

CRESCA,

OU DESAPAREÇA

Amostra



DENIS CALDEIRA DE ALMEIDA
ESTRATEGISTA DE NEGÓCIOS E CONSELHEIRO DE EMPRESAS

CRESCÇA **OU** DESAPAREÇA

Estratégias e práticas para
gestores e empreendedores
crescerem seus negócios



ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL

Rio de Janeiro, 2025

Cresça ou Desapareça

Copyright © 2025 STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Alta Books é uma empresa do Grupo Editorial Alta Books (Starlin Alta Editora e Consultoria LTDA.).

Copyright © 2025 Denis Caldeira de Almeida.

ISBN:978-85-508-2741-4

Impresso no Brasil – 1ª Edição, 2025 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

A454c

1.ed. Almeida, Denis Caldeira de

Cresça ou desapareça : estratégias de crescimento para gestores e empreendedores / Denis Caldeira de Almeida.

- 1. ed. - Rio de Janeiro : Alta Books, 2025.

176 p. : 15,7 x 23 cm.

ISBN 978-85-508-2741-4

1. Análise de dados. 2. Inovação. 3. Economia.

4. Vendas. 5. Era digital. 6. Liderança. 7.

Estratégias empresariais. I. Título.

CDD 658.4

Índice para catálogo sistemático:

1. Administração de empresas : Planejamento estratégico - 658.4

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra foi formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo..

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Grupo Editorial Alta Books

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Editor da Obra: J. A. Ruggeri

Vendas Governamentais: Cristiane Mutus

Produtora Editorial: Ana Clara Tambasco

Revisão: Equipe Editorial

Diagramação: Junior Santos

Capa: Paulo Gomes

DEDICATÓRIA



À minha família que me traz tanta alegria.
Ao meu filho, Bruno, que sempre foi fonte motivacional para o meu
crescimento. A quem busco servir de exemplo.

Amostra



AGRADECIMENTOS



Agradeço aos meus pais, Paulo e Sônia, pelo alicerce fundamental que serviu de pedestal para o meu crescimento. Os princípios e valores passados para mim me conduziram para o que considero uma vida frutífera.

À minha esposa Larissa, que também é a minha melhor amiga e parceira de vida, que tem o poder de tirar grandes pesos burocráticos e operacionais da minha vida, permitindo que eu explore e construa estruturas maiores para a nossa família.

Agradeço a Deus por me ensinar e dar sentido a tudo, todos os dias!

Amostra



PREFÁCIO



Era uma vez um jovem que, apesar de ter nascido em uma família humilde, nunca deixou de sonhar. Incentivado pelas palavras do pai, ele sonhava grande. Sonhava não apenas em mudar a realidade de sua família, mas também em tornar-se um exemplo do poder que um sonho, paixão e esforço combinados podem ter.

Tive a sorte de conhecer essa paixão quando, em 2003, enxerguei o brilho nos olhos desse jovem. Era uma entrevista de emprego. Vindo de uma área predominantemente técnica e operacional, Denis havia se candidatado a uma vaga para trabalhar comigo em um papel mais gerencial. Era uma mudança significativa, um passo essencial para direcionar sua carreira rumo ao seu grande sonho. Apesar de não ser, à primeira vista, o candidato mais qualificado para a vaga, foi, de longe, aquele que mais demonstrou o quanto aquela oportunidade era importante para ele e o quanto se dedicaria para aprender e entregar o que se esperava da função. Com essa paixão e uma visão clara de onde queria chegar, Denis foi o candidato escolhido. Entregou um excelente trabalho no curto período em que trabalhamos juntos e deixou claro para mim que seu brio e sua visão o levariam muito, muito longe.

Dando um salto no tempo, recebi com alegria o convite de Denis para escrever este prefácio. Mas a empolgação inicial deu lugar a um certo receio quando percebi que o tema do livro girava em torno de um assunto que, nos últimos anos, passei a olhar com certa antipatia. Não se assuste, eu explico.

