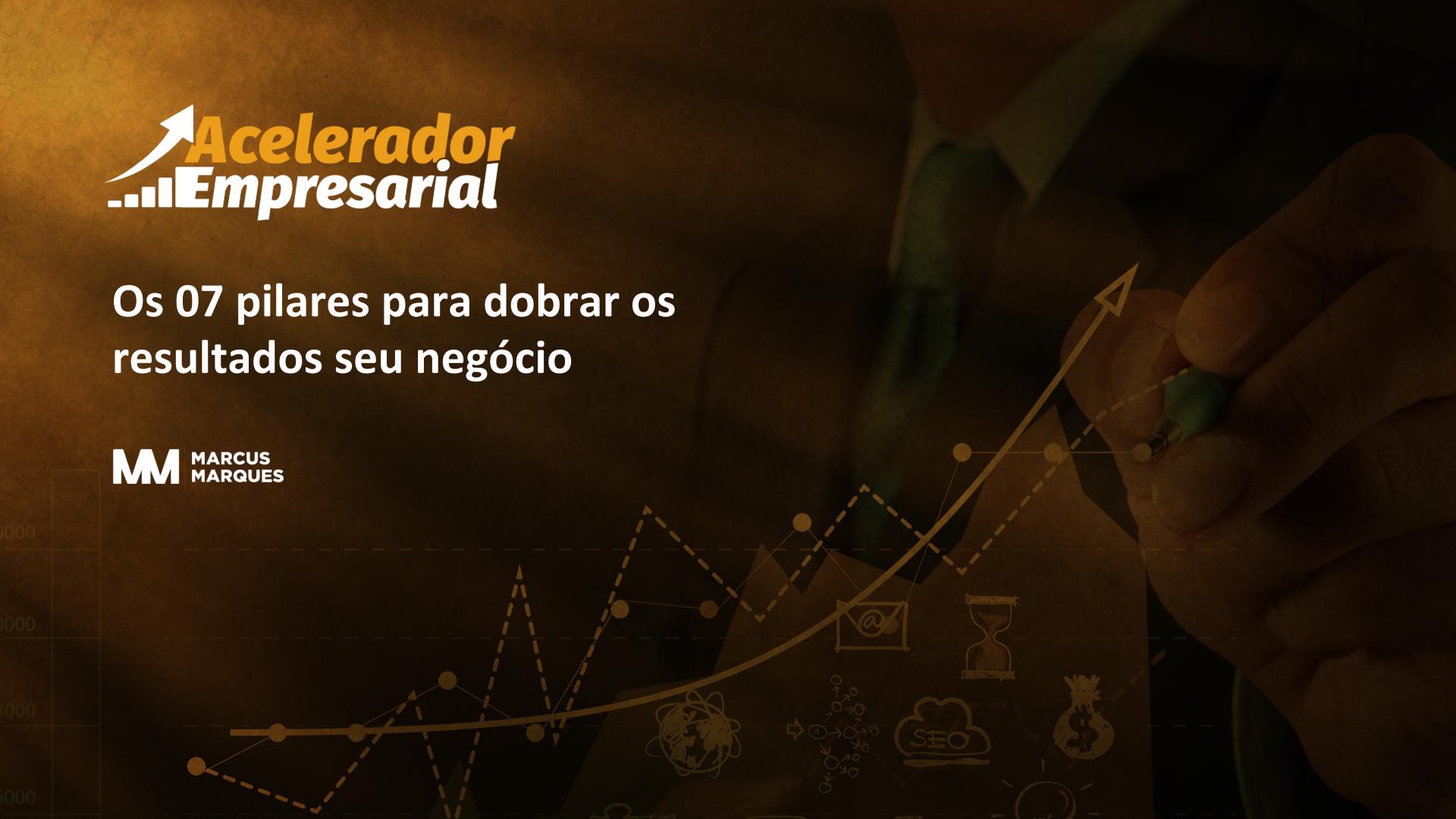




## Os 07 pilares para dobrar os resultados seu negócio

**MM** MARCUS  
MARQUES



A razão dessa AULA online.  
Meu desejo!



# Mitos e Erros

- Terceirizar a culpa
- Centralizador
- Doença do empreendedorismo
- Formação insuficiente



Minha  
trajetória...



