



Guilherme Mota
@guilhermemotaoficial

guilherme⁷
mota

WORKSHOP

GESTÃO DE ALTO
IMPACTO



A jornada do **empreendedor bem-sucedido**

guilherme⁷
mota

**AGORA
APTO
PARA
AQUI**

**VOCÊ
ESTÁ
AQUI**



CONTEÚDOS GRATUITOS
INSTAGRAM E YOUTUBE

WORKSHOP
GESTÃO DE ALTO
IMPRACTO


Programa
**DE MENTORIA
INDIVIDUAL**
R\$ 2.000,00/h

Empreendedores
BEM-SUCEDIDOS

Aqueles que
aprendem e aplicaram
e o que aprenderam

MELHOR QUE
20%

MELHORES QUE
60%

MELHORES QUE
80%

MELHORES QUE
99%

WORKSHOP

GESTÃO DE ALTO IMPACTO

Conheça os **6 pilares** que vão te permitir dominar a gestão do seu negócio e te transformar em um **GESTOR DE ALTO IMPACTO**.

- 1** GESTÃO DE **PROCESSOS**
- 2** GESTÃO **ADMINISTRATIVA**
- 3** GESTÃO DE **PESSOAS**
- 4** GESTÃO **FINANCEIRA**
- 5** GESTÃO DA **ENTREGA**
- 6** GESTÃO DE **MARKETING**

Este é o manual onde você vai descobrir como transformar seu negócio em uma empresa enxuta e altamente lucrativa em menos de 8 semanas.



Nunca empreenda em áreas que você não gosta ou não conhece!

Com ele você vai sair capaz de destravar o crescimento da sua empresa e ainda conquistar mais liberdade dominando os 6 pilares da gestão de alto impacto.



Primeiramente queria parabenizar a você Empreendedor ter investindo seu tempo em conhecimento, em crescimento, investindo tempo em você e no seu negócio.

O GESTÃO DE ALTO IMPACTO É PARA VOCÊ QUE:

- Sonha em empreender, quer assumir as rédeas da sua vida profissional e não sabe por onde começar ou vive procrastinando.
- Vive apagando incêndios e se sente sobrecarregado porque está muito preso no operacional.
- Não tem tempo para dedicar as atividades relevantes que trazem mais lucro.
- É centralizador e tem dificuldades de delegar por medo da equipe não fazer tão bem como você.
- Precisa ter mais clareza de todas as métricas e dominar a gestão financeira da sua empresa para tomar decisões mais assertivas.
- Não sabe como demonstrar valor através do seu negócio e do seu produto e através disso gerar transformação na vida das pessoas e assim poder cobrar mais por isso.
- Tem a sensação que sua empresa precisa vender mais e gostaria de ter mais resultados.
- Tem um Negócios de todos os tipos, mas que não estão crescendo, estão andando de lado e querem dominar a gestão do seu negócio, destravar o crescimento e conquistar mais liberdade

NÃO É PARA VOCÊ QUE:

- Não tem compromisso com o seu crescimento e não está disposto a plantar para colher.
- Busca uma fórmula mágica que resolverá todos os seus problemas sem esforço.
- Está satisfeito com o seu negócio e faturamento atual e não quer mudar.
- Não quer mais estudar e acha que o que te trouxe até aqui é o suficiente para te levar para o próximo nível.
- Não quer assumir responsabilidades sobre suas conquistas
- Acha que empreender é trabalhar somente de segunda a sexta de 8 as 18h.
- Não é capaz de se comprometer com você mesmo a se empenhar o máximo.

ENTÃO VAMOS AO CONTEUDO

Mas antes, eu quero assumir um compromisso aqui com vocês.

Meu compromisso HOJE é fazer de você um empreendedor a frente de 80% dos empreendedores do Brasil.

Eu tenho o compromisso de te transformar em um gestor de alto impacto.

Mas isso não depende só de mim. Para isso você precisa aplicar o método.

Você está pronto para ser um GESTOR DE ALTO IMPACTO?

Você está COMPROMISSADO em colocar em PRÁTICA o que você irá APRENDER AQUI HOJE?

Então temos um COMPROMISSO!

