DE MARKETING ESTRUTURADO

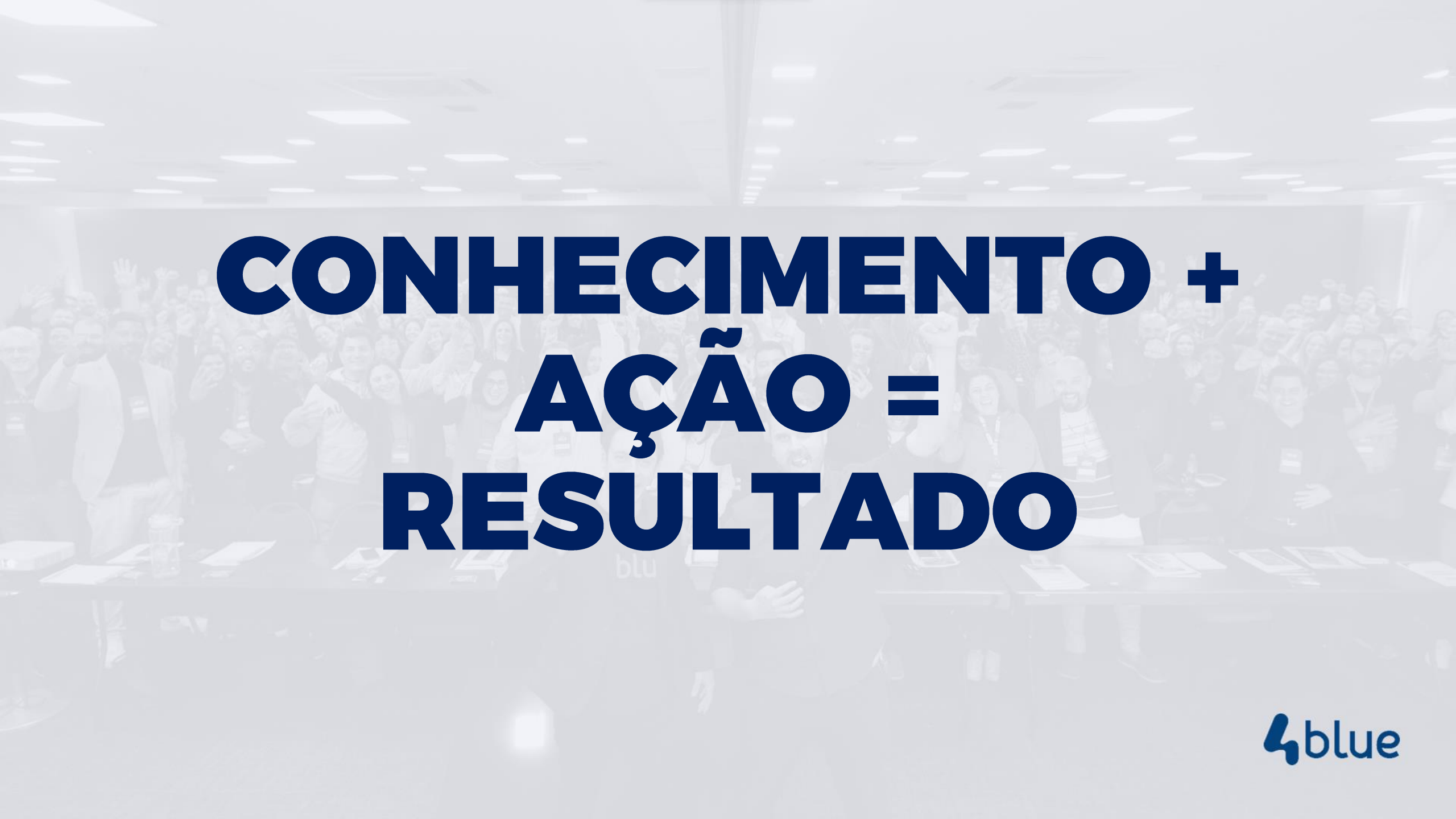
Team 4you

4blue



Sessão de Mentoria

4blue


CONHECIMENTO +
AÇÃO =
RESULTADO

+2 Materiais Especiais

Produtos da 4blue que são vendidos

Somente pra quem estiver até o final



O Manual do Braço Direito
R$ 97,00



Planilha de Cálculo de Participação nos Lucros
R$ 97,00

4blue

Envie a palavra PRESENTE para nosso Whatsapp



4blue



WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador

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




EM 18H DE TREINAMENTO ESTAMOS
TRABALHANDO SÓ A PONTA DO ICEBERG
DECIDIR
1. Finanças
2. Estratégia
VENDER
3. Marketing
4. Vendas
FAZER
5. Produtividade
6. Pessoas

