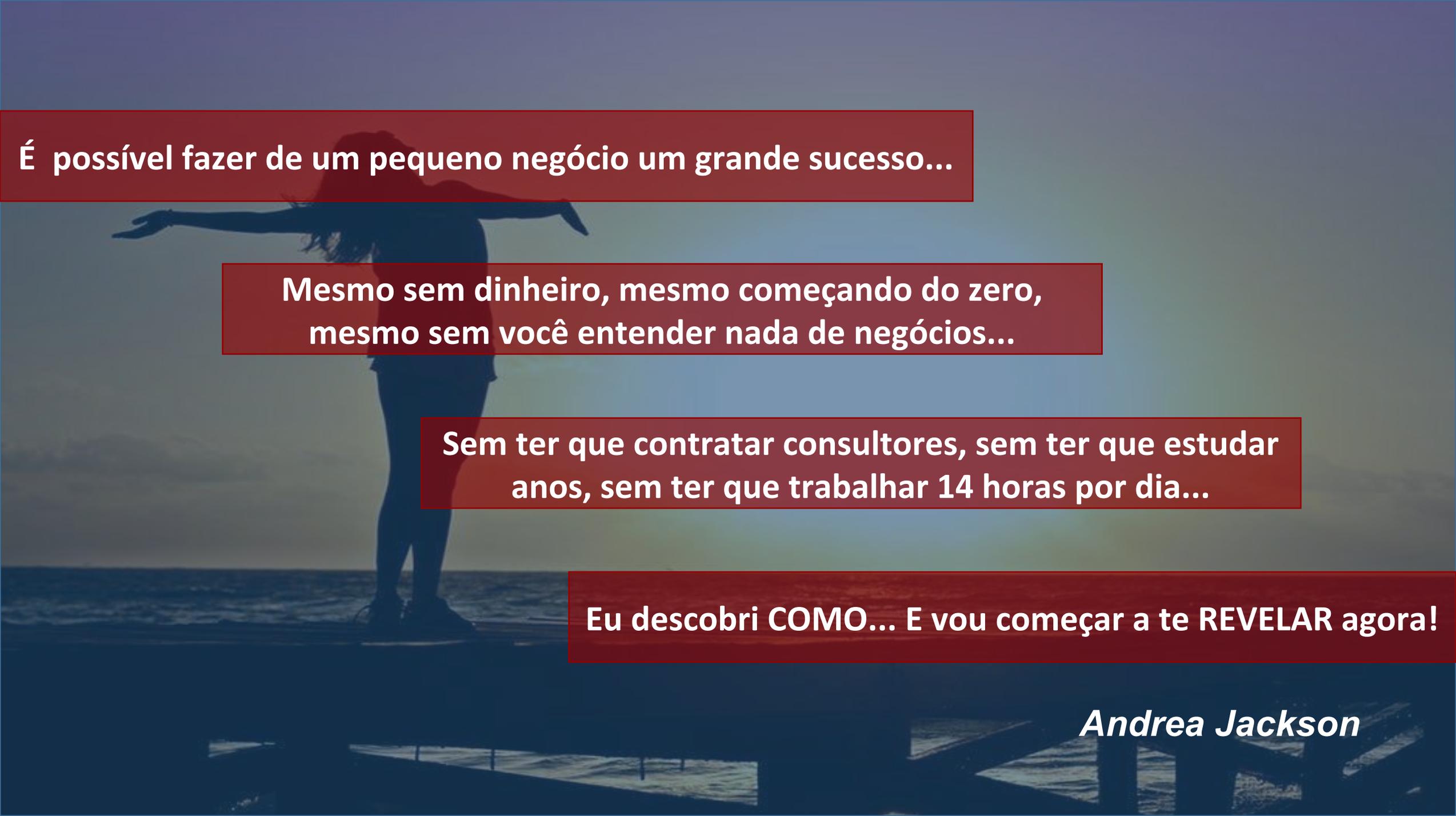
The background of the entire page is a photograph of two people silhouetted against a sunset sky over the ocean. They have their arms raised in a celebratory gesture. The overall color palette is dark blue and teal.

———— e-book ————

# MARATONA DE GESTÃO

Como levar um pequeno negócio  
ao sucesso em apenas 6 fases.

**Andrea Jackson**

A silhouette of a person with long hair and arms outstretched, standing on a wooden pier or walkway overlooking the ocean at sunset. The sky is a gradient of blue and orange, and the water is dark. The person is wearing a dark top and shorts. The overall mood is one of freedom and achievement.

**É possível fazer de um pequeno negócio um grande sucesso...**

**Mesmo sem dinheiro, mesmo começando do zero,  
mesmo sem você entender nada de negócios...**

**Sem ter que contratar consultores, sem ter que estudar  
anos, sem ter que trabalhar 14 horas por dia...**

**Eu descobri COMO... E vou começar a te REVELAR agora!**

***Andrea Jackson***



# Maratona de Gestão

**Treinamento em Gestão de Negócios  
para Elevar Resultados**

# QUEM É ANDREA JACKSON

Tudo começou com um óculos espião, desses óculos que têm uma câmera embutida e você pode filmar tudo ao redor sem ninguém notar nada. Com aqueles óculos eu entrava nos pequenos negócios que faziam sucesso nos Estados Unidos, onde eu vim morar. Eu filmava tudo, voltava para casa, assistia ao que tinha gravado, anotava... E assim começou o meu estudo sobre os pequenos negócios americanos.

# QUEM É ANDREA JACKSON

O objetivo desta loucura era descobrir como tirar o meu pequeno negócio da estagnação total em que ele se encontrava e aprender com os americanos, os reis do mundo dos negócios, o segredo do sucesso.

O que começou com puro desespero, no final se transformou, sem querer, num método de gestão estruturado para fazer qualquer pequeno negócios alcançar o sucesso. E é este método que eu vou te revelar agora!



# COMO TUDO COMEÇOU



# Como tudo começou

Sabe, eu nem sempre fui uma especialista em pequenos negócios. Eu nunca fui capa de uma revista Forbes, por exemplo. Eu nunca tive um livro best seller no mercado. Eu nunca fui um gênio...

Eu sou uma pessoa comum, com uma história simples e comum como todas as outras pessoas. E como todo empreendedor, eu só queria ter um negócio que pagasse as minhas contas, me possibilitasse ter um pouco de conforto na vida e que me fizesse sentir realizada pelas minhas conquistas. Na verdade, eu nem sonhava em ser milionária, por exemplo.

Minha vida de empreendedora começou no Brasil. Eu trabalhava numa grande empresa, tinha um bom emprego e um bom salário, mas abandonei tudo para abrir meu próprio negócio. Eu queria liberdade, ganhar mais e fazer algo que realmente me desse paixão.

Meu primeiro negócio foi no nicho de educação e, como todo empreendedor, você começa super empolgado, com 90% de certeza que vai dar tudo certo... Mas não foi o que aconteceu. Eu lutava para fazer aquele negócio sobreviver e faturava apenas o suficiente para pagar as contas.

E agora eu vou te contar algo que acho super vergonhoso...

Eu era formada em Administração e tinha 15 anos de experiência em grandes empresas. Você não concorda comigo que eu deveria estar achando fácil administrar um pequeno negócio e deveria estar muito bem?

Pois é, mas não era o que acontecia. Eu aplicava tudo o que sabia e toda a minha experiência em grandes negócios no meu pequeno negócio, mas nada! Eu ficava me perguntando o que eu estava fazendo de errado. Sobreviver era uma verdadeira luta. Um ano depois eu fechei aquele pequeno negócio porque tive que me mudar para os Estados Unidos (meu marido é americano).

