

MONITORAMENTO DE CONCORRENTES E BENCHMARKS

1. Concorrentes Diretos – Consultoria e/ou Treinamentos

Empresa: DNA de Vendas

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: ênfase em consultoria sistêmica e IA para prospecção.
- blog: novo case AER Instalação (modelo de vendas escalável).
- LinkedIn: posts recentes sobre planejamento 2026, produtividade inside sales, cases NPW Digital
- Instagram: conteúdos sobre LinkedIn 2026 e convenções de vendas.
- YouTube: Pouca frequência as postagens de vídeos

O que chamou atenção:

- Ênfase contínua em consultoria sistêmica (processos, gestão, tecnologia, pessoas) com IA em prospecção e análise de leads
- Cases destacados:
 - +30% faturamento Medicalway
 - +60% produtividade Sumup

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Discurso, serviços e destaques permanecem o mesmo, com análises anteriores, sem novas páginas, produtos ou reposicionamento.

Observações gerais:

- Foco consistente em treinamentos on-the-job e soluções para PMEs.

Empresa: Sucesso em Vendas

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: foco em treinamentos de varejo com cases e resultados comprovados.
- Blog: conteúdos sobre liderança e execução prática em vendas.
- LinkedIn: posts sobre habilidades de liderança do varejo para 2026.
- Instagram: dicas para líderes do varejo em cenário dinâmico.
- YouTube: vídeos motivacionais e aulões de vendas para 2026.

O que chamou atenção:

- Ênfase em treinamentos práticos para varejo com retenção acima da média.
- Preparação para metas desafiadoras 2026 (feriados, Copa do Mundo).

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, Discurso, serviços e destaques permanecem o mesmo.

Observações gerais:

- Foco em prova social via cases varejo e capacitação para produtividade imediata.

Empresa: Conquer

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: ecossistema completo (formações presenciais, programas online, soluções corporativas VENDE-C Corp com implementação em CRM).

O que chamou atenção:

- Metodologia validada: +65k alunos, +400 empresas, resultados como +87% conversão leads, R\$4.2M adicionais, -40% ciclo vendas.
- Ênfase prática: professores que vendem diariamente, foco PMEs R\$1M-R\$100M, Convention 2025 "Futuro das Vendas".

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, nesse mês a empresa permanece com os mesmos serviços e destaques

Observações gerais:

- Competitividade em escala com prova social quantitativa forte e ecossistema híbrido (presencial/online/corporativo).

Empresa: G4 Educação

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: ecossistema completo com programas presenciais/online (G4 Gestão, Traction, Marketing, Academia de IA, G4 Skills).

O que chamou atenção:

- Escala massiva: 55 mil+ empresas impactadas, 756 mil empregos gerados pós-G4 (pesquisa maio/2025).
- Ênfase prática por fundadores (Tallis Gomes, Bruno Nardon, Alfredo Soares) com networking de alto nível.

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, nesse mês a empresa permanece com os mesmos serviços e destaques

Observações gerais:

- Posicionamento premium em gestão/liderança para escala (G4 Tools marketplace, comunidade alumni).

Empresa: V4 Company

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: growth marketing e consultoria estratégica para escala de vendas.
- LinkedIn: cases de crescimento acelerado e eventos de growth hacking.
- Instagram: dicas rápidas de marketing e vendas escaláveis.

O que chamou atenção:

- Metodologia "Growth Operating System" com foco em conversão e LTV.
- Ênfase em resultados rápidos para PMEs/tech (ex: +300% MRR em 6 meses).

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, nesse mês a empresa permanece com os mesmos serviços e destaques

Observações gerais:

- Competição indireta em propostas corporativas com foco growth marketing.

2. Benchmarks Estratégicos (Referência, não concorrência direta)

Empresa: Fundação Dom Cabral

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: programas customizados para grandes empresas (PGA, PDE, PAEX, PDD) com foco em gestão avançada e desenvolvimento executivo.

O que chamou atenção:

- Portfólio extenso: 40+ programas abertos (gestão, estratégia, liderança, AI, inovação) e 300 projetos customizados/ano para grandes empresas.
- Escala executiva: 30 mil alunos/ano, parcerias globais (Kellogg, INSEAD), missões internacionais (Israel, Vale do Silício).

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Nesse mês a instituição permanece com os mesmos serviços e destaques

Observações gerais:

- Benchmark inspirador: referência em educação executiva C-Level com ecossistema global e foco em governança familiar/empresas grandes.

Empresa: Falconi

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: consultoria em gestão empresarial/pessoas com destaque ISG 2025 (Líder IA Generativa), case Damapel (estratégia/resultados).

O que chamou atenção:

- Reconhecimento ISG 2025 como Líder/Rising Star em IA Generativa para gestão.
- Case Damapel: construção de estratégias e impulso de resultados operacionais.

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Nesse mês a instituição permanece com os mesmos serviços e destaques

Observações gerais:

- Benchmark inspirador: referência em consultoria estratégica C-Level com foco IA/data para grandes empresas

Empresa: FranklinCovey

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: treinamentos liderança com "Os 7 Hábitos", confiança como competência crítica, múltiplos webcasts/webinars (presencial/online).

O que chamou atenção:

- Ênfase global em performance: conteúdos classe mundial (7 Hábitos 4.0), declaração de missão pessoal/organizacional.
- Calendário denso de eventos (São Paulo, Belém, Salvador, Indaiatuba) com formulários lead capture.

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Nesse mês a instituição permanece com os mesmos serviços e destaques

Observações gerais:

- Benchmark inspirador: metodologia comprovada liderança/eficácia pessoal com ecossistema em eventos globais.

Empresa: McKinsey & Company

Semana: Mês de Janeiro 2026

Canais analisados:

- Site: tendências tecnologia 2025 (IA agêntica, conectividade avançada, computação borda), ideias recentes (seguros LATAM, mulheres tech, liderança IA).
- Blog: artigos profundos C-Level (exportações, seguros IA, CEOs humanos na era IA).

O que chamou atenção:

- Relatório Technology Trends 2025: 13 macrotendências (IA agentica, semicondutores, realidade imersiva) transformando setores.
- Foco C-Level: liderança humana na era IA, Innovation & Learning Center SP (demo tecnologias operações).

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Nesse mês a instituição permanece com os mesmos serviços e destaques

Observações gerais:

- Benchmark inspirador: autoridade intelectual máxima com linguagem estratégica C-Level e relatórios globais.