Descoberta  
Desafio  
Vitória

- + 200 mil pessoas impactadas
- 200 colaboradores
- Turmas realizadas em mais de 50 cidades
- Índice de Satisfação de 97%
- Empresa certificada ISO 9001



# Instituto Brasileito de Coaching – IBC | Crescimento Acumulado 2122%

Instituto Brasileito de Coaching - IBC (Crescimento do faturamento em milhões)





Mentalidade  
Talento  
Inquietação

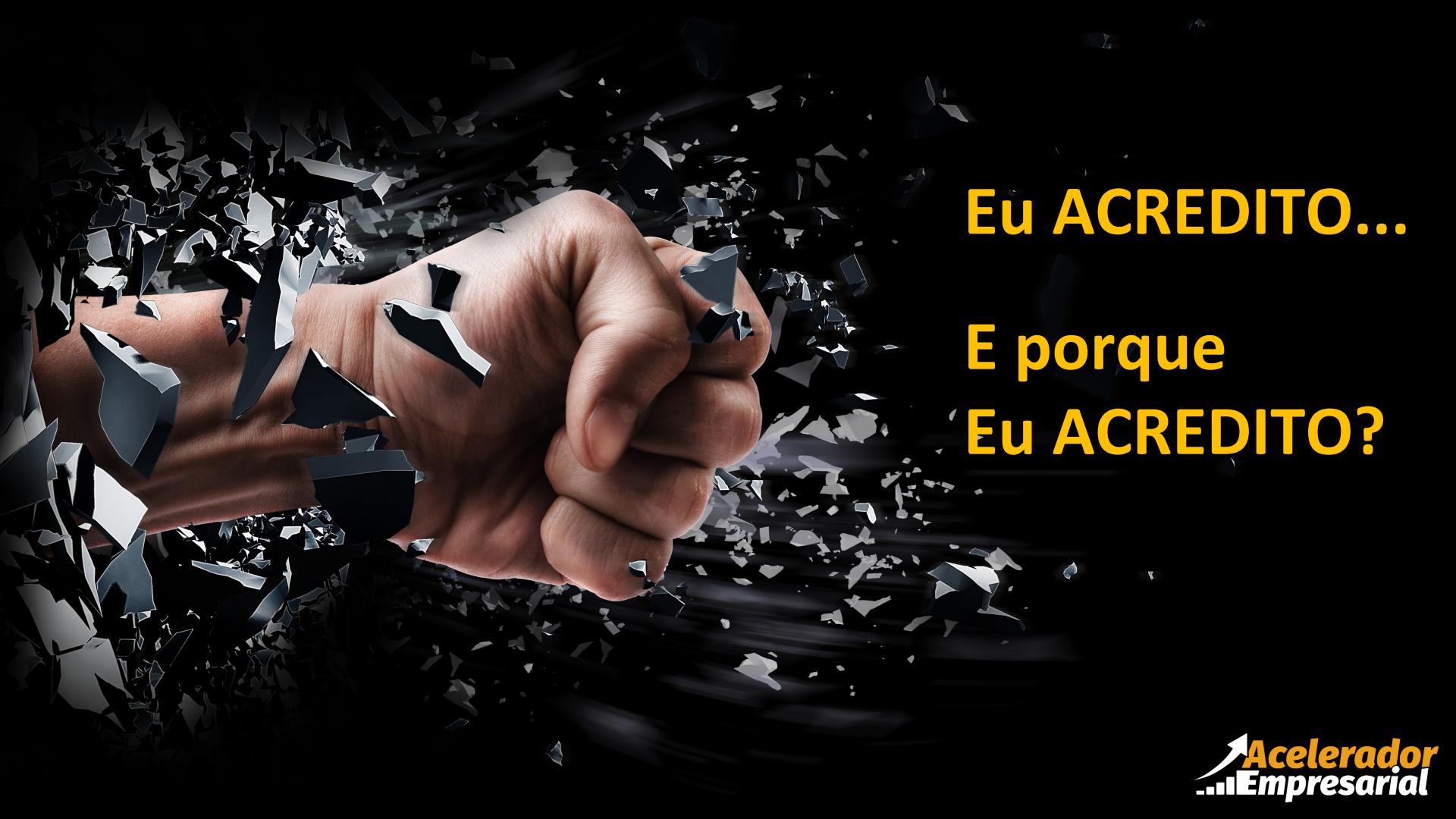
