



Quantum

crescimento
de negócios

Transformando A Forma Como O Mundo Faz Negócios

Azuil Barros
Partner & Director Geral

Como **Conquistar** novos Clientes e **Fidelizar** os actuais Clientes?

*As Melhores Práticas do Mundo
para PME's!*



Estratégias Poderosas Para Saltar Por Cima Da Sua
Concorrência e Dominar o Seu Mercado.

Resultados Esperados Com A Conferência De Hoje:

1. Compreender quem somos e o que fazemos.
2. Revelar-lhe as Causas Reais do Insucesso nos negócios e como evitá-las.
3. Compreender porque é que Maioria dos Métodos de Marketing são ineficazes.
4. Qual o Maior Desafio que as empresas de hoje enfrentam.
5. Como construir Modelos de Negócio Irresistíveis.
6. Porquê o Marketing Directo para as PME's.
7. Ilações.
8. Surpresa!
9. Espaço aberto a perguntas.



A Missão da Quantum é ajudar as empresas e os empresários a minimizar os riscos e a garantir o seu sucesso.

Quantum Group Holdings PLC

Head Office & UK and Ireland Office:
Quantum House
Gloucestershire.

Australasian Office:
201 Miller Street
North Sydney.

New Zealand Office:
17 Langan Avenue
Browns Bay
Auckland

Portugal:
Rua do Carvalhal, 68, 1.º Andar
(2.º Frente)
4700-310 Braga

Bankers:
HSBC Banking Corp.
Commonwealth Banking Corp.

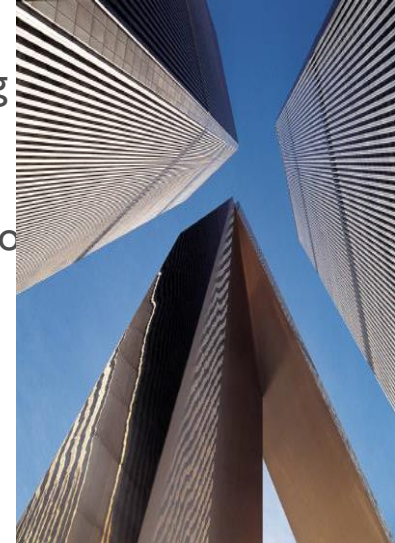
Auditors & Accountants:
Smith & Williamson
Nexia

Solicitors/Attorneys:
Quastels, London.
Davies, Collison & Cave,
Melbourne.



The Quantum Organization

- A Quantum é um Organização Internacional de consultoria **Especializada no Crescimento Rápido de Negócios, Líder Mundial no segmento das Pequenas e Médias Empresas.** Com escritórios em diversas partes do Mundo (Europa, Índia, Austrália-Ásia).
- **Reputação Sólida:** O nosso conhecimento em marketing e desenvolvimento de negócios é regularmente chamado para entrevistas e artigos de opinião nos mais prestigiados meios de comunicação internacionais e nacionais, tais como Sunday Times, The Guardian, Times, BBC TV, Business Industry Today, Business World, Vida Económica, etc .
- Já desenvolveu mais de **3.400 campanhas** de marketing, anúncios, métodos de venda e sistemas de melhoria de negócios, todos eles escrutinados e examinados.
- Parceiros & Consultores de Pequenas e Médias Empresas, utilizando **métodos de crescimento do negócio de baixo ou NENHUM custo**, comprovados e testados no tempo para rapidamente gerar vendas e lucros.



“O Nosso Negócio É Fazer Crescer O Seu Negócio...”

A questão de fundo...



Já alguma vez pensou qual é a diferença entre uma empresa que consistentemente e previsivelmente realiza um crescimento extraordinário e uma outra empresa que luta só para se manter?



Será que, num curto espaço de tempo (12, 24 ou 36 meses), é possível fazer **duplicar** a facturação de um **negócio maduro**?

E, porque não **triplicar** a sua facturação, ainda em menos tempo?

...é para isso que trabalha não é verdade?

A Quantum Na Imprensa...



