

DOBRE SEUS LUCROS



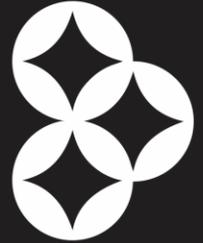
Nilmar Paul







**DOBRE
SEUS
LUCROS**





CULTURA

1. PROCURE SER O MELHOR

Meritocracia sempre.

Só aceite resultados acima da média.

Foco no lucro e não na receita.



CULTURA

2. RESULTADO E NÃO PROCESSO

Para que... escrever se pode ligar?

Para que... fazer reunião se pode resolver por e-mail?

Para que... 2 reuniões se pode resolver em uma?

Para que... escrever um processo se pode resolver em uma reunião?

CULTURA

3. CUSTOS ESTRATÉGICOS x CUSTOS NÃO ESTRATÉGICOS

Gaste mais em custos estratégicos (Marketing, Vendas, Treinamento, etc.) do que os concorrentes e gaste nos tempos bons e ruins.



CULTURA

4. CRIE UM SENSO DE URGÊNCIA

Crie 3 listas de tarefas, comece pela primeira e só mude para a próxima depois de ter concluído a anterior.

LISTA 1: Aumentar vendas/Reduzir custos = + Lucros.

LISTA 2: Manter os negócios.

LISTA 3: Coisas que não acrescentam ao negócio.



A man in a white shirt and dark tie stands with his arms raised and head tilted back, looking up at a bright sky. The background is a blurred cityscape with tall buildings.

**Para atingir o fim de seus propósitos,
a maioria dos homens é mais capaz de
um esforço extraordinário do que de
uma longa permanência.**

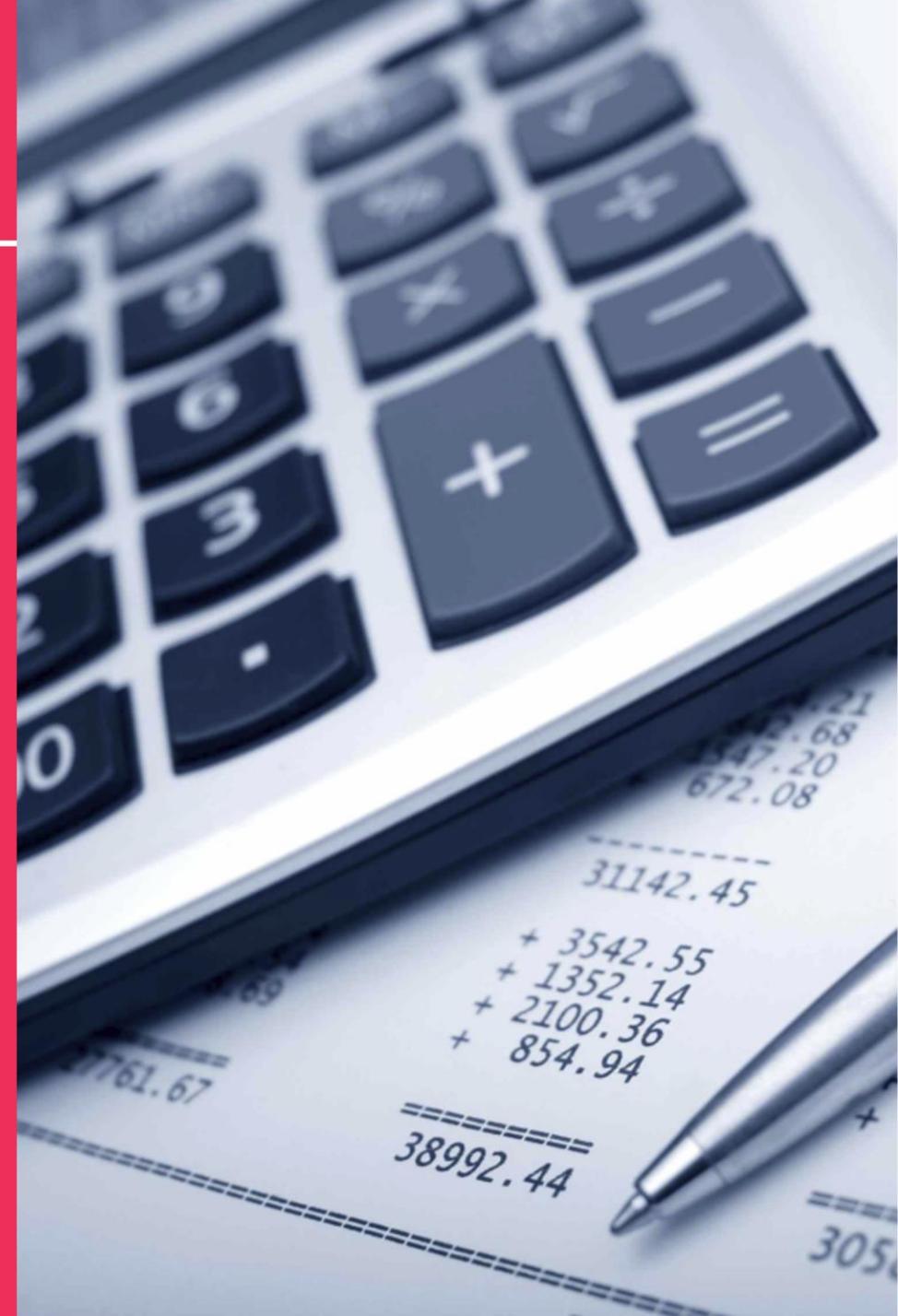
(Jean de la Bruyère – moralista francês)