Atuando há tantos anos como empreendedor, consultor e investidor, tenho a oportunidade de estar diante de diversos negócios que perseguem o crescimento a qualquer custo e, pior, sem saber com qual propósito o fazem. Além disso, vivemos um momento crítico da história, em que muitos dos desafios contemporâneos – mudanças climáticas, desmatamento, escassez de água, aumento da desigualdade e da fome – têm uma relação direta com um modelo de vida baseado no crescimento desenfreado, que coloca a espécie humana em rota de colisão com os próprios limites do planeta.

E é exatamente isso o que acontece com qualquer sistema quando não há uma razão honrosa para crescer: o colapso. As células do câncer não me deixam mentir.

Ler os escritos de Denis me permitiu refletir com mais profundidade sobre o conceito de crescimento e revisitar minha visão, que estava enviesada. Relembrei que, na natureza, crescimento representa evolução. Uma planta que cresce torna-se uma árvore e dá frutos. Uma criança que cresce torna-se um adulto, cumpre seu papel no mundo e perpetua a espécie. Há inúmeros exemplos de crescimento guiados por uma missão nobre, um propósito legítimo. E é isso que torna o crescimento uma busca digna – ter uma razão verdadeira para querer crescer.

É exatamente esse olhar que Denis nos traz neste livro.

Ao longo das páginas, ele apresenta um modelo estruturado e autoral de crescimento para os negócios, combinando estratégias pragmáticas e aplicáveis a diferentes contextos. Seu modelo parte da compreensão de que o crescimento não deve ser um objetivo isolado, mas sim um processo fundamentado em uma cultura organizacional forte, clareza dos objetivos estratégicos e tomada de decisão baseada em dados. Para isso, Denis nos apresenta o *Vórtex do Crescimento*, uma abordagem que percorre toda a jornada do cliente, desde a aquisição até a retenção, garantindo que cada etapa contribua para a sustentabilidade e a escalabilidade do negócio.

Dois aspectos chamam a atenção na leitura. O primeiro são os diversos casos reais narrados pelo autor, que demonstram como grandes empresas e startups aplicaram princípios de *Growth* para se diferenciarem no mercado. O segundo é a forma como Denis desmistifica conceitos como *Go To Market* (GTM), experimentação e transformação digital, tornando-os acessíveis e, sobretudo, acionáveis para qualquer empreendedor ou gestor.

Não há dúvida de que a grande força do livro está em sua abordagem profundamente prática. Em vez de se prender a teorias abstratas, Denis entrega

frameworks, ferramentas e ações concretas que podem ser aplicadas imediatamente. Ele reforça que o crescimento sustentável não vem de fórmulas mágicas, mas sim da combinação entre estratégia, execução disciplinada e um *mindset* voltado para a inovação e o impacto a longo prazo.

Por fim, concluo que ninguém melhor para escrever sobre crescimento do que aquele jovem, agora um profissional e conselheiro de grande sucesso, que voou muito alto, viveu na pele os desafios e conquistas dessa jornada e, sobretudo, soube, desde cedo, por que queria crescer.

O livro me permitiu lembrar que crescer e evoluir não é apenas uma opção, mas sim um imperativo da natureza. No entanto, *como crescer* – e, mais importante, *por que crescer* – são as perguntas essenciais. As respostas estão nas páginas que seguem.

Bruno Moreira,
Conselheiro e especialista em inovação,
há 20 anos apoiando líderes na transformação de grandes negócios.