1 GESTÃO SISTEMICA

É muito importante para você deixar de viver apagando incêndios e se sente sobrecarregado porque está muito preso no operacional

É a base organizacional de como tudo vai funcionar para melhor produtividade e interna e expericência do cliente.

COMO APLICAR

– Pegue uma folha em branco, divida no meio e **LISTE** do lado esquerdo, todas as funções que **DEPENDEM EXCLUSIVAMENTE DE VOCÊ!**

– Em outra folha, também dividida ao meio, liste, também do lado esquerdo, todas as funções que são executadas no seu negócio e que **NÃO DEPENDEM** de você, que podem ser tercerizadas.

– Agora vamos lá, do lado direito da cada folha, você vai **CRIAR** processos, modelos, receitas de como devem ser executadas cada função.

– Agora é mão na massa! Aplique esse processos e vá testando, corrigindo e lapdando cada um, até que estejam funcionando sem a dependência supervisão contínua.

PRONTO! Agora você já tem tempo para focar no que importa e fazer sua empresa crescer.



GESTÃO ADMINISTRATIVA

É onde nosso objetivo será estabelecer uma estrutura administrativa organizada.

É muito importante para que você, agora com mais tempo e foco para o estratégico, não se perca em papéis e burocracia. Aqui você também precisa de processos.

COMO APLICAR

– A melhor ferramenta ideal para te ajudar a organizar, gerenciar e acompanhar tudo de maneira simples e efetiva, é o **TRELLO**.

– Organize seus projetos em quadros. Monitore o que está sendo trabalhado, quem está trabalhando em quê, e onde algo está em um processo.

– Segue um link para você aprender mais sobre essa ferramenta:

https://www.youtube.com/watch?v=eVCAIETrF_o

MAIS UM PASSO DADO! Agora você já tem maior controle, clareza e menor desperdício de tempo. Bora fazer a empresa crescer agora!



GESTÃO DE PESSOAS

Essa é a gestão responsável por monitorar, desenvolver e medir o desempenho e a motivação de todos os colaboradores da empresa

Com ela voce deixará de ser centralizador e de ter dificuldades de delegar por medo da equipe não fazer tão bem como você.

E em 99% das empresas, o maior gasto é a folha de pagamento, então você precisa treinar sua equipe, delegar e você só resolver problemas grandes.

Imagina só, sem gestão de pessoas, na sua empresa voce ter um pessoa comunicativa em uma função burocrática, uma pessoa analista em uma função criativa.

ELA NUNCA VAI PRODUZIR SEU 100%!

COMO APLICAR

Lembra daquela folha que fizemos la atras, com as funções e os procesos para cada uma delas ? Pois é vamos usa-la aqui também.

Mas antes vamos pegar mais algumas folhas. Agora é hora de conhecer sua equipe.

Em cada folha coloque o nome de um membro do seu time e liste 3 coisas:

- Como é a personalidade dele (mais brincalhão, comunicativo, mais sério, mais tímido).**
- Em que ele tem habilidade natural, o que ele faz de melhor (organização, criatividade, vendas, números).**
- O que mais o motiva (Dinheiro, reconhecimento, folga, carreira).**

Pronto! Isso é o suficiente! Agora você já tem cada uma das funções listadas, como executá-las e **A PARTIR DE AGORA, conhece cada jogador seu!**

TUDO ESTÁ MAIS CLARO, NÃO É?!

Então agora é só ligar os pontos e colocar cada um onde pode naturalmente dar o seu melhor e motivá-lo da maneira certa!

METADE DO CAMINHO ANDADO! Até aqui já organizamos a casa, distribuimos e engajamos a equipe, tornando sua empresa mais enxuta, com menos pessoas produzindo mais e mais satisfeitas!



GESTÃO FINANCEIRA

É a análise, controle e planejamento de todas as atividades financeiras de uma empresa.

Financeiro é o coração do empresa. Quem não conhece os números, não conhece o negócio.

E é por isso que a gestão financeira é tão importante. Para você ter mais clareza de todas as métricas e dominar a gestão financeira da sua empresa para tomar decisões mais assertivas.