CUSTOS

1. PRIMEIRO REDUZA, DEPOIS PERGUNTE

O ônus da prova deve ficar a cargo de quem gasta dinheiro.

Se alguém na empresa quer gastar, peça para trazer as provas de que é necessário.



CUSTOS

2. COMECE PELOS FORNECEDORES

Peça mais benefícios e descontos.

Diga que não irá pagar reajustes neste ano.

Troque de fornecedor de vez em quando.

Faça boas parcerias.



CUSTOS

3. ESGOTE ESTOQUES

Só tenha em estoque o necessário.

Compre menos e mais vezes.

Aumente o prazo de pagamento das contas.



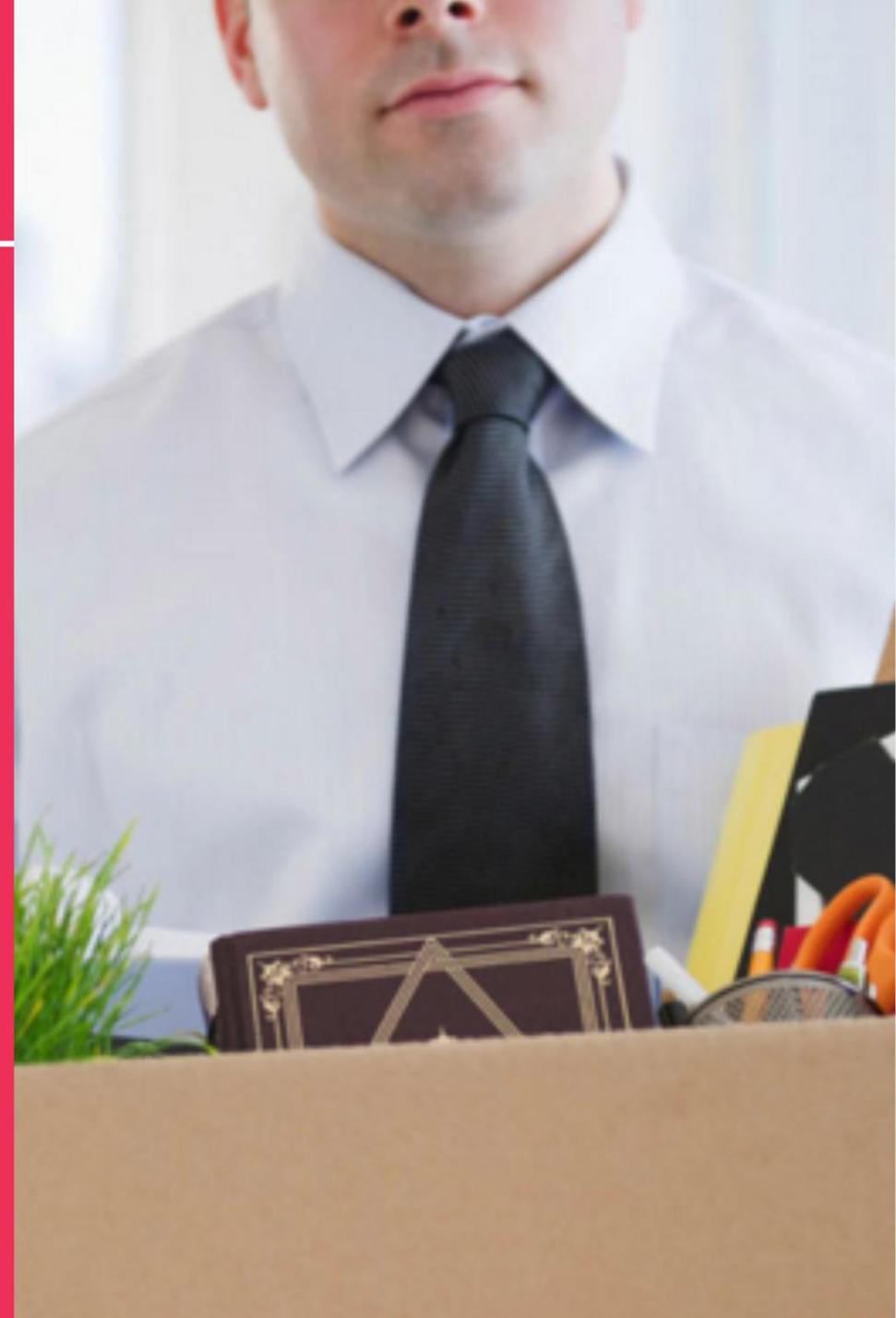
CUSTOS

4. MANTENHA ESCASSOS RH's

Em períodos de “vacas magras” demita funcionários em “atividade meio” e delegue mais tarefas aos gerentes.

“Demita” os terceirizados.

Invista em tecnologia.





**Custo é como unha, cresce todo dia
e uma vez por semana devemos cortá-lo.
(Ditado Popular)**



VENDAS

1. VENDA FUROS E NÃO BROCAS

Vendemos para satisfazer às necessidades das pessoas e elas não querem comprar uma broca, mas fazer um furo.

Você tem investido em formação técnica e comercial da sua equipe comercial?

Ex: treinamento em parceria com fornecedores



VENDAS