Lá, eu novamente tentei empreender: abri um pequeno negócio para dar aula online para universitários brasileiros.

Esse negócio eu comecei sozinha, na minha casa, com quase zero de dinheiro. E quase um ano depois, o negócio não decolava.

Eu comecei a entrar em desespero. Não conseguia entender onde eu estava errando. Eu não conseguia passar de uns 12 clientes.

Você já sentiu solidão na sua vida de empreendedor? Aquela sensação de estar completamente sozinho, de não ter ninguém para te apoiar, de não ter ninguém experiente em negócios para te dizer o que fazer, para qual caminho seguir?

# Como tudo começou

Eu não sei se você já experimentou esta solidão nos negócios, mas é horrível. É desesperador... E deprimente.

Até que um dia, num final de tarde de uma sexta-feira, meu marido chegou do trabalho e eu estava lá no meu pequeno escritório, trabalhando com aquela cara de desespero e frustração que ele conhecia muito bem. Ele se sentou numa poltrona, me olhou sério e começou a conversa que eu temia que ele tivesse um dia, mas que eu sabia que aconteceria a qualquer momento.

Ele começou a me dizer que assim não dava, que eu não poderia ficar anos apenas

tentando fazer um negócio decolar, que já estava na hora de eu começar a contribuir com as despesas da casa... E me disse que era mais garantido procurar um emprego.

Diante dos fatos, eu não tive escolha, a não ser concordar, entende?

Nessa hora, quando você pensa que depois de 2 anos como empreendedora você vai ter que voltar a ser empregada, vai ter que voltar a bater ponto na entrada e na saída, que vai ter que voltar a fazer o que os outros querem que você faça e etc... Quando você pensa nisso tudo, você se dá conta de que atingiu o fundo do poço, não é verdade?

# Como tudo começou

Mas não, ainda não era o fundo do meu poço, algo muito pior estava para acontecer. Eu comecei a mandar currículos e me inscrever para diversos processos seletivos, e eu não tinha qualquer retorno. Nenhuma ligação, nenhum e-mail me convidando para entrevista... Nada.

Foi quando eu descobri que nos Estados Unidos, todos os meus diplomas brasileiros, inclusive de instituições como a Fundação Getúlio Vargas, não tinham qualquer peso ou reconhecimento. Minha experiência em grandes empresas brasileiras também não serviam muito. Não eram conhecidas aqui.

E então eu tinha duas escolhas se quisesse arranjar emprego: começar a estudar tudo novamente, desta vez nas universidades de renome americanas, para depois tentar bons empregos... Ou trabalhar em subempregos, como garçonete ou faxineira, por exemplo. Não que não seja digno, mas eu venho de uma família pobre e trabalhei de dia e estudei de noite por muitos anos, para ter melhores empregos.

Agora sim, eu estava no fundo do poço. Ter que começar a estudar tudo novamente parecia um sacrifício para mim. Eu não tinha mais paciência para isso, sabe? Eu tinha mais de 30 anos!



# O MOMENTO DA VIRADA



## O momento da virada

Um dia, num final de tarde de um domingo, eu estava sentada na escada da estrada da minha casa, pensando naquilo tudo e tentando controlar meu pânico e minha depressão. Um turbilhão de sentimentos passavam pela minha cabeça. Eu sentia desespero ao me imaginar voltando a ser empregada de alguém. Uma sensação de incapacidade e incompetência, porque eu estava falhando, mesmo tendo diploma e experiência em gestão de grandes negócios. Eu me sentia humilhada pelo meu marido, que sempre me olhava com aquela cara do tipo “desiste mulher!”

Uma sensação de tempo perdido, porque eu havia me dedicado meses e meses a um negócio, que no final fracassou.

De repente, eu comecei a me perguntar o que todos os empreendedores de sucesso faziam e que eu não estava fazendo.

O que Steve Jobs fez no início do seu negócio que eu não estava fazendo? A Apple começou na garagem dos pais de Steve. E Walt Disney, que também começou na garagem? E James Dyson, que começou também em casa e hoje fatura mais de 2 bilhões de dólares com seus aspiradores de pó, que ele mesmo desenvolveu?

# O momento da virada

O que todos estes americanos fizeram quando eles eram apenas pequenos empreendedores, como eu, e que fez seus negócios crescerem fortes?

E foi aí que me veio a resposta! Eu pensei “espere aí! Esses caras todos são americanos. E eu vim parar, sem nunca ter planejado isso, na capital mundial dos negócios bem sucedidos”. Porque aqui é o país do empreendedorismo, certo?

Então, eu me dei conta de que tudo que eu tinha que fazer era descobrir o que os pequenos empreendedores americanos fazem e que eu não estava fazendo.

Bem, foi quando aconteceu... Ali, sentada na escada da entrada da minha casa, naquele início de noite fresca... Foi quando aconteceu o meu momento da virada.

Naquele momento, uma onda de positivismo cresceu dentro de mim e eu prometi para mim mesma o seguinte: eu iria fazer meu negócio dar certo e crescer, nem que isso fosse a última coisa que eu tivesse que fazer na vida.

Então, eu voltei para dentro de casa, conversei com meu marido e pedi para ele me dar só mais alguns meses, confiar em mim. Ele não concordou muito na hora, mas depois se conformou.

Foi quando eu comecei então a estudar sobre negócios americanos, tentando deixar minha mente aberta para qualquer nova idéia, deixando de lado o “ha tá, isso eu já sei” e o “não, isso eu não concordo”.

E foi quando eu abri minha mente para meio que reaprender as coisas, que eu descobri meu primeiro grande erro: não se gerencia pequenos negócios com as mesmas técnicas, conceitos e ferramentas que se gerencia os grandes negócios. E esse foi o pulo do gato, porque eu comecei a estudar especificamente sobre pequenos negócios americanos. Eu coleí neles!

E eu fiquei tão obcecada nisso, que eu comecei até a fazer uma coisa meio que doida... Hoje eu reconheço... Eu comecei a espionar pequenas empresas.

Eu comprei um daqueles óculos espião, que tem uma câmera na frente, e ia para as pequenas lojas de sucesso da minha cidade. Me fazia de cliente e ficava um tempão dentro da loja filmando tudo: como era o atendimento, qual era a estratégia de marketing, como a loja fazia o cliente voltar... Enfim, tudo. Depois, voltava para casa e assistia às gravações, estudando cada detalhe e anotando tudo. Eu fiz isso em dezenas de lojas!

# A DESCOBERTA DO MÉTODO



# A descoberta do método

Eu então comecei a aplicar muita coisa dos resultados dos meus estudos no meu pequeno negócio. Claro que tinha várias coisas que eu tinha que testar para ver se funcionaria e etc. Algumas coisas funcionavam, outras não, porque cada nicho tem sua particularidade também, certo? Outras precisavam de um ajuste aqui e outro ali. E foi então que finalmente as coisas começaram a acontecer.

Em um mês e meio eu sai de apenas 12 para 30 clientes (alunos). Eu sei que isso parece pouco, mas era gigantesco para mim naquela época.

Nos meses seguintes, tudo o que eu fazia era repetir certas estratégias e métodos de gerenciar o negócio, e os resultados melhoravam. Repetia mais uma vez e os resultados melhoravam mais uma vez.

Bem, para encurtar a estória: 6 meses depois eu tinha 500 alunos. Claro que eu não tinha noção na época, mas eu estava só começando. Aqueles primeiros 500 alunos me possibilitaram finalmente contribuir com as contas da casa e até sobrava dinheiro, para ser sincera.

Só que o que eu quero que você preste atenção não é nos números.