Try something new to grow a £2m business

YOU have started your own business and for the first couple of years everything goes well – but then suddenly, and seemingly for no reason, it stops growing. Sales stagnate and no matter what you do you cannot get them going again. This often tends to happen just when you least expect it, and it can be a scary experience for the business owner. Provided you take decisions

HOW TO Expand your company

have to knock on the door of innovation and do it differently instead. "I look at my products, you

marketing budget because that means that marketing is a cost rather than a revenue generator. "If a £1,000 advertisement generates revenue of £1,200 and you have a marketing budget of £10,000, does that mean even though it is making a profit you stop running the ad after 10 times? Provided you have the cash, the marketing budget should be unlimited because it is self-generating."



Grooming your firm to attract a buyer

HOW TO

business

Develop world-class skills

DMG TAKES A QUANTUM LEAP

It has been a busy six months for Glasgow-based removals company DMG Direct.

Since it began working with Quantum business development consultant Stephen Wells last year, it has more than doubled its turnover.

"Working with Quantum is the best business decision I have made in the last few years," says DMG owner David McGregor.

"If you had told me a year ago that we would be able to double our sales and dramatically increase our conversion rates, I would have laughed."

DMG provides a packing, removal and storage service to private households and commercial businesses alike.

Before Stephen came on board, the company experienced busy and quiet times and realised a conversion rate from quote to sale of only 40 per cent.

But, by using Quantum's proven methodologies, the amount of business coming in has increased all year round and conversion rates are now at 90 per cent.

"I was impressed with David's attitude and openness to new methodologies," said Stephen.

"By implementing internet-based and a direct campaign, as well as training, the results have been superb."

"Quantum is difficult to deliver to clients second to none. By re-

listening to what clients need, we help businesses generate more customers, expand sales and increase profits."

Quantum is an international company with offices in the UK, Ireland, India, Australia, New Zealand and Portugal. With over 40 consultants in the UK, it is one of the fastest growing business development franchises in the country.

For entrepreneurs

sales are up by 50 per cent

A Meriden-based contract vehicle hire company has increased its sales by more than 50 per cent in six months. Autoplan, which provides vehicles to compa-

Hunt is on for hungry managers

A BUSINESS development consultancy is on the look-out for senior managers and entrepreneurs who are ready for a new challenge.

Formed in 2000, Quantum Organisation

business management

organization out for managers and entrepreneurs who want to receive training and professional support and who will be able to share their knowledge and passion for success with other businesses.

Autoplan takes Quantum leap

Autoplan delivers 100% increase

Autoplan, which provides vehicles to compa-

Autoplan, which provides vehicles to compa-

Autoplan, which provides vehicles to compa-

Autoplan, which provides vehicles to compa-

Autoplan, which provides vehicles to compa-

share their knowledge and passion for success with other businesses.

David Watts said: "Though we give consultants training support and a tool about any business, we have the skill to select the strategies that work best."

"I was unusually for me selective in my choice of clients."

David Abingdon, managing director of the Quantum Organisation, a business development consultancy, says: "Most people sell a business when it is not to be sold. If they took the time to tidy it up and looked at

ways of maximising the customer base and trying to sell more in the months leading up to the point when they put it on the market, they could enormously increase the selling price. You have to make the business 'investor-ready'. That means tidying the place up, vacuuming the carpets, cleaning the brass-plaque, repainting the doors and getting rid of the unwanted junk sitting in the yard. Make it look like a place where business is done. It doesn't have to cost a lot of money. Walk into your business and think how you would feel as a customer."

He says that as well as improving the appearance of the business, you also need to clear out the financial and operational clutter.

"Create proper databases," he says. "If your customer database consists of shoe boxes in the bottom drawer of a filing

ways of maximising the customer base and trying to sell more in the months leading up to the point when they put it on the market, they could enormously increase the selling price. You have to make the business 'investor-ready'. That means tidying the place up, vacuuming the carpets, cleaning the brass-plaque, repainting the doors and getting rid of the unwanted junk sitting in the yard. Make it look like a place where business is done. It doesn't have to cost a lot of money. Walk into your business and think how you would feel as a customer."

He says that as well as improving the appearance of the business, you also need to clear out the financial and operational clutter.

"Create proper databases," he says. "If your customer database consists of shoe boxes in the bottom drawer of a filing

ways of maximising the customer base and trying to sell more in the months leading up to the point when they put it on the market, they could enormously increase the selling price. You have to make the business 'investor-ready'. That means tidying the place up, vacuuming the carpets, cleaning the brass-plaque, repainting the doors and getting rid of the unwanted junk sitting in the yard. Make it look like a place where business is done. It doesn't have to cost a lot of money. Walk into your business and think how you would feel as a customer."