# Meu lema de Empreendedor

**Sempre grato.**

**Nunca conformado.**



# OPORTUNIDADE



**Eu ACREDITO...**  
**E porque**  
**Eu ACREDITO?**

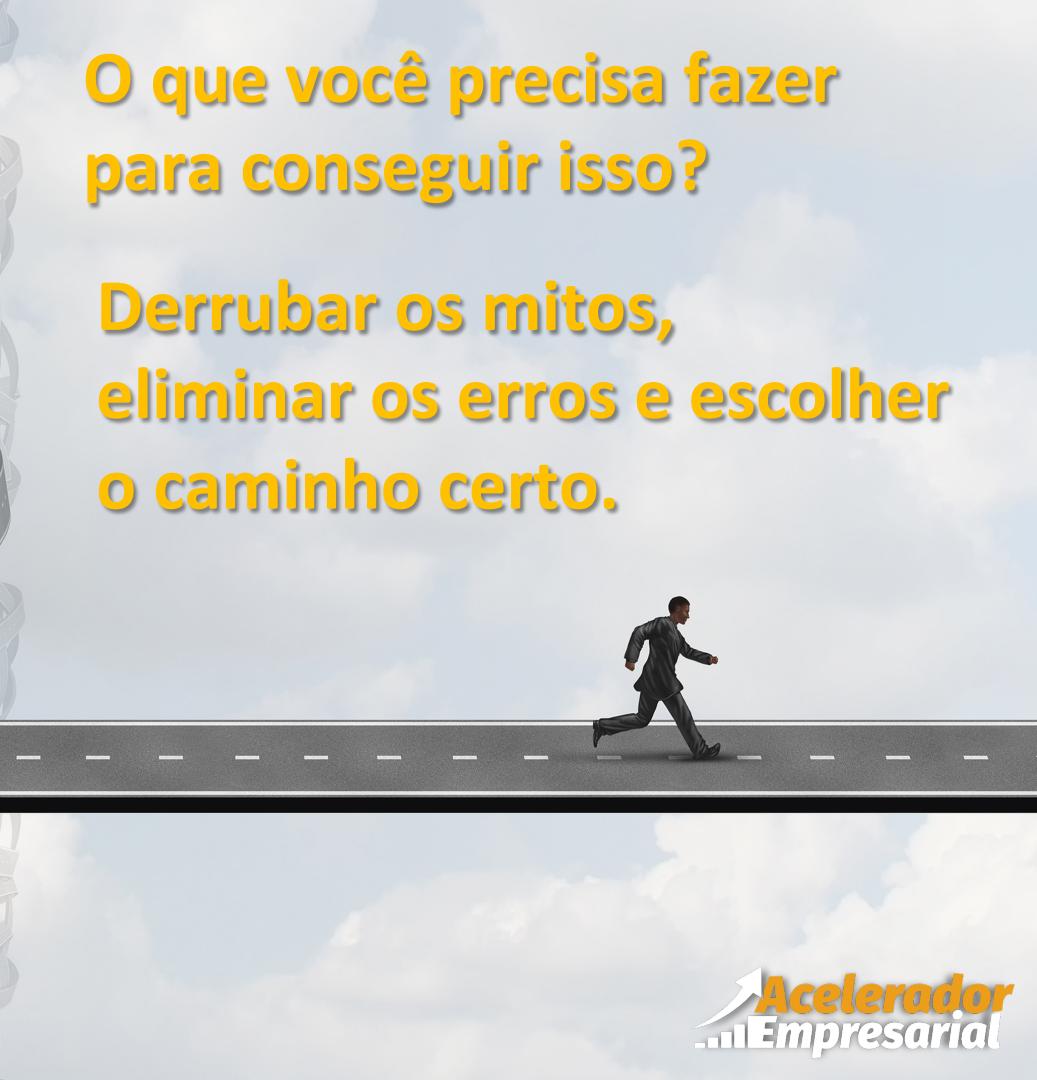


Imagine...  
Sua empresa alcançando  
os resultados que  
você sempre sonhou



O que você precisa fazer  
para conseguir isso?

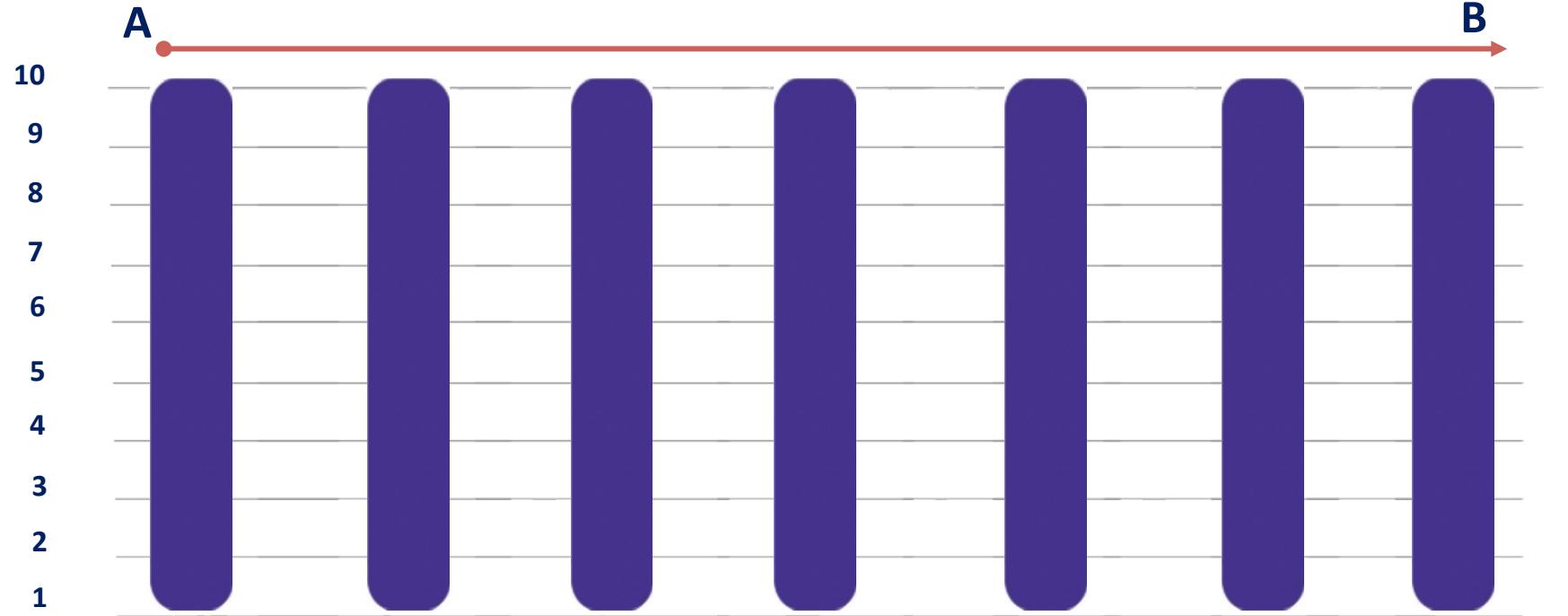
Derrubar os mitos,  
eliminar os erros e escolher  
o caminho certo.