# A descoberta do método

O que eu quero que você veja é que algo fantástico havia acontecido: sem querer, eu tinha descoberto um método para gerenciar meu negócio e crescer. Engraçado, eu custei a perceber isso, sabe? Eu havia desenvolvido um método para tirar um pequeno negócio do sufoco e levá-lo direto para o triplicamento de faturamento, para um negócio mega organizado, sem ter que trabalhar 14hs/dia, sem ter muito dinheiro.

E o melhor de tudo ainda estava por vir! Um ano depois, eu tive a grande visão da minha vida... “Espere aí! Eu não posso manter esse método maravilhoso só comigo!”

E pensei: “e se eu dividisse isso com outros empreendedores?” Não é?

“Isso mesmo”, pensei, “eu vou elevar o nível das coisas que eu faço hoje na minha vida: eu vou passar a divulgar meu método para pequenos empreendedores que falam português no mundo todo”.

Meses depois dessa visão nasceu o CONAPEM, um congresso internacional e online com mais de 20 palestrantes e centenas de pequenos empreendedores participantes. Também com esse evento nasceu a comunidade CONAPEM no Facebook, que hoje tem milhares de seguidores.

# A descoberta do método

Depois nasceu o programa Sucesso Planejado, que foi outro sucesso. E depois nasceu a Maratona de Gestão de Pequenos Negócios, um treinamento online onde pequenos empreendedores de 12 países diferentes se inscreveram, naquela primeira edição. A grande maioria era de pessoas do Brasil e de empreendedores brasileiros que moram nos Estados Unidos.

Veja que eu sou uma pessoa comum, que tem um negócio que começou do zero. Talvez a minha única diferença é que eu fui um pouco mais teimosa e acabei descobrindo um método para ter sucesso.

E eu venho, com meu método, ajudando pessoas também como eu, pessoas comuns. Tanto é que na primeira edição do Maratona eu comecei a receber emails e comentários de pessoas comuns, contando o que aqueles conhecimentos estavam fazendo de positivo nas vidas delas. Cabeleireiros, cozinheiros, costureiras, autônomos, vendedores... Pessoas que ainda não tinham um negócio..... Ou seja, é um método que permite pessoas comuns a conquistarem independência financeira e finalmente a realização pessoal, através de um negócio de sucesso e que cresce organizado e continuamente, sem sustos.



# A DECISÃO E A MISSÃO





**Rodrigo Araújo** · Marinheiro de Convés em Blue Ocean

Vídeo número 2 é uma jóia rara para os empreendedores. Andrea você colocou uma luz no fim do túnel. Muito obrigado!!!!



**Terezinha Linhares** · Estilista em Estúdio275 Tere Ruda

Sou proprietária de uma cafeteria no shopping de minha cidade recentemente com 3 meses, com a sua linguagem direta e objetiva já percebo ações que posso estar aplicando para fidelização de meus clientes.



**Bolos Mania** · Proprietário em BOLOS MANIA e CIA

Olá! Particpei da primeira maratona e me ajudou muito no meu negócio. Virei sua fã Andréia.

---



**Maria Santos Silva** · C.E. Lelia Gonzalez

parabéns eobrigada pelo riquíssimo conteúdo, ainda ã montei meu negócio, mas seus esclarecimentos me deram outro olhar, e com certeza me ajudarão a ir em frente neste projeto.



**Renata Dos Anjos** Simplesmente MARAVILHOSO!!! Já estou colocando em pratica algumas coisas... E realmente, não existe crescimento sem organização! Parabéns à Andrea Jackson e a toda sua equipe! O mundo precisa de mais pessoas como vocês 😊👏

---

A MARATONA DE GESTÃO é o método que me permitiu ter uma gestão organizada, ter as finanças sob controle, ter uma estratégia bem traçada, crescer de forma planejada... E mais do que isso, me ajudou a descobrir a missão da minha vida, que é ajudar o maior número possível de pequenos empreendedores no mundo. Por isso eu estou aqui com você agora, para que você também vença na sua vida de empreendedor, conquistando a sonhada liberdade financeira e a realização pessoal.



**AS 6 FASES DE UM NEGÓCIO DE SUCESSO**

Maratona  
de Gestão

## Antes de tudo...

Primeiramente, preste muita atenção! Eu preciso que você veja tudo o que eu vou te mostrar agora com a mente aberta. Deixe de lado pensamentos como “eu não concordo com isso” ou “isso não é pra mim”, porque minha experiência com pequenos empreendedores em todo mundo tem me mostrado que esses são pensamentos que impedem vários empreendedores de crescer. Outro problema é quando um empreendedor acha que o que eu estou mostrando é óbvio demais e não faz. Não cometa esses erros, combinado?

Lembre-se de que este método foi comprovado por mim e por muitos empreendedores. Nada que você vai ver agora é “achismo”. É tudo baseado em resultados comprovados na prática. O método Maratona de Gestão é dividido em 6 fases. Você deve aplicar cada fase no seu negócio, uma de cada vez, até todas estarem funcionando perfeitamente. Cada fase que você conseguir aplicar e fazer funcionar bem na prática fará com que você esteja cada vez mais perto da linha de chegada, ou seja, do sucesso como empresário! Preparado? Posso dar a largada? Então vamos nessa!

# AS 6 FASES DO MÉTODO MARATONA DE GESTÃO



**Avaliar seu Negócio**

**Desenvolver a Estratégia**

**Determinar e Organizar #s**

**Fazer Mais com Menos**

**Adotar o Mkt do Novo Mundo**

**Organizar e Controlar Gestão**

# AS 6 FASES DO MÉTODO MARATONA DE GESTÃO



## Avaliar seu Negócio

Desenvolver a Estratégia

Determinar e Organizar #s

Fazer Mais com Menos

Adotar o Mkt do Novo Mundo

Organizar e Controlar Gestão

# FASE 1 - Avaliar

Se você ainda não tem um negócio, se está no início de um ou se já tem um negócio há algum tempo, não importa. A primeira coisa que você precisa fazer é avaliar seu negócio.

Avaliar seu negócio significa entender por que seu negócio existe, quais seus pontos fortes e fracos, quais suas chances no mercado... E muitas outras informações.

Você já viu o filme Gladiador? Então, você é o gladiador e o inimigo é seu concorrente. Muitos empreendedores vão para a arena lutar sem saber nada sobre seu negócio, sobre seus concorrentes ou sobre o mercado. Por isso avaliar é tão importante.

É na avaliação do negócio, por exemplo, que você vai colher uma das informações mais importantes de todo o seu negócio: quem é o cliente. É nesta fase do desenvolvimento de um negócio que você vai descobrir quem é ele, quantos anos ele tem, de que bairro ou cidade é, qual o máximo ou mínimo que ele gasta, o que ele sonha, o que ele odeia... E essas informações serão usadas em TODAS as estratégias de seu negócio: nas estratégias de produção, de marketing, de relacionamento, de preço... Tudo!

Portanto, fazer a avaliação do seu negócio é o primeiro passo para um negócio de sucesso.



Para planejar como  
vencer seu concorrente,  
você precisa avaliar...

SEUS PRÓPRIOS PONTOS  
FORTES E FRACOS

PONTOS FORTES E FRACOS  
DO SEU CONCORRENTE

**Além disso, é  
fundamental descobrir...**

**QUEM É SEU CLIENTE**



**Quem é ele?**

**Quantos anos ele tem?**

**De onde ele é?**

**Quanto ele gasta?**

**O que ele sonha?**

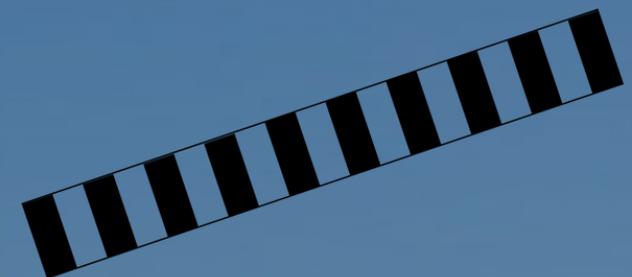
**O que ele odeia?**

**Etc**

E eu descobri que os empreendedores de sucesso aqui nos Estados Unidos não pulam esta parte da avaliação por nada.

