



# 9 ERROS QUE QUEBRAM EMPRESAS

e o método para não cometê-los.



9 ERROS CRÍTICOS



DIAGNÓSTICO COMPLETO



PLANO PRÁTICO PARA EVITÁ-LOS



## 1º PILAR ESTRATÉGIA

- 1 Não estudar o mercado antes de agir
- 2 Insistir em vender o que o mercado não quer comprar
- 3 Competir por preço em vez de construir valor



## 2º PILAR ESTRUTURA

- 4 Ignorar dados e indicadores do próprio negócio
- 5 Negligenciar o treinamento e desenvolvimento de equipes
- 6 Resistir à tecnologia como ferramenta de gestão



## 3º PILAR ESCALA

- 7 Desperdiçar o potencial da própria carteira de clientes
- 8 Ignorar as tendências e movimentos do mercado
- 9 Acreditar que seu negócio é inquebrável



EVITE ERROS. PROTEJA SEU NEGÓCIO. CONSTRUA RESULTADOS.

ESTRATÉGIA • ESTRUTURA • ESCALA

---

MÉTODO

9

# Erros que Quebram Empresas

e o método para não cometê-los

---

 ESTRATÉGIA CLARA

 EQUIPE ALINHADA

 PROCESSOS EFICIENTES

 RESULTADOS CONSISTENTES

---

 **Lucas Souza**

25 anos de experiência em Gestão Comercial, Vendas e Desenvolvimento de Negócios

## Sobre o Autor

Em 25 anos, passei por todos os níveis de uma cadeia comercial: vendedor, montador, gestor, comprador, formador de líderes e Gerente Nacional.

Comecei em 1999, no chão de loja, montando e vendendo bicicletas por comissão. De lá para cá, expandi uma rede varejista para 8 lojas em 4 cidades, estruturei times comerciais em múltiplos estados brasileiros e liderei departamentos comerciais nacionais com distribuição em todo o território brasileiro.

Formado em Administração de Empresas e Comércio Exterior, com especializações ao longo da carreira, acumulei vasta experiência que vai desde análise de dados e planos estratégicos até formação e desenvolvimento de equipes e líderes.

Não aprendi isso em curso. Aprendi no campo — nos erros, nas crises, nas expansões e nas viradas.

O Códex Comercial é a destilação desses 25 anos — para que você não precise aprender do jeito difícil.

## O MÉTODO

# Introdução

Todo empreendedor que abre um negócio tem um sonho. Mas entre o sonho e o resultado sustentável, existe um caminho cheio de armadilhas — e a maioria delas não é novidade. São os mesmos erros, repetidos por gerações de empreendedores, que continuam quebrando empresas todos os dias.

Ao longo de 25 anos atuando em todos os níveis do comercial — do chão de loja à gestão nacional — observei um padrão claro: negócios que quebram não falham por falta de produto bom ou de vontade do dono. Falham por ausência de método.



### ESTRATÉGIA

Antes de vender, você precisa saber para onde está indo.



### ESTRUTURA

Um negócio que cresce sem estrutura, quebra pelo próprio peso.



### ESCALA

Só escala quem tem estratégia validada e estrutura consolidada.

Neste material, você vai conhecer os 9 erros mais comuns — 3 em cada pilar — e entender como evitá-los com método, dados e disciplina.

## PILAR 01

# Estratégia

*"Negócio sem estratégia é acidente com data marcada."*

A estratégia é o ponto de partida de tudo. Sem ela, o empreendedor trabalha muito, gasta energia, investe recursos — e não sabe por que os resultados não aparecem. Conheça os 3 erros estratégicos mais comuns:

### 01

#### **Não estudar o mercado antes de agir**

Abrir um negócio sem conhecer profundamente o mercado é como navegar sem mapa. Quem são seus concorrentes? Qual é o comportamento do seu público? Há espaço para o seu produto? Sem essas respostas, decisões são tomadas no improviso — e o improviso tem um custo alto.

### 02

#### **Insistir em vender o que o mercado não quer comprar**

Muitos empreendedores apaixonam-se pelo produto e esquecem de perguntar ao mercado se ele quer comprá-lo. Validar a demanda antes de investir é um princípio básico que, quando ignorado, transforma boas ideias em prejuízos certos.

# 03

## Competir por preço em vez de construir valor

A guerra de preços é uma corrida para o fundo — e sempre há alguém disposto a cobrar menos. O caminho sustentável é construir valor percebido: por que o cliente deve pagar mais pelo seu produto? Quando você responde isso com clareza, o preço deixa de ser o critério da decisão.

# Estrutura

*"O que não é medido, não é gerenciado — e o que não é gerenciado, quebra."*

Estrutura é o que sustenta o crescimento. Sem processos, indicadores e equipe capacitada, o negócio depende exclusivamente do dono — e isso limita tudo. Veja os 3 erros mais comuns na estruturação:

**04**

## **Ignorar dados e indicadores do próprio negócio**

Muitos donos de negócio tomam decisões baseados em feeling, sem olhar para os números. Faturamento, ticket médio, custo de aquisição, margem, inadimplência — são dados que existem no seu negócio agora. Quem não os lê, voa às cegas.

**05**

## **Negligenciar o treinamento e desenvolvimento de equipes**

A equipe é o maior ativo — e o maior risco — de um negócio em crescimento. Empreendedores que não investem em treinamento criam times dependentes, sem autonomia e sem resultado. Formar pessoas é tão estratégico quanto fechar vendas.

Planilhas improvisadas e processos manuais têm um limite. A tecnologia disponível hoje — CRMs, ERPs, automações, ferramentas de análise — é acessível e transforma a eficiência operacional. Quem resiste a ela, perde competitividade dia após dia.

# Escala

*"Crescer sem base é construir na areia."*

Escala não é crescer rápido — é crescer de forma sustentável e replicável. Para chegar aqui, estratégia e estrutura já precisam estar funcionando. Os erros nesta fase são sutis, mas devastadores:

**07**

**Desperdiçar o potencial da própria carteira de clientes**

A carteira ativa é o ativo mais subestimado da maioria das empresas. Clientes que já compraram têm custo de reativação muito menor do que novos clientes. Estratégias de recorrência, upsell e reativação são oportunidades de escala escondidas na sua base atual.

**08**

**Ignorar as tendências e movimentos do mercado**

O mercado não para. Comportamento do consumidor, novas tecnologias, mudanças regulatórias — negócios que não acompanham essas movimentações ficam para trás sem perceber. Quem observa o mercado com atenção, antecipa oportunidades antes dos concorrentes.

A arrogância do sucesso é uma das principais causas de falência. Empresas que um dia dominaram mercados inteiros desapareceram porque pararam de questionar, inovar e se adaptar. A humildade de reavaliação constante não é fraqueza — é inteligência estratégica.

**PARA FECHAR**

## Conclusão

Os 9 erros apresentados neste material não são teoria. São padrões observados ao longo de 25 anos de atuação direta no comercial — em diferentes mercados, diferentes tamanhos de empresa e diferentes momentos econômicos.

A boa notícia: todos eles são evitáveis. E a diferença entre o empreendedor que quebra e o que escala está, quase sempre, na existência de um método claro, consistente e aplicado com disciplina.

O Método Códex Comercial foi criado para ser esse método para você.

### **PRÓXIMO PASSO**

Quer aprofundar o Método no seu negócio?

Acompanhe conteúdos, estratégias e ferramentas práticas no Instagram.

**@CODEX.COMERCIAL**