FINANÇAS

1. Definir política de remuneração dos sócios
2. Manter controle financeiro atualizado
3. Criar e manter o fluxo de caixa projetado.
4. Analisar margem de contribuição por produto/serviço.
5. Reduzir custos sem afetar a qualidade
6. Fazer precificação correta com base em custos + lucro desejado.
7. Fazer análises financeiras mensais.
8. Fazer planejamento de metas de vendas, custos e lucro.
9. Criar reserva de emergência empresarial.
10. Analisar DRE gerencial mensalmente para tomada de decisões.

ESTRATÉGIA

1. Ter clareza de visão, missão e propósito da empresa.
2. Fazer Planejamento Estratégico estruturado.
3. Definir e acompanhar metas claras
4. Adaptar a empresa ao cenário econômico
5. Avaliar e reajustar o modelo de negócio conforme necessário.
6. Mapear os principais concorrentes e seu posicionamento.
7. Criar planos de ação com responsáveis e prazos definidos.
8. Medir indicadores de sucesso.
9. Criar diferenciais reais perante concorrência
10. Manter equipe alinhada e motivada com a estratégia

MARKETING

1. Definir a persona do cliente ideal.
2. Criar posicionamento claro e diferenciado no mercado.
3. Gerar conteúdo relevante e estratégico (orgânico e pago).
4. Manter contato constante com a base de leads.
5. Ter um funil de marketing estruturado e monitorado.
6. Investir em tráfego pago
7. Monitorar métricas (ROI, CPL, CAC, engajamento etc.).
8. Melhorar posicionamento orgânico
9. Testar canais e estratégias de atração.
10. Criar e testar iscas que atraiam o potencial cliente ideal.