E mais: colei deles um passo a passo para fazer a Avaliação do Negócio de maneira super simples e rápida, que é exatamente o passo a passo que eu uso no meu negócio e que também ensino para os empreendedores que me seguem.

Eu tenho um vídeo treinamento **GRATUITO** onde eu mostro **COMO**.



**PARA ASSISTIR,  
CLIQUE NO BOTÃO  
ABAIXO!**

**QUERO ASSISTIR!**

# CONCLUSÃO DA FASE 1



## Avaliar seu Negócio

Você entendeu que precisa, antes de qualquer coisa, avaliar os pontos fortes e fracos do seu negócio e o mercado onde ele está inserido?  
Também entender quem é seu cliente a fundo ?

# AS 6 FASES DO MÉTODO MARATONA DE GESTÃO



Avaliar seu Negócio

**Desenvolver a Estratégia**

Determinar e Organizar #s

Fazer Mais com Menos

Adotar o Mkt do Novo Mundo

Organizar e Controlar Gestão

Eu não sei se você sabe, mas a estratégia surgiu na guerra, há milhares de anos atrás e hoje é fundamental também no mundo dos negócios. Eu tenho estudado sobre pequenos negócios há anos, como você já sabe, e até hoje não encontrei nenhum negócio de sucesso que não tivesse uma estratégia.

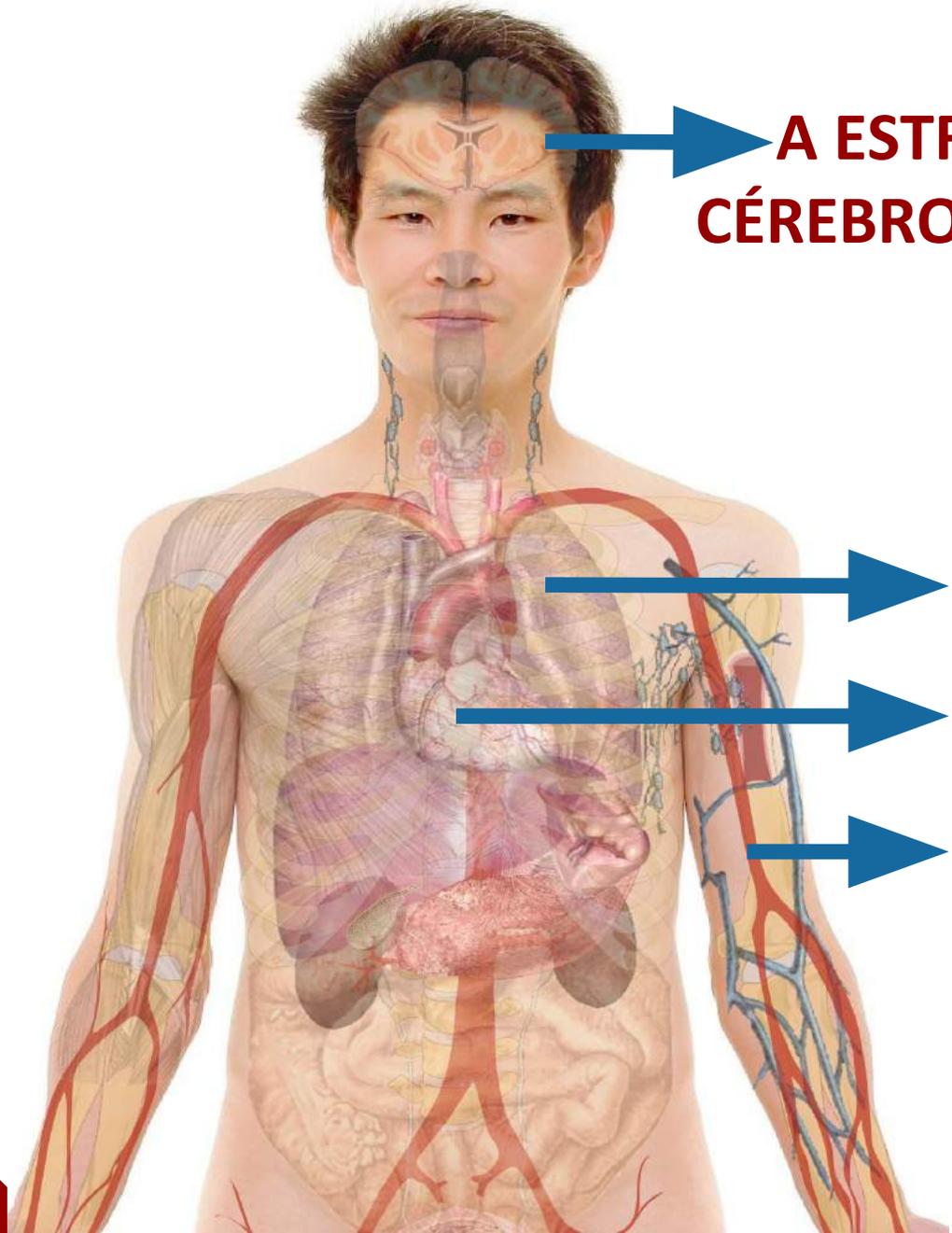
Por que? Porque se você está no ponto A, que é onde seu negócio está hoje, e quer chegar no ponto B, que é onde você sonha que ele chegue, desenvolver uma estratégia é a mesma coisa que construir uma ponte para onde você quer chegar. Percebeu?

Só para você ter uma noção da importância da estratégia...

Imagine que seu negócio é o corpo humano. As pessoas costumam dizer que o Marketing é o coração, já ouviu falar? Que o pulmão são as finanças: se as finanças vão bem, você respira aliviado, se as finanças vão mal você fica sufocado. As veias são as pessoas e etc. Então, olhe para o corpo e me diga: qual é a parte mais importante do corpo? Bem, a parte mais importante do corpo é o cérebro! Sim, sem ele nada disso funciona. E a estratégia é o cérebro de um negócio. Portanto, a estratégia é a parte vital do seu pequeno negócio.



A estratégia é como a ponte que vai levar você do ponto A ao ponto B.