2. VOCÊ NÃO ESTÁ COBRANDO TUDO O QUE PODE

Qual a última vez que você aumentou sua margem de lucro?

Que tal um cliente satisfeito com o máximo de lucro?



VENDAS

3. NÃO ECONOMIZE EM MARKETING

Lembre-se: marketing é custo estratégico, sempre ajuda a promover os negócios.



VENDAS

4. INVISTA NA EQUIPE DE VENDAS

5 ações para aumentar às vendas:

- **Ter vendedores suficientes.**
- **Ter vendedores com clientes.**
- **Todos trabalham para vendas.**
- **Ganhos atrelados a lucros.**
- **Treine para o lucro.**



**Não é a vontade de vencer que importa -
todo mundo tem isso. O que importa é
a vontade de se preparar para vencer.
(Paul Bryant – treinador de futebol americano)**

1. PROCURE SER O MELHOR
2. RESULTADO E NÃO PROCESSO
3. CUSTOS ESTRATÉGICOS
4. CRIE UM SENSO DE URGÊNCIA

1. PRIMEIRO REDUZA, DEPOIS PERGUNTE
2. COMECE PELOS FORNECEDORES
3. ESGOTE ESTOQUES
4. MANTENHA ESCASSOS RH´S



**DOBRE
SEUS
LUCROS**

1. VENDA FUROS E NÃO BROCAS
2. VOCÊ NÃO ESTÁ COBRANDO TUDO QUE PODE
3. NÃO ECONOMIZE EM MARKETING
4. INVISTA NA EQUIPE DE VENDAS

OBRIGADO!!!

**DOBRE
SEUS
LUCROS**



Nilmar Paul
nilmar@clarius.com.br
www.clarius.com.br
47 9.8854 4034