COMO APLICAR

Gestão Financeira é o total controle e conhecimento das métricas. Como por exemplo, você **PRECISA ter clareza sobre:**

- O seu faturamento e lucro anual**
- O valor REAL do seu custo operacional**
- Quanto voce pode retirar de pró-labore para você como gestor.**
- Se sua precificação esta correta.**
- E por ai vai...**

Esses são só algumas das dezenas de métricas que você precisa dominar para tomar decisões acertivas e gerar cada vez mais lucro para o seu negócio.

Mas calma, tudo isso, se sua empresa fatura até 50 mil/mês, você pode tranquilamente controlar de forma fácil e desburocrática em uma planilha.

E claro, para te ajudar, como prometi, vou mandar no grupo uma planilha base. Uma planilha simples mas que já ajuda muito para quem ainda está no papel.

Agora se você quer algo **PERSONALIZADO, vem comigo na mentoria que eu crio gratuitamente um sistema financeiro sob medida para o seu negócio.**

****PRONTO!** Agora você já sabe como conhecer, dominar e metrificar seu controle financeiro. E fazendo isso, você será capaz de reduzir seus custos operacionais e ter todo o necessário para tomada de decisões estratégicas.**



GESTÃO DA ENTREGA

É o processo coordenar a operação e implementar técnicas de vendas, permitindo que a empresa atinja de maneira consistente, e até ultrapasse, suas metas

É importantíssima para você saber como demonstrar valor através do seu negócio e do seu produto e através disso gerar transformação na vida das pessoas e assim poder cobrar mais por isso.

COMO APLICAR

- Para entender o que melhorar, onde melhorar, o que é importante para seu cliente e o que não, assim como diversos outros pontos, ninguém melhor para te dizer isso do que o SEU CLIENTE. Então vamos perguntar.**
- Aplique o NPS.**
- NPS ou Net Promoter Score é uma métrica criada por Fred Reichheld para medir a satisfação dos clientes.**

E para aplicar é muito simples. TEM QUE SER SIMPLES. Isso mesmo, do seu jeito, veja a melhor maneira de aplicar na sua empresa, uma forma que seja fácil para você e para seu cliente. Pode ser por e-mail, formulário do google, mensagem whatsapp, até mesmo bloco de papel na saída. A maneira não importa, O importante é que seja simples e direto. Uma única pergunta:

"Em uma escala de 0 a 10, quanto você recomendaria a Empresa X para um amigo?"

– É importante que se tenha um espaço para comentário aberto (não obrigatório), para que os respondentes possam dizer o porquê dessa nota – aí que estará a riqueza da pesquisa.

– Os clientes que dão uma nota de 0 a 6 são considerados detratores, ou seja, não estão satisfeitos com a sua marca, com o seu produto, com o seu atendimento ou qualquer coisa da sua empresa. Essas são as pessoas que provavelmente vão falar mal da sua empresa para seus contatos. Além disso, ainda podem ser um grande risco de churn ou de não comprar mais de sua empresa. Atente-se a eles.

– Os clientes que dão nota 7 ou 8 são considerados passivos/neutros: não estão insatisfeitos, mas também não são leais. Podem também trazer alguns pontos de atenção sobre sua empresa nos seus comentários, mas que não o fazem querer abandoná-la (ao menos por enquanto).

– Já os clientes que dão nota entre 9 e 10 são considerados promotores: aqueles que amam a sua empresa e provavelmente recomendam sua empresa para amigos e até mesmo nas redes sociais. São tesouros valiosos que podem ser usados para trabalhar seu marketing boca em boca.

A partir das notas dadas pelos clientes é calculada a sua nota de NPS.

O cálculo é bem simples:

% clientes satisfeitos – % clientes insatisfeitos = NPS

Para exemplo utilizarei 10 respostas, sendo:

**6 clientes foram promotores;
2 detratores e
2 passivos.**

O cálculo da nota ficaria da seguinte forma:

**0,6 (60% promotores) – 0,2
(20% detratores) = 0,4**

Passando para porcentagem chegamos ao número 40 que é a nota no NPS.