Autoplan, which provides vehicles to compa-

Autoplan, which provides vehicles to compa-

Autoplan, which provides vehicles to compa-

Autoplan, which provides vehicles to compa-

Autoplan, which provides vehicles to compa-



Mais Uma História de Sucesso Quantum...

12 PME

sexta-feira, 21 Julho de 2006

VidaEconómica

Clínica da Visão triplica actividade em nove meses



Azuil de Barros, director regional da Quantum Portugal, e Leite d'Almeida, director da Clínica da Visão.

A Clínica da Visão implantou um modelo de negócio desenvolvido pela Quantum – Crescimento de Negócios que permitiu um crescimento da sua actividade na ordem dos 300% em nove meses. Criada em 2000 pelo cirurgião oftalmológico Leite d'Almeida, aquela unidade especializada em cirurgia refractiva estabeleceu uma parceria com a empresa consultora Quantum no sentido de implementar uma metodologia que pretende, segundo o seu responsável, Azuil de Barros, e “do ponto de vista empresarial, desenvolver a actividade através da forma como o mercado alvo percepciona as vantagens do serviço prestado. O desempenho da Clínica da Visão foi o desenvolvimento de um projecto de liderança na cirurgia refractiva a nível ibérico e, por outro, um trabalho de mobilização juntamente com o parceiro”.

A Clínica da Visão visou a criação de uma unidade capaz de efectuar cirurgias refractivas da vista através de tecnologia laser. “A Clínica da

Visão é a única em Portugal a efectuar o tratamento laser recorrendo à técnica Lasik com Wavefront da córnea”, explica Leite d'Almeida. Assim, “podemos operar determinados pacientes que teriam de recorrer a clínicas médicas em Barcelona”. Entre estes contam-se problemas de “miopia, hipermetropia, astigmatismo e presbiopia”.

Investimento superior a um milhão de euros

O facto de a inovação tecnológica ser essencial para o tratamento de pacientes faz com que seja necessário efectuar investimentos significativos. “O investimento em equipamentos ronda cerca de um milhão de euros. Por outro lado, os equipamentos podem rapidamente tornar-se desadequados, pelo que aos quais se juntam cerca de 50 mil euros por cada actualização de software”, referiu o cirurgião.

A aplicação da metodologia estabelecida em parceria com a Quan-

tum permitiu triplicar o número de intervenções cirúrgicas realizadas em nove meses. Segundo as perspectivas dos seus responsáveis, é expectável que esse crescimento possa ascender “entre 500% e 1000% nos próximos 12 a 24 meses”.

No entanto, tal metodologia “só é eficaz em empresas que tenham já um bom modelo de negócio e ambição de serem a melhor opção no mercado da zona geográfica em que se inscrevem e possuem os recursos para o fazer”, disse Azuil de Barros. “A partir daqui introduzimos boas práticas de desenvolvimento”, que, segundo Leite d'Almeida, passam pela melhor forma de “fazer passar a mensagem do que aqui fazemos”.

Sediada em Braga e com extensões em Mangualde e escritórios no Porto, a Clínica da Visão tem ainda um projecto de expansão que irá, nos próximos tempos, avançar para outras áreas do país, “sobretudo para Sul, possivelmente Lisboa e Algarve”, concluiu Leite d'Almeida.

MARC BARROS

Estratégias Para
Construir O Seu
Negócio



Quantum
crescimento
de negócios

Como Nós Construimos Negócios...

80% Dos Negócios Fracassam Nos Seus Primeiros 5 Anos - Num Período De 10 Anos, 24 Em 25 Negócios Fracassam... Porquê?



...A verdadeira razão é porque não têm clientes suficientes que lhes comprem regularmente! Ficaram literalmente sem dinheiro...

- Não atraem um número suficiente de potenciais clientes qualificados.
- Falham ao não converter os seus potenciais clientes em clientes lucrativos.
- Deixam os seus clientes actuais escaparem para fazerem negócio com os seus concorrentes.



“Então, a ÚNICA maneira de ter sucesso nos negócios é quando o empresário tem uma compreensão clara do mercado para os seus produtos e serviços”.