# Empresa de Alta Performance



# Os 07 Pilares do Acelerador Empresarial



Desenvolvimento do  
Empreendedor

Mapa de  
Negócio

Alavancagem  
Em Vendas

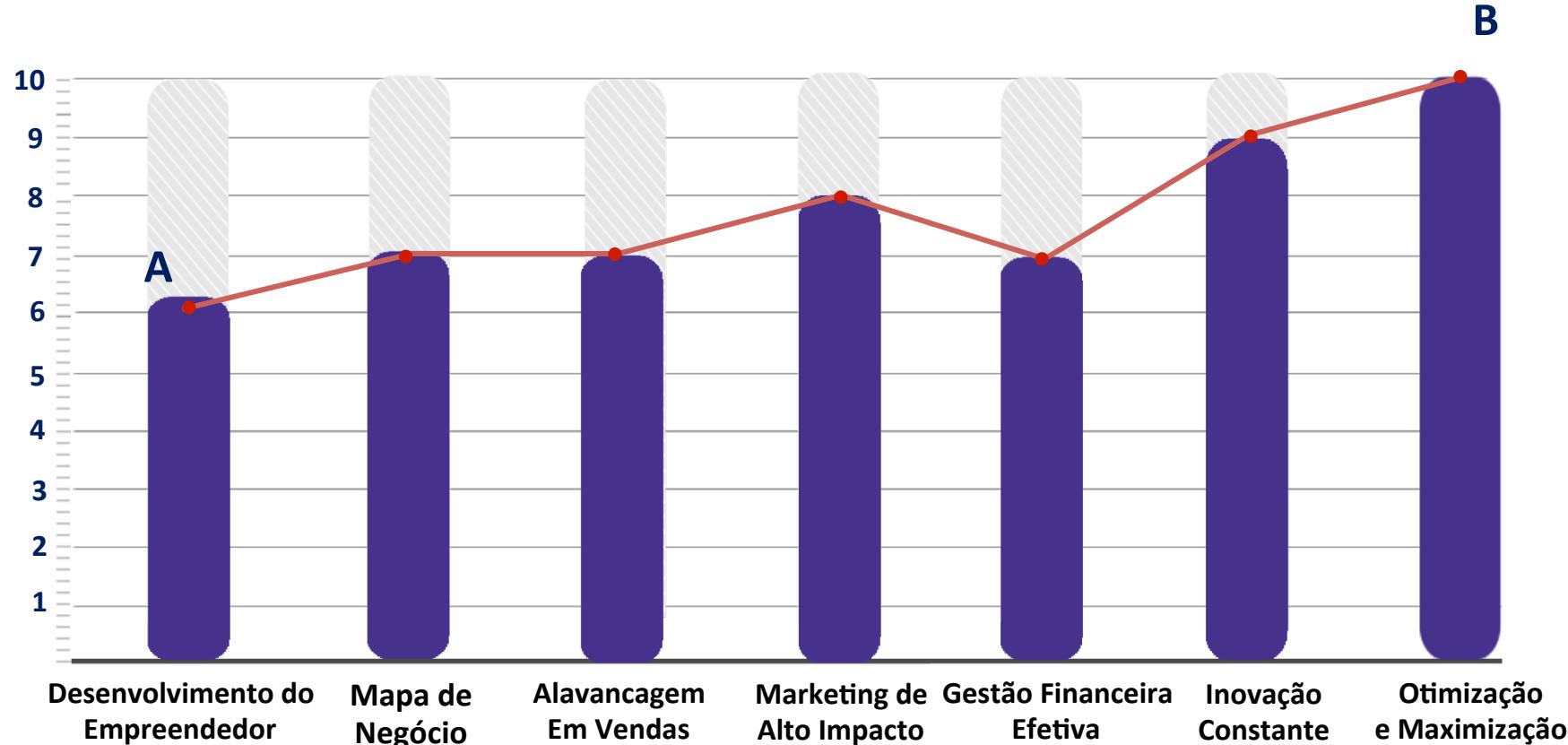
Marketing de  
Alto Impacto

Gestão Financiera  
Efetiva

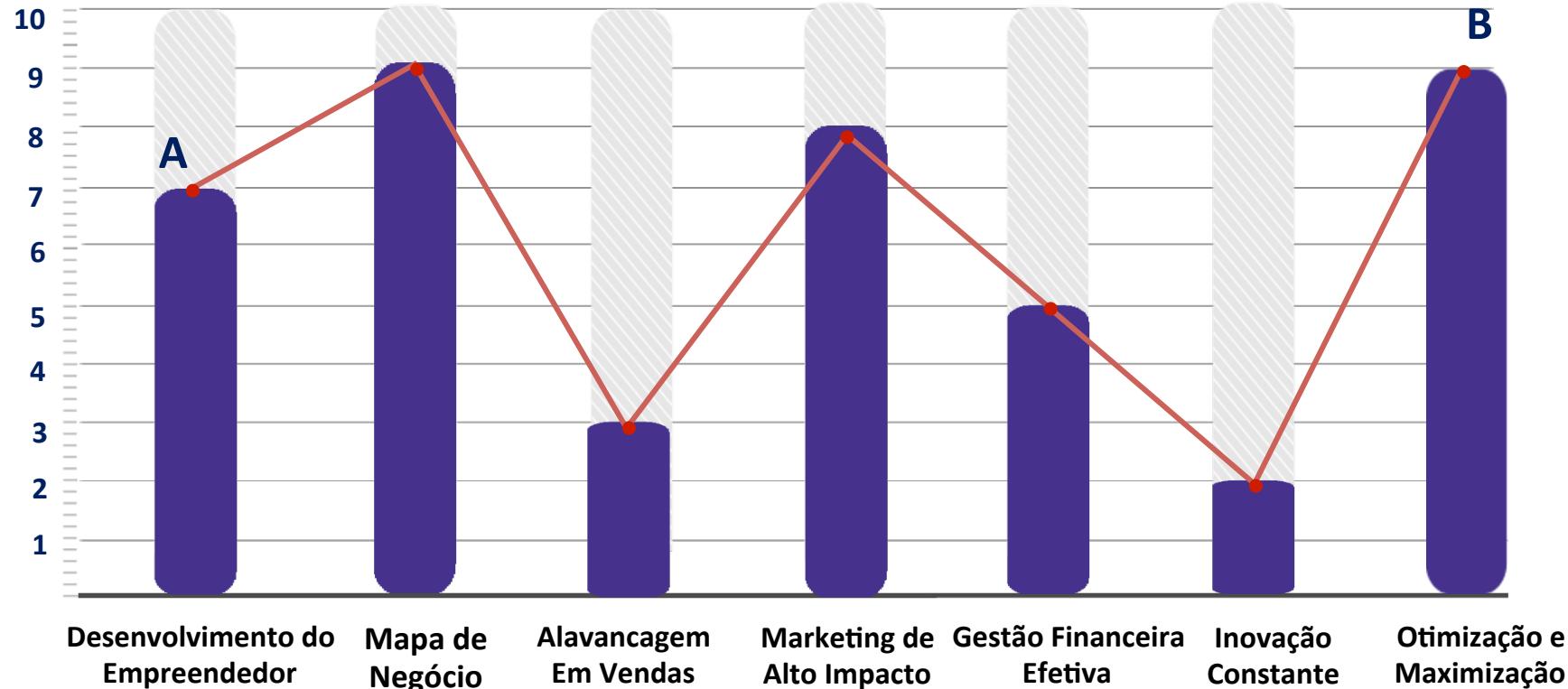
Inovação  
Constante

Otimização  
e Maximização

# Os 07 Pilares do Acelerador Empresarial



# Os 07 Pilares do Acelerador Empresarial



# Desenvolvimento do Empreendedor

**A empresa é o  
reflexo do dono.**

Uma empresa competente  
é fruto de um empresário  
igualmente competente.