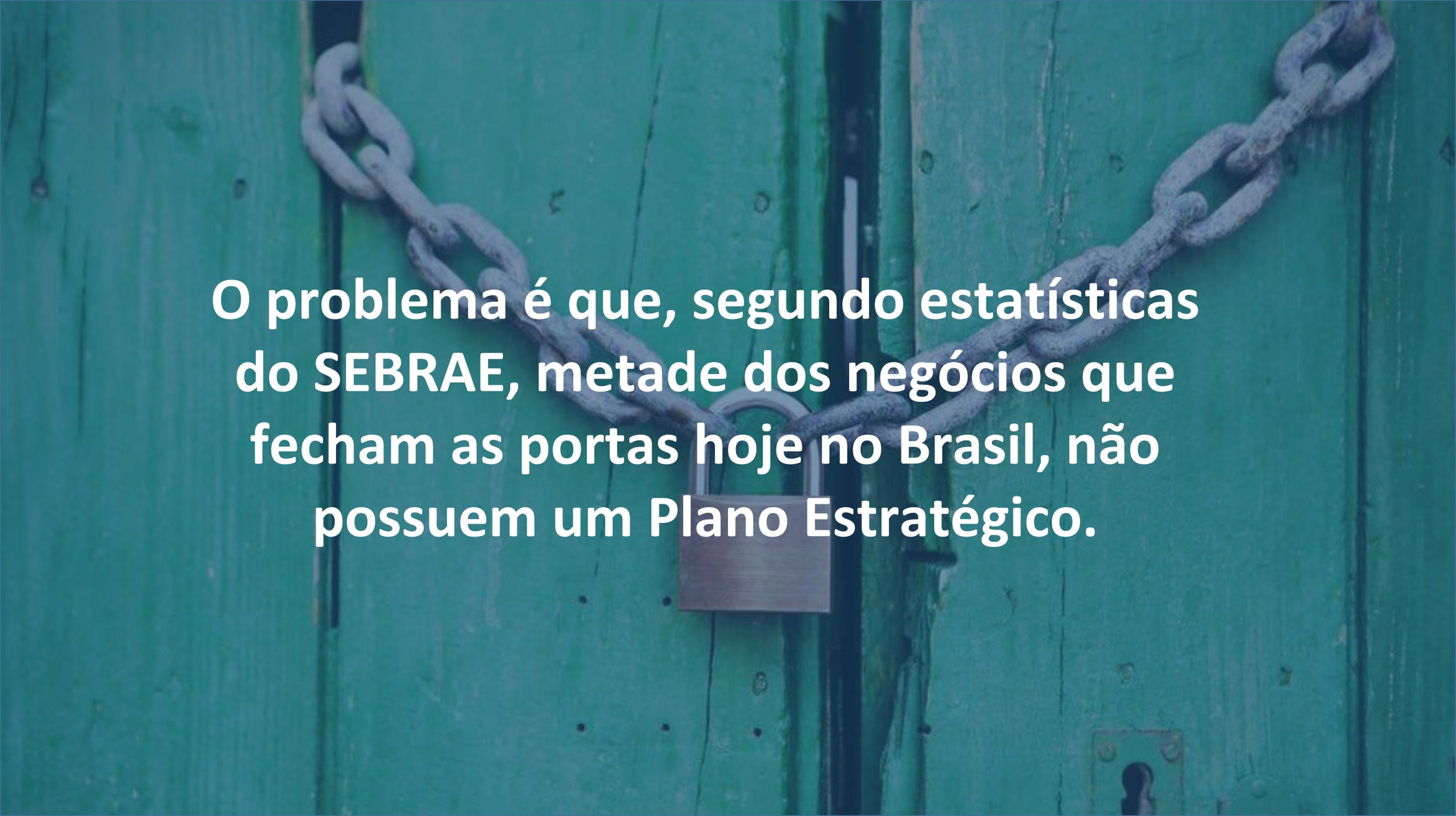


**A ESTRATÉGIA É O  
CÉREBRO DO NEGÓCIO!**

**Pulmão = Finanças**

**Coração = Marketing**

**Veias = Pessoas**

A teal wooden door with a heavy metal chain and padlock. The chain is made of thick, dark links and is attached to the door. A large, dark metal padlock is secured to the chain. The door has a keyhole visible in the lower right corner.

**O problema é que, segundo estatísticas do SEBRAE, metade dos negócios que fecham as portas hoje no Brasil, não possuem um Plano Estratégico.**

Por isso, você não pode deixar de assistir meu **VÍDEO TREINAMENTO GRÁTIS**.

**PARA TER UMA VAGA, CLIQUE NO BOTÃO ABAIXO!**

**QUERO MINHA VAGA!**

## COMO FAZER UMA ESTRATÉGIA PARA SEU PEQUENO NEGÓCIO

- Passo a passo muito simples;
- Aplicado aqui nos Estados Unidos;
- Copiado em todo mundo;
- Eu aplico no meu próprio negócio;
- Trará muito impacto para seu negócio.

## CONCLUSÃO DA FASE 2



### Desenvolver a Estratégia

**A estratégia é o cérebro do seu negócio: não ter estratégia é igual a não ter cérebro. acredite: eu não conheço negócio de sucesso que não tenha chegado lá com uma estratégia bem traçada.**

# AS 6 FASES DO MÉTODO MARATONA DE GESTÃO



Avaliar seu Negócio

Desenvolver a Estratégia

**Determinar e Organizar #s**

Fazer Mais com Menos

Adotar o Mkt do Novo Mundo

Organizar e Controlar Gestão

## FASE 3 – Os números

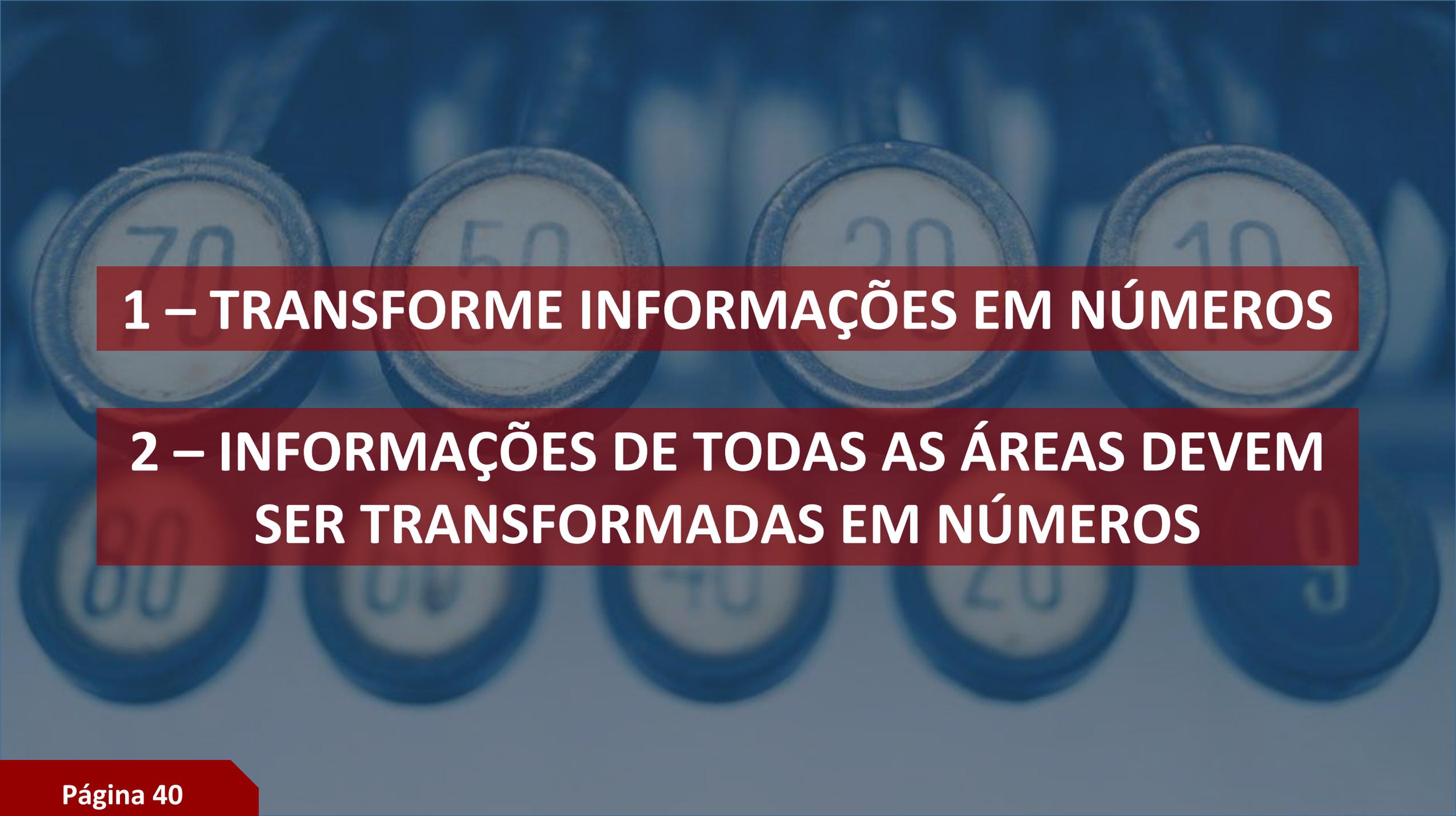
Sabe, os americanos são loucos por números. E você vai entender agora o porquê. As 2 coisas mais importantes que eu aprendi com eles sobre os números foram:

1 - É mil vezes mais fácil de saber o que está acontecendo e que decisões você precisa tomar quando as informações estão em forma de números.