Uma Nova Realidade Nos Negócios...

O Propósito Real Do Negócio...



A função principal de qualquer negócio é a aquisição de novos clientes e a satisfação das necessidades dos actuais clientes com LUCRO.

Assim, independentemente do tipo de negócio, mercado, produto ou serviço, TODOS os negócios são negócios de Vendas e Marketing.

“...Porque o seu propósito é gerar clientes, a empresa tem duas – e apenas duas – funções: marketing e inovação. O Marketing e a Inovação produzem resultados, todo o resto são custos”.

Peter Drucker



Realidade No. 1. Ter apenas um “bom” produto ou serviço não é garantia de sucesso ... MAS, um produto ou serviço de “qualidade” com um marketing superior GARANTIR-LHE-Á o sucesso.

Realidade No.2. A CHAVE para um negócio rentável é implementar com sucesso um Marketing e Inovação eficazes e acessíveis.



A McDonald's tem os melhores hamburguers?

Talvez sim, mas provavelmente, não...

Mas, eles têm o melhor:

- Sistema de Vendas?
- Sistema de Marketing?
- Sistema de Distribuição?



Ponto principal: Você não tem que ter o melhor produto, de forma a vender bilhões dele.

Em vez disso, deve ser capaz de pensar mais além, vender mais, posicionar-se melhor e ser mais esperto que a sua concorrência.

...O Marketing é a Derradeira Alavanca do seu Negócio!

Microsoft

Sr. Bill Gates

Virgin

Sir Richard Branson

O Derradeiro Objectivo Do Negócio



Ganhar consciência “topo de mente”

Em qualquer altura, quando alguém no seu mercado precisa ou quer o seu produto ou serviço...

A Sua
Empresa...
O Seu
Produto...
O Seu
Serviço.

É A SI Que Telefonam Primeiro!

Porque o que você oferece é tão diferente, tão especial, tão único... que eles não o conseguem em mais lado nenhum ou de mais ninguém... *seja a que preço for!*



Logo que os seus potenciais e actuais clientes olhem para Si e para os outros e, nas suas mentes, o vejam como “igual” – você PERDEU!
FIM DO JOGO!

Métodos De Marketing Ineficazes E Cansativos



A maior parte das empresas ou pararam por completo com as suas actividades de marketing ou cortaram drasticamente ou ainda utilizam os mesmos métodos antigos e desgastados para ganhar a atenção do cliente, tal como os seus concorrentes:

- ✓ **Correspondência**
- ✓ **Promoções**
- ✓ **Anúncios**
- ✓ **Porta-à-Porta**
- ✓ **Brochuras/Folhetos**
- ✓ **Telemarketing**



Usados incorrectamente... Independentemente do formato, ainda é percebido como “marketing de lixo” ou “confusão”...

A prova está na T.V., rádio, em em todos os jornais diários, semanários e revistas.

...A maioria dos negócios age seguindo o seguidor.

O Maior Desafio Que As Empresas De Hoje Enfrentam



O “Factor Confusão”...

O consumidor médio recebe mais de 3.000 mensagens comerciais todos os dias. (Em 1990 recebiam apenas 2.000 mensagens).

Aqui está o ponto crítico...

O Seu marketing faz parte da confusão na cabeça das pessoas!



Questão Principal:

“O que é que você está a fazer para sair da confusão?”

Conquistando A Confusão

Factor De Sucesso



Estratégias Para
Construir O Seu
Negócio

Rápida, simples e facilmente obtenha a atenção que a sua mensagem merece e saia da “confusão” usando AICDA...

McDonald's
MG



Mais, utilizando as Soluções “VSA” (Veículos Superiores de Acesso) da Quantum para acabar com a confusão. A Quantum tem mais de 40 poderosas e comprovadas resposta directas geradoras de atenção.

A Fórmula AICDA para melhores resultados:

A	-	Atenção
I	-	Interesse
C	-	Credibilidade
D	-	Desejo
A	-	Acção!

As Melhores Práticas
do Mundo para
PME's!

Porquê o Marketing Directo...