Marcus Marques



# Os 03 elementos indispensáveis do Empreendedor

VISÃO



CORAGEM



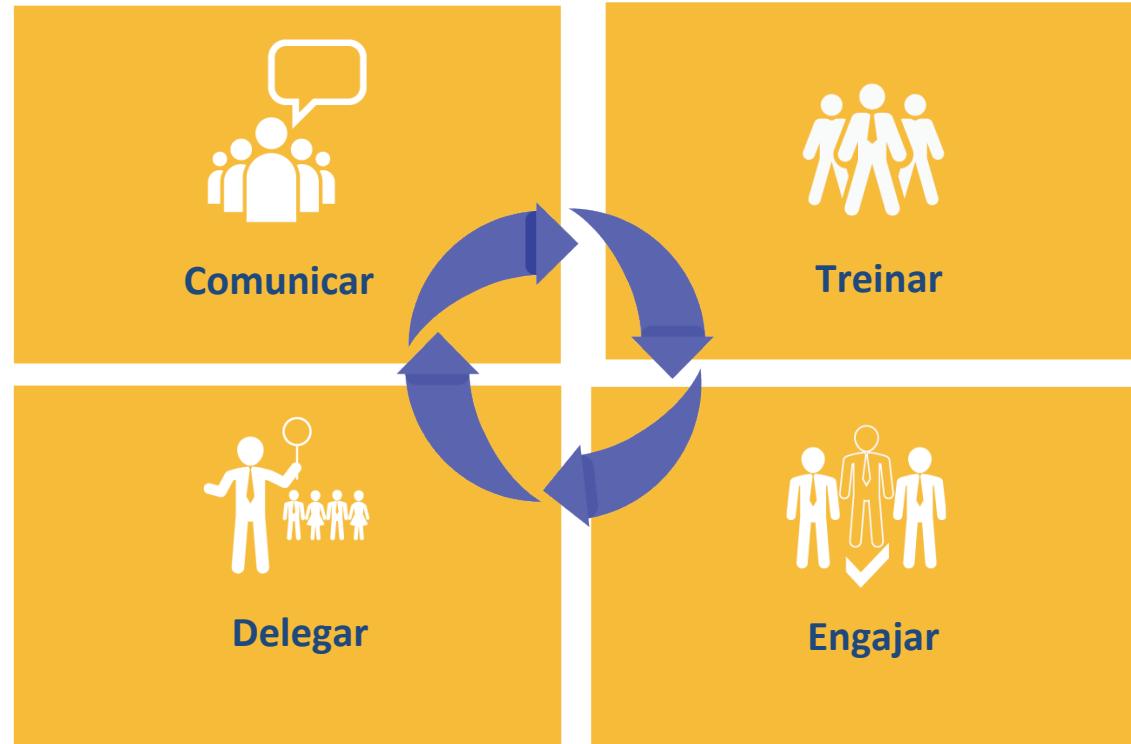
COMPETÊNCIA



# As 04 Competências Cruciais do Empreendedor



# As 04 competências da Liderança



# Estrutura para Delegar EPI

**E**

**Especificidade:** Eu peço que você me entregue o relatório de vendas com o volume total de faturamento dos últimos três meses.

**P**

**Prazo:** Espero que entregue até às 18h da próxima quinta-feira (02/06/2016)

**I**

**Indicadores de Sucesso:** O relatório deve ser feito em excel com o percentual de crescimento em relação aos mesmos meses do ano passado. Utilize o modelo padrão de relatório vendas que utilizamos.

**A Chave pra desenvolver qualquer Habilidade  
A Chave do crescimento do Empreendedor...**



**AUTOCONHECIMENTO**



# Mapa do Negócio

Missão

POLÍTICA DE  
GESTÃO

VISÃO

CADEIA DE VALOR  
(FLUXO DE PROCESSOS)

VANTAGEM  
COMPETITIVA

VALORES

OBJETIVOS  
ESTRATÉGICOS

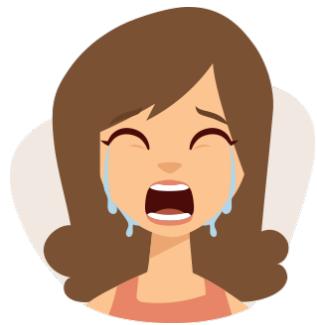
Manual de  
Cultura e Clareza



# Marketing de Alto Impacto

- > O Marketing Tradicional não funciona mais
- > Conhecer **PROFUNDAMENTE** seu **CLIENTE** e seu **MERCADO**
- > PUV – Proposta Única de Valor / Fator X
- > Fazer o melhor Marketing que existe  
Marketing de Valor Agregado (Experiência)  
(Value Added Marketing - VAM)