Quer um exemplo: pense no painel de um avião. Ele contém dezenas de informações que, transformadas em números, ajudam o piloto a tomar decisões mais precisas e ter um voo seguro. Vento, velocidade, chuva, altitude, tudo é transformado em números.

2 - Quando eu falo de números, não estou falando apenas na gestão financeira. Presta muito atenção nisso: não é só as finanças que devem virar número, mas tudo no negócio. O marketing, por exemplo, está recheado de informações que devem ser transformadas em número para que você possa tomar boas decisões.

Por exemplo, toda vez que um prospect te procurar, pergunte se ele te achou através do anúncio do jornal ou da internet. Anote as respostas de todos os prospects e no final do mês avalie os números. Isto te ajudará decidir qual dos dois veículos onde você anuncia está valendo mais a pena.



**1 – TRANSFORME INFORMAÇÕES EM NÚMEROS**

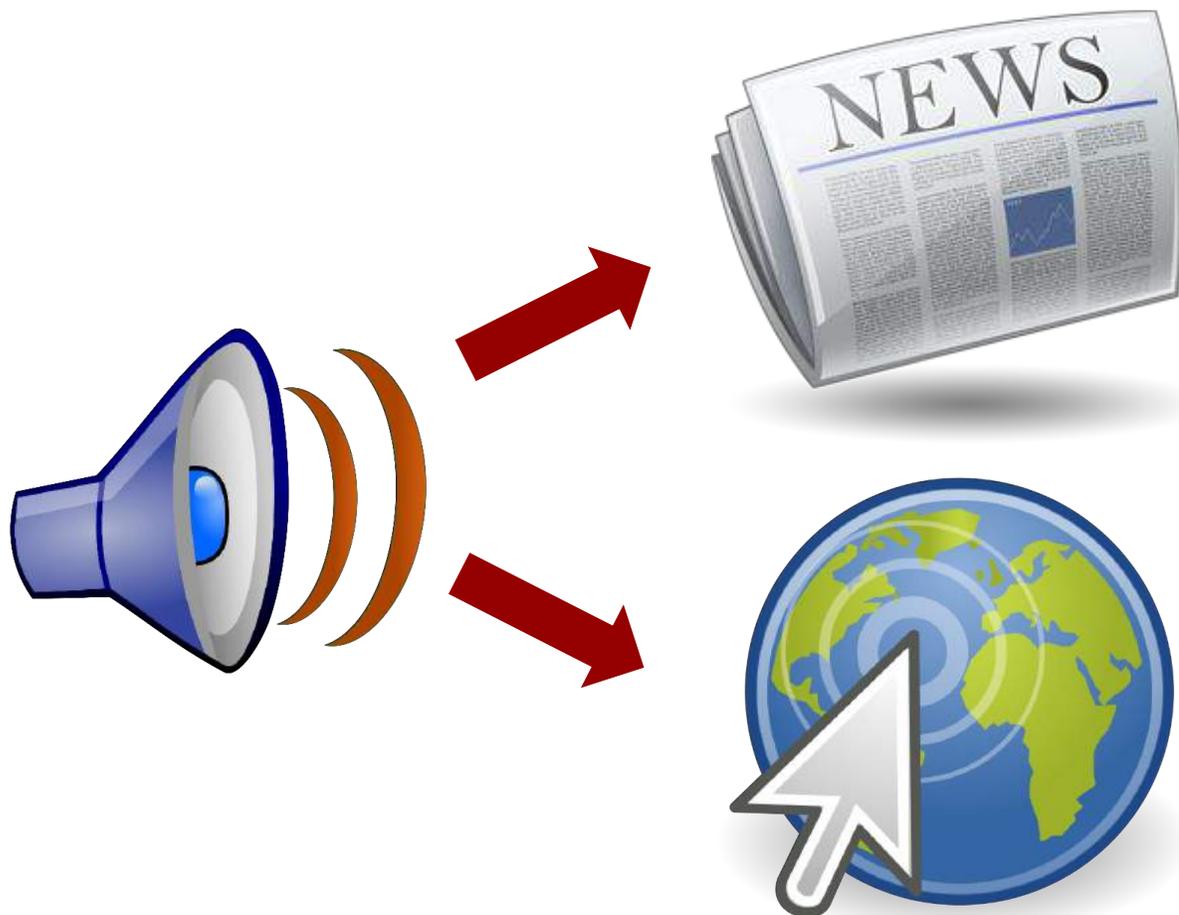
**2 – INFORMAÇÕES DE TODAS AS ÁREAS DEVEM  
SER TRANSFORMADAS EM NÚMEROS**



**VENTO, UMIDADE DO AR,  
VELOCIDADE, ALTITUDE...**



**TUDO ISSO É TRANSFORMADO EM  
NÚMEROS E ASSIM O PILOTO PODE  
TOMAR DECISÕES SEM ERRO.**



**Atrai 573 pessoas por mês**

**Atrai 20 pessoas por mês**

**Pergunte para seus prospects como eles estão te achando, anote, some os números e no final do mês avalie para poder tomar decisões. Este exemplo mostra que vale mais a pena investir no anúncio de jornal do que ficar gastando dinheiro com propaganda de internet.**

# CONCLUSÃO DA FASE 3



## Determinar e Organizar #s

Transforme todas as informações do seu pequeno negócio em números:

- Mais certeza sobre o que está acontecendo no negócio;
- Tomada de decisões mais certas.

# AS 6 FASES DO MÉTODO MARATONA DE GESTÃO



Avaliar seu Negócio

Desenvolver a Estratégia

Determinar e Organizar #s

**Fazer Mais com Menos**

Adotar o Mkt do Novo Mundo

Organizar e Controlar Gestão

Como pequena empreendedora eu percebi que descobrir novas maneiras de produzir mais gastando menos era vital. Nisso estou certa de que você está de acordo, não é?

Então, eu tive que descobrir estratégias para economizar com mão de obra, telefone, luz, anúncios, matéria prima e etc. E acabei também descobrindo o que chamo de Estratégia dos Três Elementos. São três pequenas estratégias que aplicadas em conjunto dentro do meu pequeno negócio, fizeram meu faturamento aumentar sem as despesas crescerem tanto. Um desses três elementos é Receita Recorrente.

Receita Recorrente é vender mais para o mesmo cliente, ou seja, fazer ele voltar mais vezes e fazer ele gastar mais do que costuma gastar normalmente.

A maioria dos pequenos empreendedores não sabem como fazer isso. E os americanos são mestres em receita recorrente. Eu aprendi um monte de estratégias com eles.