Para ter sucesso nos negócios, já compreendeu que tem que saber comunicar. **O marketing é a derradeira alavanca do seu negócio.**

Marketing Directo VS Marketing Institucional

1. O que distingue as duas metodologias.
2. O Marketing Institucional dever ser utilizado APENAS pelas Instituições.
3. Permite-lhe desenvolver Estratégias de Funil.
4. Permite-lhe criar Modelos de Relacionamento Irresistíveis.
5. Permite-lhe baixar os custos de distribuição.
6. Permite-lhe medir, quantificar > análise custo-benefício.

O Marketing Directo é mais eficiente para as PME's

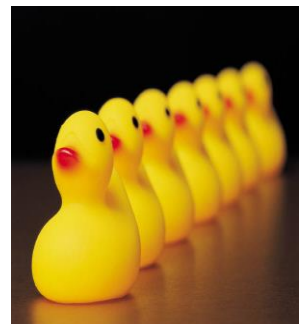
Estratégias Para
Construir O Seu
Negócio

*As Melhores Práticas
do Mundo para
PME's!*

Os 3 Pilares para Construir Modelos de Negócio Vencedores



1. Se Você Não É O Primeiro, Então Seja Diferente De Todos Os Outros.
 - Exemplo: Se você criou o mercado, como a Xerox, Hoover – então você é o primeiro.
 - Exemplo: Federal Express, Dominos Pizza tornaram-se diferentes – Reposicione-se e diferencie-se criando uma Vantagem Competitiva Única.
2. Acrescente Mais Valor Que Os Seus Concorrentes.
 - Dê mais que os seus concorrentes.
3. Opere Mais Eficazmente Do Que O Que Opera Neste Momento
 - Exemplo: Utilize as 7 Chaves Quantum.



Estratégias Para
Construir O Seu
Negócio

*As Melhores Práticas
do Mundo para
PME's!*

As 7 Chaves Quantum Para Fazer Subir Em Flecha Os Seus Lucros



Há um limite sobre o quanto pode CORTAR NOS CUSTOS antes que a qualidade e o serviço sejam afectados.

Contudo, para as receitas faz sentido utilizar ESTRATÉGIAS ILIMITADAS:

As Sete Chaves Quantum (Multiplicadores de Lucro) funcionam pelos incrementos na média:

1. O Número De Contactos.
2. O Rácio De Conversão.
3. O Número De Transacções Anuais.
4. O Valor da Transacção.
5. A Margem De Lucro.
6. O Número De Referências.
7. O Ciclo Médio De Vida De Compra (Anos).



Aumentar apenas uma das Chaves ajudá-lo-á a fazer crescer o seu negócio... MAS, aumentando TODAS as Chaves Quantum apenas uma pequena margem disparará exponencialmente os seus Lucros!

Estratégias Para
Construir O Seu
Negócio

As Melhores Práticas
do Mundo para
PME's!



Marketing Directo - Que Meios podem ser combinados?

- ✓ Correio postal
- ✓ Telemarketing
- ✓ Fax broadcasting
- ✓ Email broadcasting
- ✓ SMS
- ✓ ...

Mas também os Meios Tradicionais:

- ✓ Jornais
- ✓ Televisão
- ✓ Rádio
- ✓ Força de vendas

Chamada de atenção para algumas Técnicas de Marketing Directo:

- ✓ Marketing por Referências
- ✓ Marketing Associativo
- ✓ Marketing Viral



Estratégias Para
Construir O Seu
Negócio

*As Melhores Práticas
do Mundo para
PME's!*

Comece já!

Construa um Modelo de Negócio que faça, literalmente, **DISPARAR AS VENDAS** do seu negócio!

Estratégias Para
Construir O Seu
Negócio

12 PME

sexta-feira, 21 Julho de 2006

VidaEconómica



Clínica da Visão triplica actividade em nove meses



Azuil de Barros, director regional da Quantum Portugal, e Leite d'Almeida, director da Clínica da Visão.

A Clínica da Visão implantou um modelo de negócio desenvolvido pela Quantum – Crescimento de Negócios que permitiu um crescimento da sua actividade na ordem dos 300% em nove meses. Criada em 2000 pelo cirurgião oftalmológico Leite d'Almeida, aquela unidade especializada em cirurgia refractiva estabeleceu uma parceria com a empresa consultora Quantum no sentido de implementar uma metodologia que pretende, segundo o seu responsável, Azuil de Barros, e “do ponto de vista empresarial, desenvolver a actividade através da forma como o mercado alvo perceciona as vantagens do serviço prestado. O desempenho da Clínica da Visão foi o desenvolvimento de um projecto de liderança na cirurgia refractiva a nível ibérico e, por outro, um trabalho de mobilização juntamente com o parceiro”.