# Satisfação x Expectativa



expectativa > resultado  
**FRUSTRAÇÃO**



expectativa = resultado  
**SATISFAÇÃO**



Clientes Encantados =  
**Maior Patrimônio da Empresa**

# Táticas e conceitos para alavancagem de vendas

Up Selling

Cross Selling

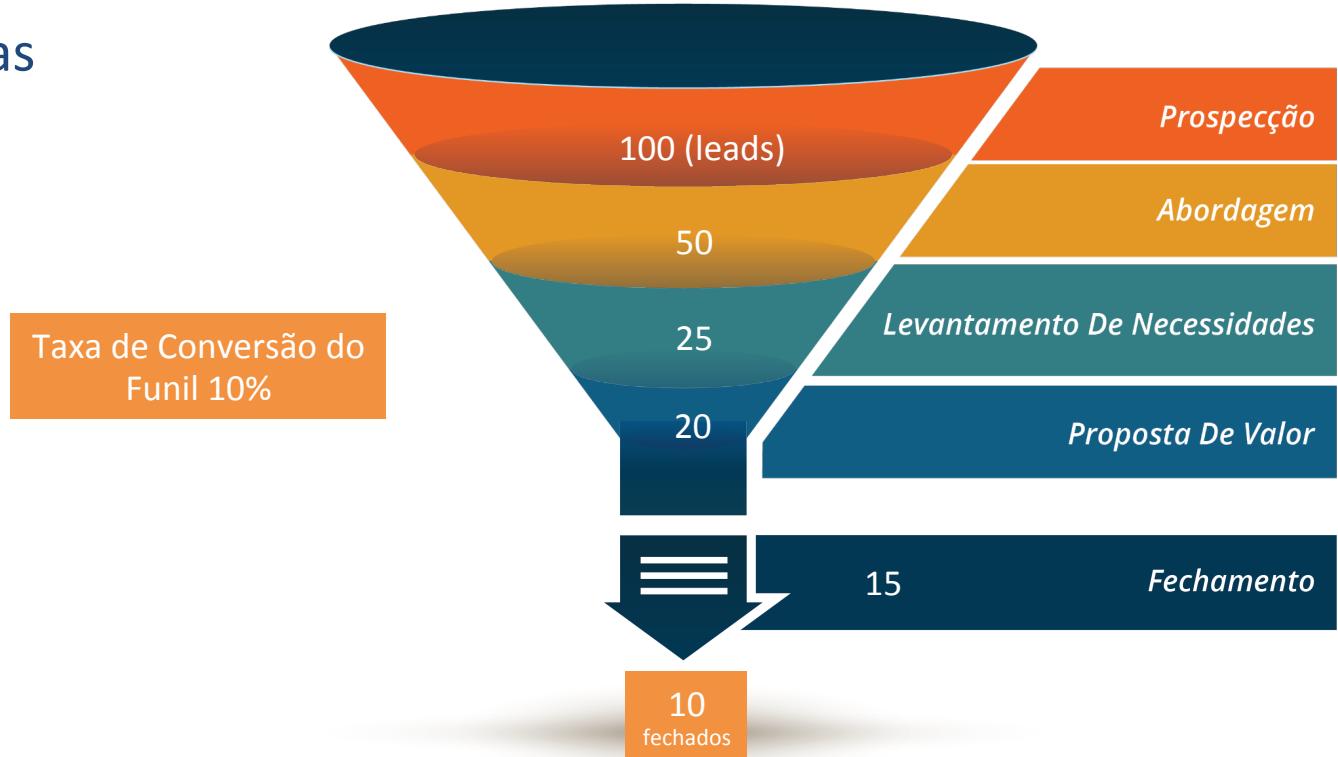
Client Life Time Value (Tempo de vida “útil” do cliente)

Portfólio

Marketing Digital

# Táticas e conceitos para alavancagem de vendas

## Funil de Vendas



# O Combustível INDISPENSÁVEL para Alavancar Vendas...

**Estratégia 3C's**  
**Comprometimento**  
**Clareza**  
**Consistência**



**Desafiadora**  
**Alcancancável**

# Inovação Constante

Existem dois tipos de inovação:

Interna = Resultado claramente percebido pelo cliente interno

Externa = Resultado claramente percebido pelo cliente externo

# Como eu INOVO? U.M.P.A

**U** -> Um

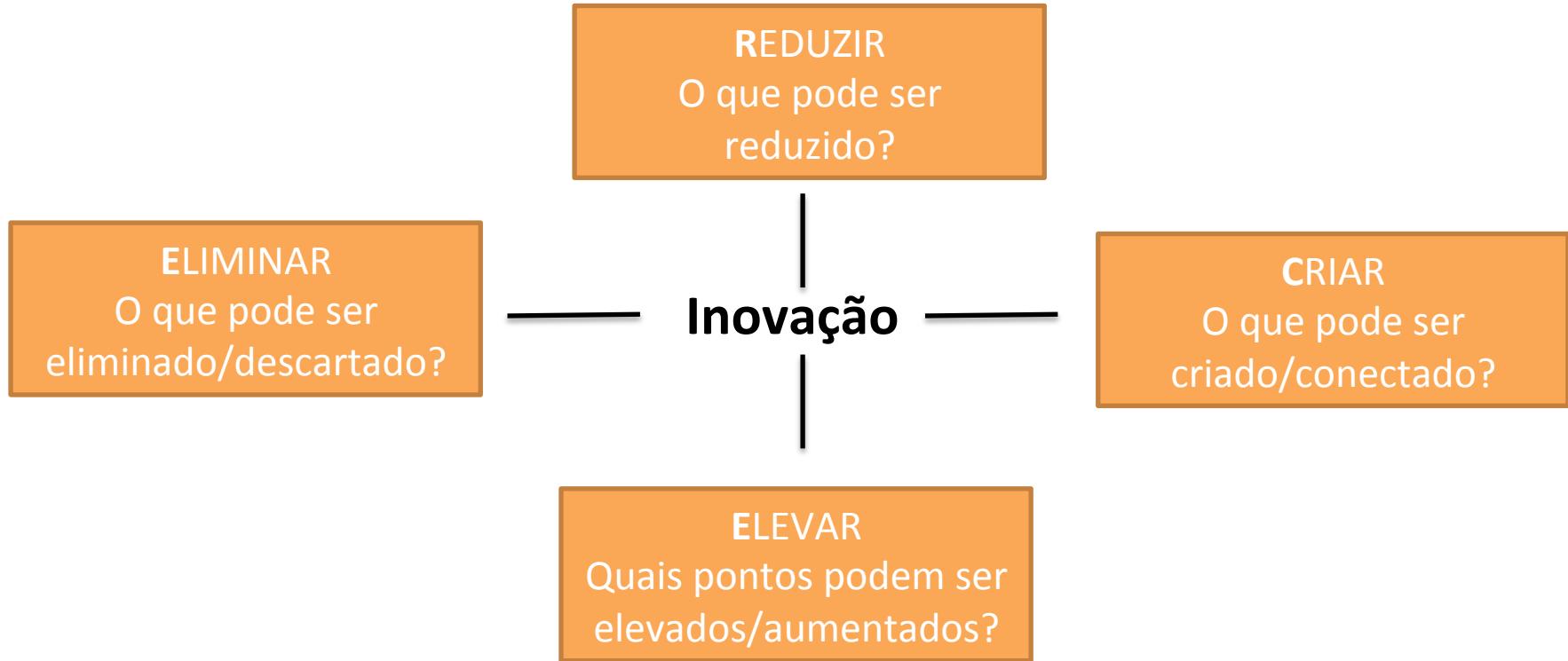
**M** -> Monte

**P** -> Pequenas

**A** -> Ações



# Matriz para Inovação Constante: RCE<sup>2</sup>



# Gestão Financeira Efetiva

Processo de Contas a Pagar

Processo de Contas a Receber

Fluxo de Caixa

Não misturar conta pessoal com conta da Empresa

# 04 dicas para otimizar seu fluxo de caixa

- 1) Política de pagamento
- 2) Negociar muito bem fornecedores e despesas
- 3) Aumentar prazo/Ticket Médio
- 4) Eliminar/Reduzir

# Otimização e Maximização

## ► Modelo de Gestão PPR



Contratar/Desenvolver  
Pessoas



Implantar/Melhorar  
Processos



Gerar  
Resultados

**Só existem três coisas mensuráveis que te dizem  
praticamente tudo sobre a performance de uma empresa.**

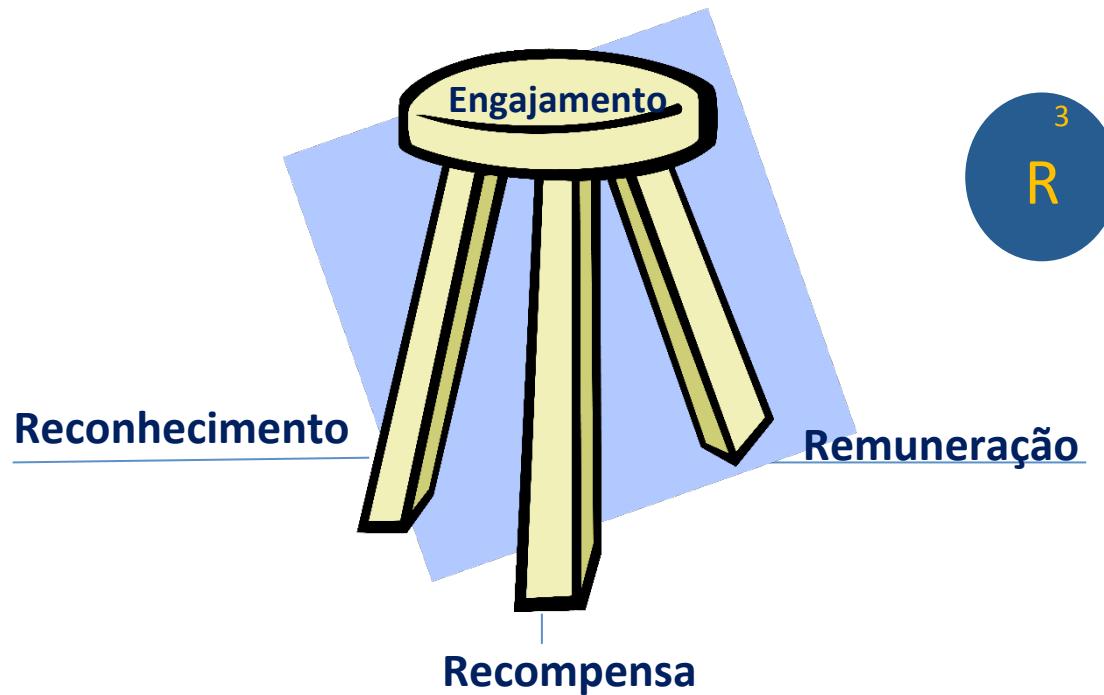
1. Satisfação do Funcionário
2. Satisfação do Cliente
3. E fluxo de caixa

*Jack Welch, Business Week 2006*

*E a ordem importa! (Marcus Marques)*



# Como engajar os funcionários?



# Escada do Desenvolvimento:

Como desenvolver um colaborador?