Amostra



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	XVII
A JORNADA DO AUTOR	XXI
O QUE É GROWTH?	XXV
VÓRTEX DO CRESCIMENTO - PROCESSO DE CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL	XXIX
PARTE 1 – A CULTURA DO CRESCIMENTO	1
A CULTURA PRÓ-CLIENTE	6
A CULTURA DA INOVAÇÃO	8
CONSTRUA ESTRUTURAS DIVERSAS - BENEFÍCIOS ECONÔMICOS DA DIVERSIFICAÇÃO	18
PARTE 2 – CRIANDO UMA MÁQUINA DE VENDAS	25
GO TO MARKET - MAPEANDO OS PROBLEMAS DE LANÇAMENTO	27
ENCONTRANDO O perfil ideal de cliente - ICP	31
O VÓRTEX DE CRESCIMENTO - ENTENDENDO A JORNADA DO cliente	34

SUMÁRIO

O FUNIL	37
FUNIL POR CANAL, PRODUTO, TERRITÓRIOS OU TIME	44
COMO ESTRUTURAR UM TIME DE VENDAS	45
SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES	47
O QUE MEDIR EM VENDAS	49
QUAIS SÃO OS TIPOS DE VENDAS	51
ESTRATÉGIAS PARA MELHORAR A TAXA DE CONVERSÃO	55
PARTE 3 – COMO RETER E GANHAR A LEALDADE DOS CLIENTES	61
COMO RETER E GANHAR A LEALDADE DOS CLIENTES	63
O SUPORTE AO CLIENTE	66
EXCELÊNCIA: CASO T-Mobile	69
O QUE MEDIR NO SUPORTE AO CLIENTE	71
ESTRATÉGIAS PARA MELHORAR A RETENÇÃO DE CLIENTES E REDUZIR O CHURN	73
PARTE 4 – TRANSFORMAÇÃO DIGITAL	83
OS CAMINHOS ESSENCIAIS PARA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL	85
TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA PEQUENAS EMPRESAS OU NA FALTA DE GRANDES ORÇAMENTOS	91
ANÁLISE DE DADOS	99
LABORATÓRIO	108
SÓ GERENCIAMOS AQUILO QUE MEDIMOS	110
PARTE 5 – PESSOAS: O MOTOR DO CRESCIMENTO	117
TENHA AS CONVERSAS NECESSÁRIAS	122

SUMÁRIO

O FUNIL DE VENDAS PESSOAL	126
QUER RESULTADOS MAIS RÁPIDOS? MUDE PROCESSOS E NÃO PESSOAS	128
AS QUATRO FORMAS DE LIDAR COM OS PROBLEMAS	130
A MENTALIDADE DE DONO	133

GLOSSÁRIO E TERMOS TÉCNICOS	139
------------------------------------	-----

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	145
-----------------------------------	-----

Amostra

Amostra

INTRODUÇÃO



O Propósito do Livro

Olá, meus amigos! Sejam bem-vindos ao mundo do crescimento, growth em inglês. Porém, antes de mergulharmos nas técnicas de gestão estratégica para expandir nossos negócios, vamos explorar o que realmente significa crescer.

Já parou para pensar que, o “crescimento” é um fenômeno inevitável? Logo, podemos considerar que se você não cresce, você está automaticamente decrescendo, diminuindo, desaparecendo... Por quê?

A natureza do universo é marcada pela expansão constante, manifestada de diversas formas. Se olharmos para nós mesmos, por exemplo, percebemos que o crescimento de nossos corpos é inevitável. Negar ou tentar evitar o crescimento do corpo, seja pela privação de alimentos ou pela falta de energia essencial, pode resultar na exclusão e, eventualmente, no desaparecimento do próprio corpo.

Na cosmologia, o universo está sempre em expansão. Isso é evidenciado pelo distanciamento das galáxias ao longo do tempo e a radiação cósmica. A medida que um objeto cósmico, como uma estrela, se distancia, a cor irradiada vai se aproximando do vermelho. As cores das galáxias mais distantes são avermelhadas e todas vão ficando ainda mais vermelhas com o tempo.

Na economia, vivemos o fenômeno inflacionário. Mesmo nos países mais estáveis economicamente há inflação ao longo do tempo. Isso demonstra que se você não cresce, logo estará ficando para trás, seu dinheiro passa a valer menos e você compra menos coisas.