No McDonalds, por exemplo, você vai comprar uma batata média e eles te dizem “por \$ 0,50 a mais você leva uma bebida grande”. E você pensa “o que são \$ 0,50”. E assim eles te fazem gastar mais do que gastaria. Acha que \$ 0,50 não é nada? Então multiplique isso por 100, 500, 1000 clientes!

Fazer mais com menos, ou seja, produzir mais gastando menos, é fundamental para o rápido crescimento de um pequeno negócio.

Por isso, eu tive que descobrir nos EUA estratégias para economizar em mão de obra, telefone, luz, anúncios, matéria prima, etc.

E também acabei descobrindo o que chamo de A Estratégia dos 3 Elementos:


$$\text{RECEITA RECORRENTE} + \text{DIMINUIÇÃO DE USO DE RECURSOS} + \text{DIMINUIÇÃO DE CUSTOMIZAÇÃO} = \text{CRESCIMENTO ACELERADO}$$

# ESTRATÉGIA DOS 3 ELEMENTOS

1

2

3

RECEITA RECORRENTE

Vender Mais Para o  
Mesmo Cliente



## Vender Mais Para o Mesmo Cliente

**1** Fazer ele voltar mais vezes.

**2** Quando ele voltar, fazer ele gastar mais.

# CONCLUSÃO DA FASE 4



## Fazer Mais com Menos

Você precisa aprender a fazer mais gastando menos, para que seu negócio cresça rápido. Existem um monte de estratégias para se fazer isso, como a Estratégia dos Três Elementos. Eu posso te revelar várias que uso.

**QUERO SABER MAIS!**

# AS 6 FASES DO MÉTODO MARATONA DE GESTÃO



Avaliar seu Negócio

Desenvolver a Estratégia

Determinar e Organizar #s

Fazer Mais com Menos

**Adotar o Mkt do Novo Mundo**

Organizar e Controlar Gestão

Como os pequenos empreendedores fazem para atrair clientes sem gastar muito em marketing, aqui nos EUA? Você deve estar curioso para saber, não é não? Olha, as minhas descobertas sobre isso foram inacreditáveis. Eu descobri duas coisas sobre marketing para pequenos negócios nos Estados Unidos que simplesmente mudaram todo o rumo do meu próprio.

A primeira coisa que eu descobri foi que por trás de qualquer venda existe todo um trabalho para mexer com as emoções dos clientes. Sim, psicologia humana usada para aumentar vendas.

Por exemplo: quando você entra numa loja que vende notebook, eles vão estar todos meio fechados (ou meio abertos). As pessoas entram, abrem e os vendedores voltam a colocá-los na mesma posição.

Por que? Bem, estudando a psicologia humana na hora da compra, os americanos descobriram que se você fizer o cliente tocar no objeto, você irá multiplicar em muitas vezes as chances das pessoas comprarem. Portanto, os computadores ficam meio abertos (ou meio fechados) justamente para as pessoas terem que abrir, tocar. E assim acabam não resistindo, principalmente as pessoas impulsivas.

# TOCAR = AUMENTAR AS CHANCES DE VENDA



A maioria das pessoas não tocam, acham que não está funcionando.



A maioria das pessoas não tocam porque não precisa, dá para ver.



A maioria das pessoas precisam tocar para abrir e assim ver.



**MEXER COM AS  
EMOÇÕES**

**MARKETING DE  
RELACIONAMENTO**

A segunda coisa que eu descobri foi a força do marketing de relacionamento. Isso mesmo, encontrar uma maneira de se relacionar com seu público alvo.

Criar relacionamento com seu público alvo significa ter o prospect quase que como “amigo” de seu negócio e de sua marca e por isso vai ser muito mais fácil vender para ele. Além disso, se ele confia em sua marca, ele vai passar a indicá-la para os amigos dele, entendeu?

Se relacionar com o público alvo é uma das principais armas que os americanos usam para aumentar vendas... E funciona!

Só que se relacionar com o prospect é uma arte que pouquíssimos pequenos empreendedores conseguem fazer. Eu mesma não sabia fazer isso, confesso!

Mas existem várias estratégias para se relacionar com o cliente e eu posso ensinar muitas para você.

Saber usar as redes sociais é uma delas. Porque muitas pessoas usam as redes sociais de maneira errada, publicando anúncio o tempo todo. Não é assim que se usa redes sociais. Mas se você souber as estratégias que podem ser aplicadas usando as redes sociais, você investirá muito pouco e atrairá muitos clientes.

A close-up photograph of a person's hand holding a dog's paw. The person is wearing a pink wristband and a blue denim skirt. The dog is wearing a pink floral collar. The background is a blurred outdoor setting with a blue sky and green grass. A large, semi-transparent red heart is overlaid on the center of the image, containing white text.

**SE RELACIONAR  
COM O CLIENTE FAZ  
AUMENTAR AS  
VENDAS!**



S O C I A L  
M E D I A

Muita Propaganda ☹️

Conteúdo Educativo 😊

Para ter acesso a várias estratégias de marketing que eu descobri nos Estados Unidos, acesse meu **VÍDEO TREINAMENTO GRÁTIS.**

1 - AS 6 FASES DE UM NEGOCIO DE SUCESSO

## ESTRATÉGIAS DE MARKETING DO NOVO MUNDO

**PARA ACESSAR,  
CLIQUE NO BOTÃO  
ABAIXO!**

**QUERO ACESSAR!**

- O que eu descobri nos Estados Unidos;
- O que é o Marketing do Novo Mundo;
- Estratégias reveladoras;
- Eu aplico no meu próprio negócio;
- Você poderá aplicar imediatamente;
- Estratégias de baixo ou nenhum custo.

# CONCLUSÃO DA FASE 5



## Adotar o Mkt do Novo Mundo

É possível atrair clientes e torná-los fans do seu negócio gastando muito pouco. Basta aplicar as estratégias do Marketing do Novo Mundo: psicologia humana + relacionamento.