A Clínica da Visão visou a criação de uma unidade capaz de efectuar cirurgias refractivas da vista através de tecnologia laser. “A Clínica da

Visão é a única em Portugal a efectuar o tratamento laser recorrendo à técnica Lasik com Wavefront da córnea”, explica Leite d'Almeida. Assim, “podemos operar determinados pacientes que teriam de recorrer a clínicas médicas em Barcelona”. Entre estes contam-se problemas de “miopia, hipermetropia, astigmatismo e presbiopia”.

Investimento superior a um milhão de euros

O facto de a inovação tecnológica ser essencial para o tratamento de pacientes faz com que seja necessário efectuar investimentos significativos. “O investimento em equipamentos ronda cerca de um milhão de euros. Por outro lado, os equipamentos podem rapidamente tornar-se desadequados, pelo que aos quais se juntam cerca de 50 mil euros por cada actualização de software”, referiu o cirurgião.

A aplicação da metodologia estabelecida em parceria com a Quan-

tum permitiu triplicar o número de intervenções cirúrgicas realizadas em nove meses. Segundo as perspectivas dos seus responsáveis, é expectável que esse crescimento possa ascender “entre 500% e 1000% nos próximos 12 a 24 meses”.

No entanto, tal metodologia “só é eficaz em empresas que tenham já um bom modelo de negócio e ambição de serem a melhor opção no mercado da zona geográfica em que se inscrevem e possuem os recursos para o fazer”, disse Azuil de Barros. “A partir daqui introduzimos boas práticas de desenvolvimento”, que, segundo Leite d'Almeida, passam pela melhor forma de “fazer passar a mensagem do que aqui fazemos”.

Sediada em Braga e com extensões em Mangualde e escritórios no Porto, a Clínica da Visão tem ainda um projecto de expansão que irá, nos próximos tempos, avançar para outras áreas do país, “sobretudo para Sul, possivelmente Lisboa e Algarve”, concluiu Leite d'Almeida.

MARC BARROS

As Melhores Práticas
do Mundo para
PME's!



Ilacões

- ✓ Os únicos negócios que irão sobreviver são os que construirão modelos de aquisição e manutenção de Clientes mais eficientes.
- ✓ A sua ambição deve ser a de:
 - **DOMINAR** e **LIDERAR** os seus nichos de mercado.
- ✓ O Marketing Directo permite-lhe atingir esses objectivos:
 - Atrair e Fidelizar Clientes de uma forma eficiente.
- ✓ É utilizado pelas Grandes Empresas e porque não pela Sua?
 - Por exemplo: Banca

Estratégias Para
Construir O Seu
Negócio

*As Melhores Práticas
do Mundo para
PME's!*

Como podemos ajudá-lo, a Sí...



➤ **Por simpatia, gostaria de lhe oferecer um ebook:**

“19 Segredos para Multiplicar os Seus Lucros e o Seu Sucesso Empresarial”

- Estratégias poderosas para fazer o seu negócio subir em flecha e multiplicar os seus lucros e o seu sucesso empresarial.
 - ✓ Oferta restrita aos presentes hoje!



➤ **Aos Empresários**, que estejam seriamente empenhados em fazer crescer os seus negócios,

ofereço-lhes uma Análise Confidencial preliminar do seu negócio:

- Avaliação do potencial do seu negócio.
- Proposta de trabalho em parceria irresistível.
 - ✓ Peço aqui a vossa compreensão sobre a nossa capacidade de resposta limitada.

➤ **Aos meus futuros Colegas**, dirijo-me a quem:

- possuir um passado profissional recheado de experiências de liderança,
- tiver Gosto em Ajudar os empresários a fazer crescer os seus negócios,
- e, for Ambicioso,

convido-os a integrar em parceria a equipa da Quantum em Portugal.

- ✓ Esta oportunidade não é para todos, mas poderá sê-la para si...



Quantum

crescimento
de negócios

Espero ter Contribuído para o Seu Sucesso Empresarial!

Azuil Barros
Partner & Director Geral

Transformando A Forma Como O Mundo Faz Negócios