VENDAS

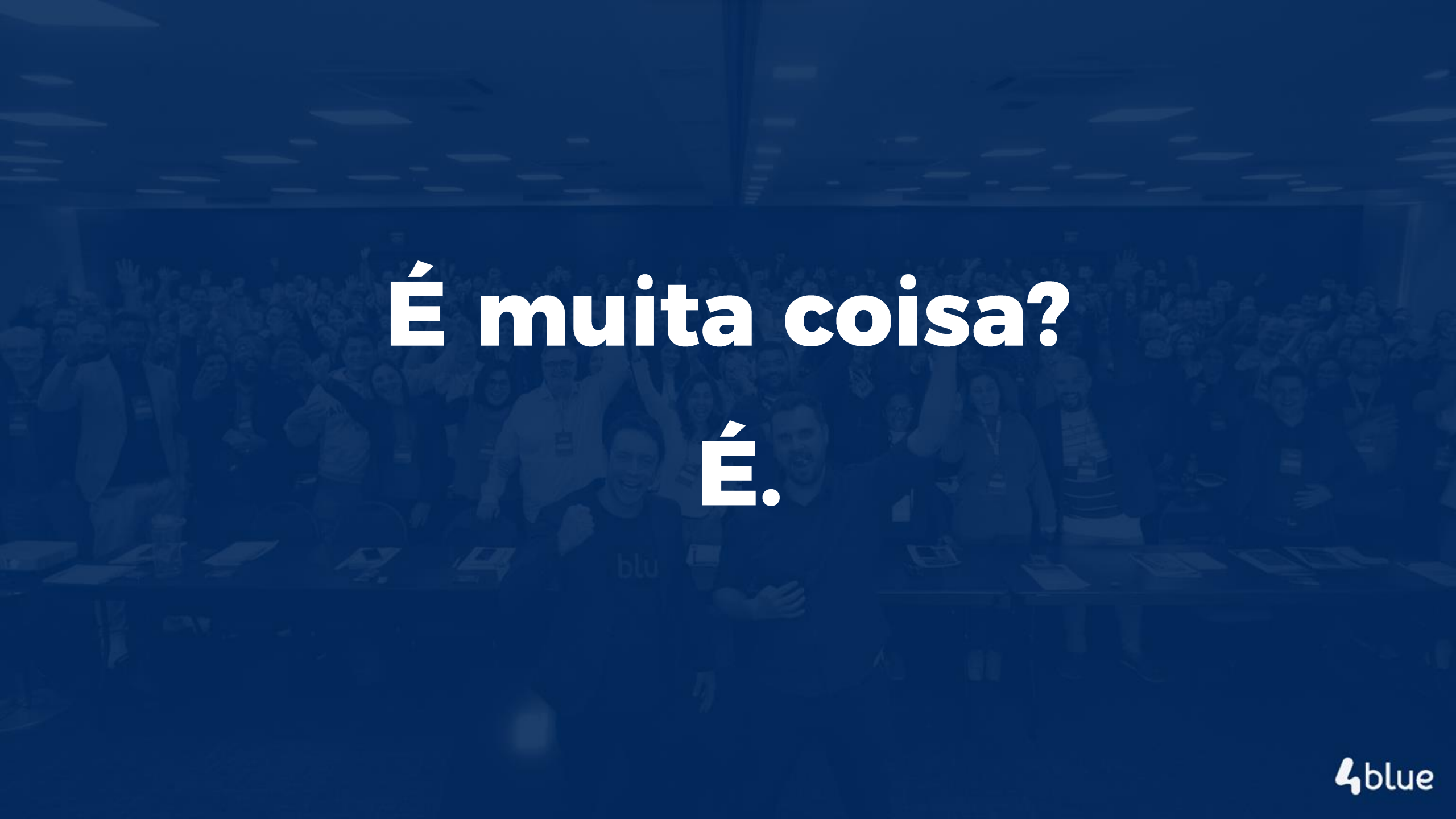
1. Ter um processo de vendas estruturado
2. Treinar e re-treinar a equipe de vendas.
3. Monitorar indicadores de conversão (taxa, ticket médio, ciclo de venda).
4. Mapear e tratar objeções.
5. Criar e acompanhar metas de vendas desafiadoras e alcançáveis.
6. Usar CRM de forma inteligente.
7. Garantir cadência de follow-up.
8. Melhorar técnicas de fechamento.
9. Criar scripts de alta conversão.
10. Avaliar a rentabilidade de cada canal de aquisição.

PESSOAS

1. Criar e aplicar o Código de Cultura da empresa.
2. Ter Processo Seletivo estruturado.
3. Desenvolver líderes internos.
4. Realizar feedbacks estruturados.
5. Implantar avaliação de desempenho.
6. Ter plano de carreira estruturado.
7. Criar políticas de participação nos lucros.
8. Criar rituais de cultura e motivação.
9. Criar políticas de demissão.
10. Fazer gestão ativa de conflitos e clima organizacional.

PRODUTIVIDADE

1. Mapear e documentar os principais processos da empresa.
2. Criar checklists e manuais operacionais.
3. Automatizar tarefas repetitivas
4. Reduzir retrabalho com padronização.
5. Melhorar a experiência do cliente com processos mais ágeis.
6. Implementar indicadores operacionais.
7. Criar cultura de melhoria contínua.
8. Criar sprints de melhoria e formalização dos processos.
9. Criar rotinas de acompanhamento.
10. Criar um organograma claro e eficiente.



É muita coisa?

É.

