

POSTS LinkedIn

Ch5wWVig9LVvYpzHu4PXPn0pVDB2 / 04853130730 / +5521988834077



Atenção

Interesse

Desejo

Ação

Atenção

Interesse

Desejo

Ação



Elias Freire · 2º
Padrões e Estratégias para Empreendedores que Lid...

Conecte-se ...

Eu reuni 10 frameworks que as empresas mais bem sucedidas do mercado utilizam para construir as suas estratégias de Receita e Canais. 📌

Muitas empresas acreditam que crescer se resume apenas em investir mais em mídia ou contratar mais vendedores.

Mas o crescimento real nasce de uma arquitetura de receita bem desenhada, com um ecossistema de canais que alimenta esse crescimento a cada touchpoint com o cliente.

Foi pensando nisso que criamos o Toolkit: Arquitetura de Receita e Canais, um material desenvolvido por profissionais de empresas Série A no Brasil com track record nesse tema.

Este kit reúne as estruturas, frameworks e modelos que usamos para desenhar máquinas de crescimento completas.

O que você irá receber:

- Framework de Jornada do Cliente.
- Funis de Alcance, Conversão e Retenção.
- Como construir uma Escada de Valor.
- Ecossistema, priorização e jornada de canais.
- Framework de estruturação de times de growth.

Quer que eu te envie esse material em alta qualidade no direct?

Quer que eu te envie esse material em alta qualidade no direct?

→ Deixe um comentário nessa publicação

→ Se conecte comigo aqui no LinkedIn.

TOOLKIT: ARQUITETURA DE RECEITA E CANAIS

SOBRE ESSE MATERIAL Este kit de Ferramentas foi criado por ex-profissionais da G4 Educação, especializados em Gestão de Receita e Canais de Marketing. Inclui as principais Estruturas, métodos práticos e modelos necessários para planejar e implementar uma estratégia robusta de Gestão de Receita e Ecossistema de Canais.

Atenção

Interesse

Desejo

Ação



Tay Dantas · 1º

👉 Eu construo as marcas mais sexys e ricas dessa geração e das próxim...

1 a ·

Enquanto muitos apressados criticaram os 50 tons de cinza, hoje nós entregamos as cores que verdadeiramente precisam chamar atenção nos nossos produtos: Os 50 tons de Brasil.



4.623

105 comentários · 18 compartilhamentos

Ch5wWVig9LVvYpzHu4PXPn0pVDB2 / 04853190730 / +5521088824077

Atenção

Interesse

Desejo

Ação

Entregar aos poucos o que foi prometido no hook do conteúdo, trazendo fenômenos, cases e conceitos que de fato agreguem valor para a audiência.

É importante agregar valor nesse desenvolvimento.

Sempre que possível, use um exemplo concreto ou um case real para ilustrar, tornar a temática mais tangível e fácil de ser entendida.

Atenção

Interesse

Desejo

Ação

**DIRECIONANDO O LEITOR A ALGUMA
AÇÃO CONECTADA AO QUE FOI
DESENVOLVIDO NO CONTEÚDO.**



Quer que eu te envie esse material em alta qualidade no direct?

- Deixe um comentário nessa publicação
- Se conecte comigo aqui no LinkedIn.

**PROFISSIONALISMO
COM ACESSIBILIDADE**

Use linguagem leve e rotineira, mas também profissional e profundo, trazendo acessibilidade ao ser claro no conteúdo e para todos na plataforma.

USE EXEMPLOS PRÁTICOS

Traga exemplos da vida real. Isso ajuda sua audiência a visualizar o que você está dizendo e torna o post mais fácil de compreender.



Camila Farani · 2º

Mais influente da América Latina pela Bloomberg | ...

[Agende uma reunião](#)

2 d ·

[+ Seguir](#) ...

Todo negócio corre riscos. O erro é ignorar os sinais.

A maioria dos empreendedores só percebe o risco quando ele já virou prejuízo.

Mas o que realmente ameaça uma empresa não é o imprevisto, é a falta de preparo.

42% das pequenas empresas no Brasil quebram por falta de planejamento de risco, e não por ausência de clientes ou de produto.

Risco não é sinônimo de fracasso.

É um convite à prevenção, à estratégia e à visão de futuro.

E o primeiro passo para mudar isso é entender quais riscos seu negócio enfrenta hoje.

Novembro Eu preparei um diagnóstico para te nortear com mais assertividade.

Comente "DIAGNÓSTICO" e receba gratuitamente.

Porque empreender não é sobre evitar o risco, é sobre saber enfrentá-lo com método e isso, a [Farani Escola de Negócios](#) é especialista em entregar.

[#Empreendedorismo](#) [#GestãoDeNegócios](#) [#FaraniEscolaDeNegócios](#)
[#CrescimentoComConsistência](#) [#GestãoEstratégica](#)
[#MêsDoEmpreendedor](#)



João Adibe Marques · 2º

Pai de 5, vendedor e CEO da Cimed

1 sem ·

[+ Seguir](#) ...

POR TRÁS DO BALCÃO,
SEMPRE NA LINHA DE FRENTE.

Quem conhece o dia a dia da farmácia sabe que, atrás do balcão, tem alguém que está sempre à frente do cuidado, da confiança e da saúde.

Profissionais mais do que essenciais, os balconistas fazem a diferença na vida das pessoas com orientação, acolhimento e um atendimento que une conhecimento técnico e empatia.

Em cada canto de um país tão grande e diverso, representam e fortalecem a nossa missão de proporcionar saúde e bem-estar para todos os brasileiros. Afinal, acreditamos que não existe propósito sem pessoas que façam acontecer.

Por isso, a todos os balconistas, meus parabéns e muito obrigado! Estar por trás do balcão é estar na linha de frente do cuidado com toda a população. [#DiadoBalconista](#)