Em geral é considerado para bench os seguintes parâmetros:

NPS Excelente – entre 75 e 100

NPS Muito bom – entre 50 e 74

NPS Razoável – entre 0 e 49

NPS Ruim – entre -100 e -1

Agora que você já sabe ou relembrou a metodologia, vamos pensar em como colocá-la em prática!

MUITO TOP NÃO É?! Agora com esses dados, você ira vender mais e melhor, ter clientes mais bem sucedidos e conseqüentemente aumento do seu Faturamento!



GESTÃO DE MARKETING

É aqui que buscaremos identificar as necessidades dos consumidores, ou público-alvo da empresa, e entendê-las com o objetivo de entregar valor a todos.

Para você poder vender mais e melhor sendo mais assertivo em sua oferta e na maneira como oferece.

COMO APLICAR

Comece pelo Básico. Para você ser capaz de ofertar o seu melhor, você precisa conhecer o seu negócio, sua marca e seu produto.

Então comece criando uma identidade visual que te represente.

Identidade visual é o conjunto de todos os aspectos visuais que acompanham um produto, empresa ou serviço. Geralmente contém as cores, fontes da marca e dos conteúdos de comunicação, texturas, ícones, formas, mascote e o logo gerado a partir desses elementos

DEPOIS VAMOS CRIAR MISSÃO, VISÃO E VALORES.

Missão: É o propósito de a empresa existir. É sua razão de ser.

Visão: É a situação em que a empresa deseja chegar (em período definido de tempo).

Valores: são os ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.

E POR ÚLTIMO, CRIE UM SLOGAN!

Slogan é uma frase utilizada para gerar identificação com uma empresa, marca ou solução que ela oferece. Em geral curta e de fácil memorização, é construída para fixar-se na mente do consumidor, reforçar autoridade e ser uma escolha natural quando uma necessidade de compra surgir.

Muito bem. Depois de criar tudo isso, você terá muito mais clareza sobre o que seu negócio/ serviço/produto é e pode oferecer. Agora é hora de mostrar tudo isso na sua comunicação e principalmente nas suas redes sociais!

PRONTO! Agora é hora de aplicar esse método para definir os públicos-alvo da marca, conhecer melhor os concorrentes, antecipar-se a riscos de oportunidades e criar estratégias que satisfaçam o consumidor.

VOCÊ ESTÁ OFICIALMENTE A FRENTE DE 60% DOS EMPREENDEDORES DO BRASIL.

VOCÊ ESTÁ APTO A SE TORNAR UM GESTOR DE ALTO IMPACTO

E é aí que eu vou cumprir o compromisso que eu assumi lá atrás com você, lembra?!

E agora conto com você para CUMPRIR A SUA PARTE! COLOCAR EM PRÁTICA OS 6 PILARES DA GESTÃO DE ALTO IMPACTO E COLHER MUITOS RESULTADOS.

MAS PARA ISSO ACONTECER...

O que você precisa fazer é APLICAR! Só isso.. É um método testado e validado..

AGORA VAMOS APLICAR TUDO ISSO E AVANÇAR JUNTOS PARA A FRENTE DE 80% DOS EMPREENDEDORES DO BRASIL?

A PARTIR DE AGORA, VOCÊ NÃO ESTÁ MAIS SOZINHO... A PARTIR DE AGORA VOCÊ VAI PODER CONTAR COMIGO COMO SEU MENTOR, SEU GUIA E SEU AMIGO, PORQUE EU SEI, QUE VOCÊ É 100% CAPAZ DE ALCANÇAR SEUS OBJETIVOS E EU SEI QUE VOCÊ PODE CHEGAR LA SEM MIM! PORQUE EU JÁ TE DEI O MAPA, EU JÁ TE ENSINEI O PASSO A PASSO E VOCÊ JÁ TEM AS FERRAMENTAS! MAS EU QUERO SER PARA VOCÊ A PESSOA QUE EU NÃO TIVE NO MEU COMEÇO. VAMOS JUNTOS!

g⁷

**Gostou desse
resumo/presente?**

**Escolha uma
página bem legal,
faça um print e
poste nos seus
stories com a
hashtag**

#gestordealtoimpacto

**e me marca:
@guilhermemotaoficial**

**BORA APLICAR
TUDO ISSO
E COLHER MAIS
RESULTADOS**