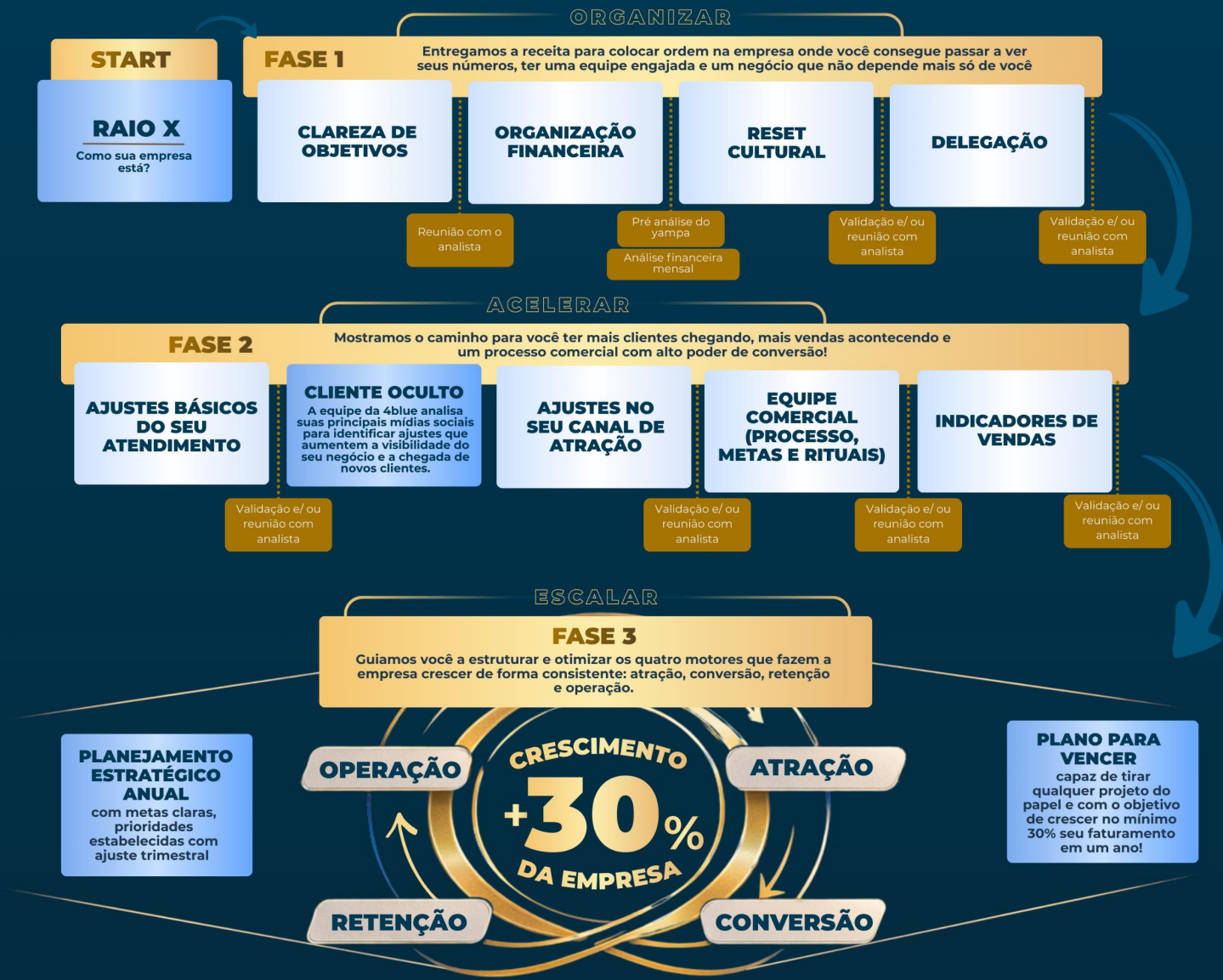
4blue

Quem aqui não conseguiu entrar no MDL por questões financeiras?

Conheça a consultoria que vai destravar suas finanças

iluminismo
FINANCEIRO

MAPA DA JORNADA MDL



Acompanhamento do Analista de Negócios e CEO em toda a jornada

4blue

PARA AUMENTAR A SUAS VENDAS, PRIMEIRO VOCÊ PRECISA CHAMAR ATENÇÃO DO PÚBLICO CERTO

4blue

NO MARKETING, VOCÊ NÃO PODE SER UM RAMBO



4blue

VOCÊ PRECISA SER UM SNIPER



4blue

NÃO USE SEU TEMPO E O DINHEIRO DA SUA EMPRESA PARA "APOSTAR" NO MARKETING

4blue

VOCÊ PRECISA INVESTIR, MAS DA FORMA CERTA

4blue

MATERIAL EXTRA

Team4you

GUIA PRÁTICO

Como atrair mais clientes pelo Instagram com o Team4you

Passo a passo para configurar a ferramenta, criar posts estratégicos, lançar iscas digitais e impulsionar suas publicações.