# AS 6 FASES DO MÉTODO MARATONA DE GESTÃO



Avaliar seu Negócio

Desenvolver a Estratégia

Determinar e Organizar #s

Fazer Mais com Menos

Adotar o Mkt do Novo Mundo

**Organizar e Controlar Gestão**

## FASE 5 – No comando da gestão

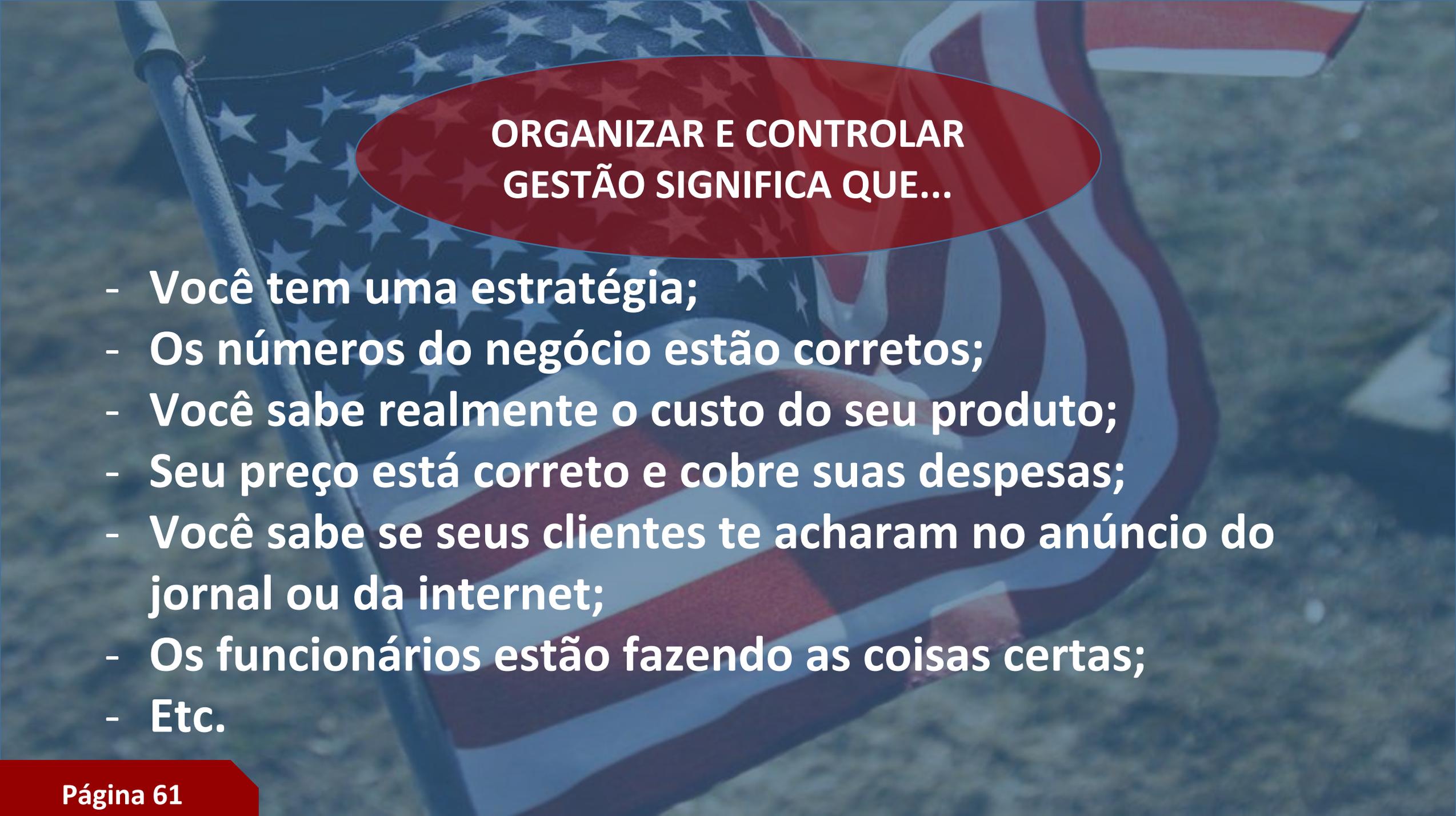
Quando eu comecei meu negócios e principalmente quando as coisas não estavam indo bem, minha única preocupação era vender, vender e vender. E como eu comecei sozinha, tinha que praticamente fazer tudo. Então, o controle da gestão muitas vezes acabava ficando de lado. Um dia, quando eu menos percebi, havia perdido o controle das coisas.

Então eu aprendi com os americanos como organizar e controlar a gestão do meu negócio, até mesmo para que tudo fique mais fácil. Eu costumo dizer que isso é ter o controle do seu avião nas mãos.

E depois de testar dezenas de coisas, descobrir o que funciona e o que não funcionava na prática, eu finalmente consegui chegar no conjunto de práticas de gestão a prova de qualquer turbulência.

E uma das primeiras coisas que eu descobri foi sobre a importância de se ter ferramentas de gestão, porque elas te ajudam a organizar e controlar o planejamento e a execução do seu negócio.

Um bom exemplo é o fluxo de caixa. O fluxo de caixa é uma ferramenta muito simples e fácil de usar, mas que é fundamental para você controlar a área financeira do seu negócio.

The background of the slide is a semi-transparent American flag. The stars and stripes are visible but muted, creating a textured, patriotic backdrop for the text.

## ORGANIZAR E CONTROLAR GESTÃO SIGNIFICA QUE...

- **Você tem uma estratégia;**
- **Os números do negócio estão corretos;**
- **Você sabe realmente o custo do seu produto;**
- **Seu preço está correto e cobre suas despesas;**
- **Você sabe se seus clientes te acharam no anúncio do jornal ou da internet;**
- **Os funcionários estão fazendo as coisas certas;**
- **Etc.**

## FERRAMENTAS DE GESTÃO

Ajudam a organizar e controlar o planejamento e a execução do seu pequeno negócio.

Planejamento, finanças, marketing, pessoas... Existe uma ferramenta de gestão para ajudar a organizar e controlar cada área do seu negócio, tornando o seu dia-a-dia muito mais fácil e aumentando a sua autoconfiança como empresário.

**CIA. XYZ**

**Demonstração do Fluxo de Caixa - Método Indireto**  
**Cash Flow - (milhares de R\$)**

Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais	2009	2010	REF.
<b>Operações:</b>			
Resultado Operacional (EBIT)	557,5	848,0	1
Depreciação	180,0	192,0	2
Provisões	40,0	50,0	3
<b>Total das Operações</b>	<b>777,5</b>	<b>1.090,0</b>	<b>4</b>
<b>Financeiro:</b>			
Receitas Financeiras	40,0	20,0	5
Despesas Financeiras	-35,0	-40,0	6
<b>Total de Receitas e Despesas Financeiras</b>	<b>5,0</b>	<b>-20,0</b>	
<b>Provisão para Imposto de Renda</b>	<b>-191,3</b>	<b>-281,5</b>	<b>7</b>
<b>Capital de Giro Circulante</b>			
Contas a Receber	-230,0	-720,0	8
Outros Ativos	-20,0	-30,0	9
Contas a Receber Longo Prazo	20,0	-20,0	10
Estoques	-264,6	-504,2	11
Empréstimos	-137,1	426,3	12
Contas a Pagar Fornecedores	121,7	-50,8	13
Provisão para Imposto de Renda	148,8	90,3	14
Adiantamento de Clientes	120,0	120,0	15
<b>Total do Capital de Giro Circulante</b>	<b>-241,3</b>	<b>-688,4</b>	<b>16</b>
<b>Investimentos</b>	<b>-250,0</b>	<b>-300,0</b>	<b>17</b>
<b>Total do Cash Flow Operacional</b>	<b>100,0</b>	<b>-200,0</b>	<b>18</b>
<b>Caixa e Equivalente de Caixa</b>			
Caixa e Equivalente de Caixa	100,0	-200,0	
<b>Total do Caixa e Equivalente de Caixa</b>	<b>100,0</b>	<b>-200,0</b>	<b>19</b>

**O Fluxo de Caixa é um exemplo de ferramenta prática, que organiza e controla as finanças.**

# CONCLUSÃO DA FASE 6



## Organizar e Controlar Gestão

Não tem como crescer sem aprender a administrar seu negócio: organizar e controlar tudo o que acontece. Isso se faz com Práticas de Gestão e com Ferramentas de Gestão.

# ESTRATÉGIAS DE GESTÃO E DE VENDAS REVELADORAS, DIRETO DOS EUA!

## 1 - AS 6 FASES DE UM NEGÓCIO DE SUCESSO



Participe grátis do meu treinamento online  
**MARATONA DE GESTÃO. Clique ao lado!**

**QUERO PARTICIPAR  
GRÁTIS!**

**Me faz um favor...**

**Mande um e-mail para mim e me conte o que você achou deste conteúdo e se conseguiu aplicar em seu negócio. Eu vou adorar ouvir sua estória e comentários.**

**[contato@andrea.jackson.com.br](mailto:contato@andrea.jackson.com.br)**

Quer receber mais  
conteúdos como este?



Siga-me no [Facebook](#)



E-mail para

[contato@andrea.jackson.com.br](mailto:contato@andrea.jackson.com.br)



Assista conteúdos em  
vídeo no [Youtube](#)