O QUE VOCÊ VAI APRENDER

1. Configurando o seu Team4you
2. Criando uma estratégia de posts por etapa do funil
3. Criando e executando uma estratégia de isca digital
4. Como impulsionar no Instagram

4blue

ACESSO TESTE AO Team 4you



4blue

CONSTRUIR UMA MÁQUINA DE LUCROS NÃO É FÁCIL, NEM GOSTOSINHO

4blue

MAS VALE A PENA!

4blue

CONHECIMENTO + AÇÃO = RESULTADO

4blue

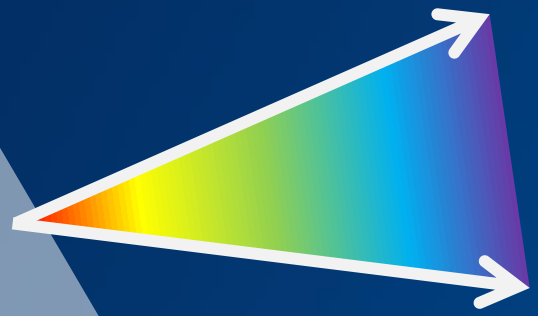
PLANO DE AÇÃO PARA CONSTRUIR SUA MÁQUINA DE LUCROS

4blue

VOCÊ SABE COMO FUNCIONA UM PRISMA?



META DE FATURAMENTO E META DE LUCRO



Desdobramento do passo a passo para conquistar as metas, através da estruturação das engrenagens da Máquina de Lucros

4blue



PARA TER UM PASSO A PASSO PARA CHEGAR ONDE VOCÊ DESEJA:

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?
- Que ajuda você precisa?

4blue

VAMOS CONSTRUIR JUNTOS!

PAPEL E CANETA NA MÃO!

4blue

ONDE QUER CHEGAR

META DE FATURAMENTO E META DE LUCRO

COMO VAI CHEGAR

- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?
- Que ajuda você precisa?

4blue



- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?



- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?

Exemplo:

- **FINANÇAS**: Ter mais clareza nos números financeiros da empresa
- **ESTRATÉGIA**: Conseguir montar um diferencial claro
- **MARKETING**: Ter um plano de marketing estruturado e que atraia bons leads
- **VENDAS**: Ter um processo de vendas com passo a passo, incluindo contorno de objeções
- **PESSOAS**: Ter uma rotina de contato com colaborador, incluindo feedbacks
- **PROCESSOS**: Ter um passo a passo de todos os processo da empresa



- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir

Exemplo:

FINANÇAS – Ter mais clareza nos números financeiros da empresa

- Ter um controle financeiro mais consistente
- Ter um software financeiro
- Ter uma rotina financeira
- Delegar o financeiro para alguém de confiança



- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?

4blue

Exemplo:

FINANÇAS – Ter mais clareza nos números financeiros da empresa

- Aprender como delegar o financeiro de forma a não perder o controle
- Aprender a estrutura correta dos números e como controlar corretamente
- Aprender a interpretar os dados financeiros

4blue



- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?
- Como iremos mensurar o sucesso

Exemplo:

FINANÇAS – Ter mais clareza nos números financeiros da empresa

- Controle financeiro atualizado semanalmente – número de vezes que aconteceu
- Números da conta batendo com número do software – número de vezes que aconteceu
- Saber, pelo menos, margem de contribuição, ponto de equilíbrio e resultado líquido



- Quais são os dois pilares que precisam de maior foco?
- O que você quer atingir em cada pilar?
- Quais são as ações necessárias para conseguir
- O que é necessário aprender?
- Como iremos mensurar o sucesso
- Que ajuda você precisa?

4blue

Exemplo:

FINANÇAS

- Curso que mostre sobre fluxo de caixa e leitura de números
- Consultoria financeira

- Quais são os dois pilares que

r em

guir

nder?

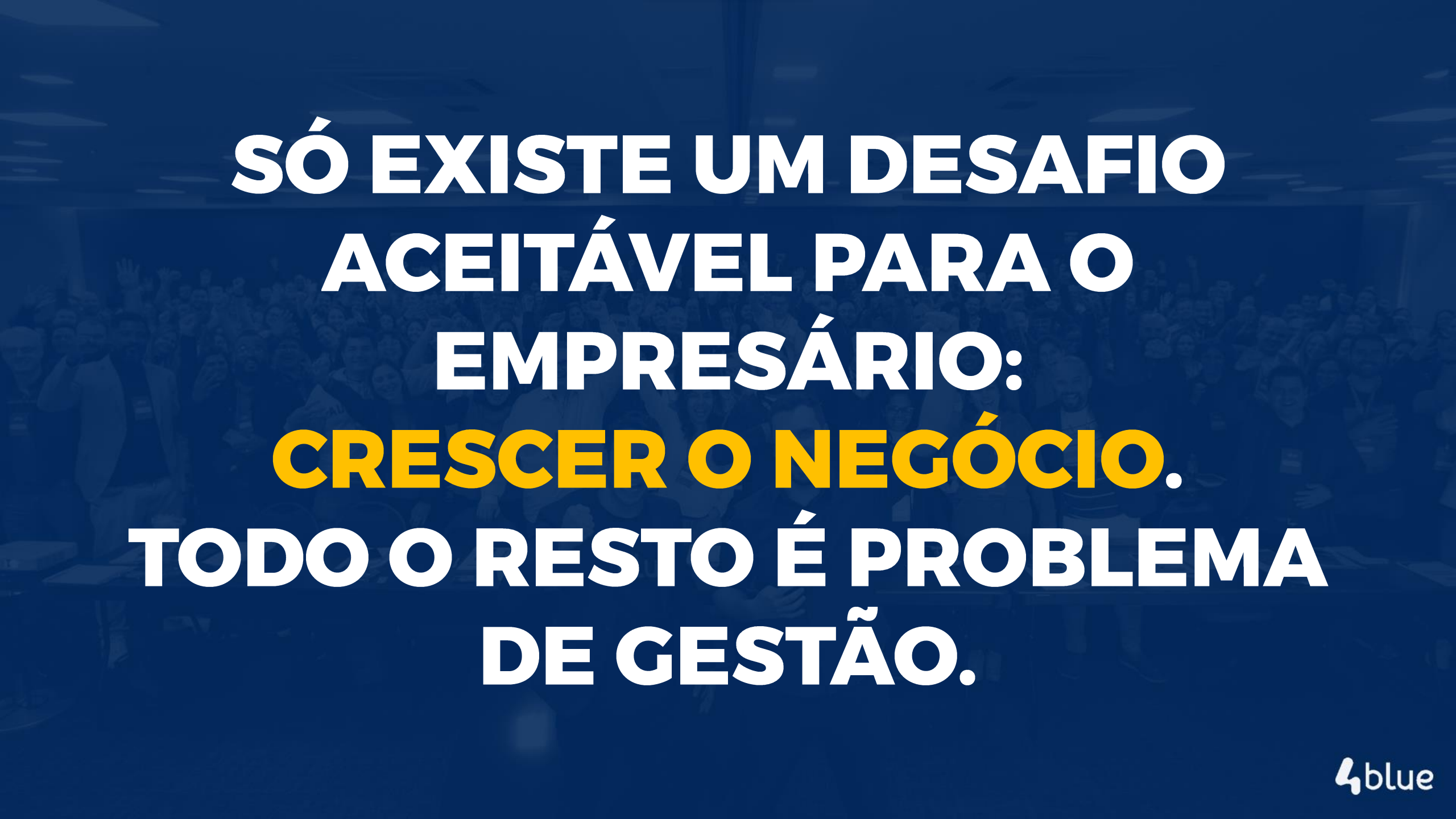
mo iremos mensurar o
cesso

SE VOCÊ NÃO PEDIR AJUDA, IR ATRÁS DE CONHECIMENTO E COLOCAR EM PRÁTICA AS AÇÕES, VOCÊ NUNCA VAI CONSEGUIR CHEGAR NA SUA MÁQUINA DE LUCROS

4blue

AÇÕES IGUAIS, LEVAM A RESULTADOS IGUAIS OU PIORES

4blue


SÓ EXISTE UM DESAFIO
ACEITÁVEL PARA O
EMPRESÁRIO:
CRESCER O NEGÓCIO.
TODO O RESTO É PROBLEMA
DE GESTÃO.
4blue

Envie a palavra **PRESENTE**
para nosso Whatsapp



4blue



WORKSHOP
MÁQUINA DE LUCROS



Aleksander Avalca

CEO e sócio-fundador

Renan Kaminski

CMO e sócio-fundador