

CONCORRENTES E BENCHMARKS

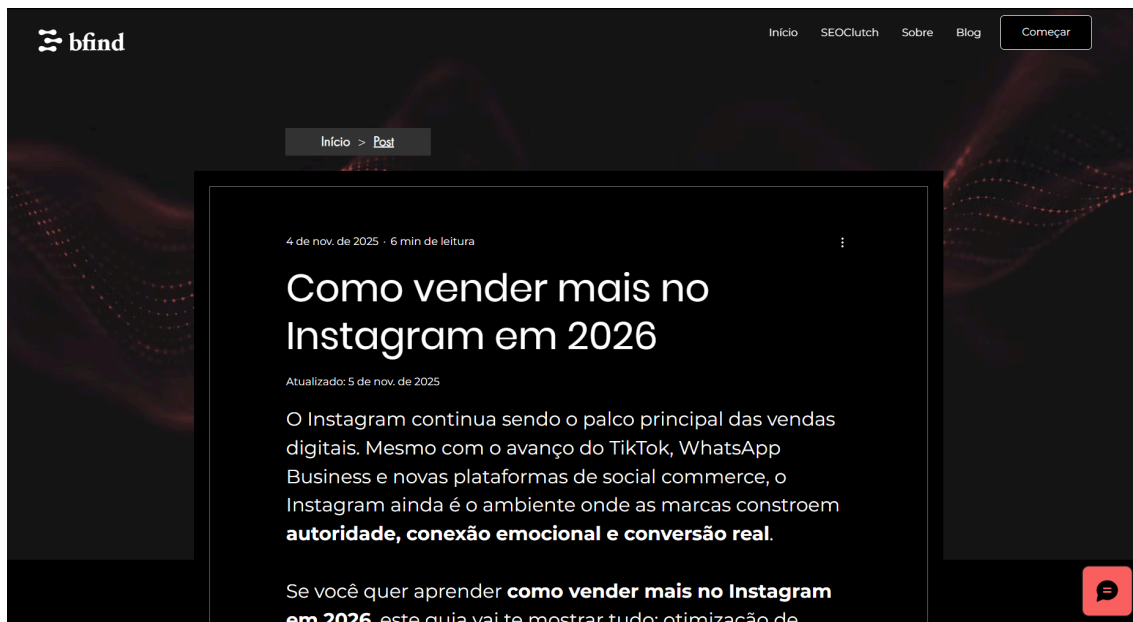
1. Concorrentes Diretos - Consultoria e/ou Treinamentos

Empresa: DNA de Vendas

Análise: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em consultoria sistêmica (processos, gestão, tecnologia, pessoas), IA para prospecção de leads e análise psicológica; cases destacados como MRV, iFood e Allcrom.



Link: [bfind](https://bfind.com.br/)

- **Blog:** Sem novos posts recentes; recorrentes em inside sales e transformação digital, incluindo cases como AER Instalação (modelo escalável serviços, mencionado em histórico).
- **LinkedIn:** Planejamento 2026 volátil (feriados, Copa), kick-off IT-One, produtividade inside sales; posts prova social com workshops NPW Digital e Allcrom.

Publicação de DNA de Vendas



Link: [Kick-off](#)

Instagram: Convenções Fast 2026 e evolução operacional; posts genéricos sobre operações comerciais, sem fotos de eventos novos na semana (ex: conteúdo sobre desejo e retenção).

O que chamou atenção:

- IA essencial para enriquecer leads/reuniões e stack de ferramentas 2026; cases recentes: NPW Digital (ciclo transformado via diagnóstico), Ladeira Armarinhos (DNA For Small, workshop vendas consultivas).

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

Padrão mantido, sem novas páginas, ofertas ou posts atípicos na semana.

Observações gerais:

- Foco em PMEs com on-the-job, métricas de resultados (ex: +30% VGV MRV) e prova social via cases B2B

Empresa: Sucesso em Vendas

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em hub de soluções vendas (varejo, indústria, B2B), com +30 anos experiência, Método A PONTE para profissionalização vendedores; atendidos 800+ empresas, 750k pessoas impactadas.
- **Blog:** Não identificado como canal ativo recente; foco histórico em treinamentos e consultoria comercial.
- **LinkedIn:** Posts sobre soluções inovadoras, sales coaching, eventos/cursos; linguagem estratégica (CEO/comercial), padrão educacional/prova social sem atualizações específicas na semana.



Link: [Convenção de Vendas - Método 'Jeito GAM de Vencer'](#)

- **Instagram:** Conteúdo sobre journeys de vendas, recordes (ex: 245k em dia), capacitação times; frequência moderada, com menções a 2026 mas sem posts datados na semana.

O que chamou atenção:

- Método A PONTE (simples/assertivo para varejo), impacto em +1M vendedores;

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

Não, padrões estáveis, sem ênfase em IA/tech/CRM.

Observações gerais:

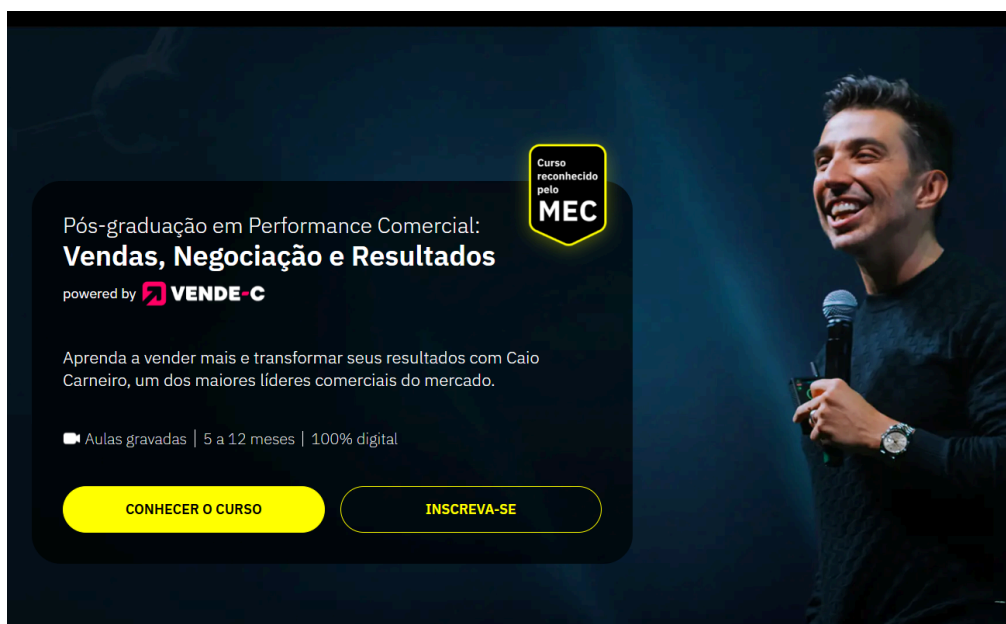
- Sem lançamentos, novas páginas ou posts atípicos detectados no período

Empresa: Conquer

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em escola de negócios com pós-graduações em vendas, negociação e liderança; treinamentos para alta performance comercial, incluindo "Liderança em Vendas" e estratégias de metas.



Link: [Pós em vendas...](#)

- **LinkedIn:** Foco educacional em performance comercial; padrão com posts sobre estratégias B2B e cases, sem atividade específica na semana.

Instagram: Destaques para imersões e narrativas de sucesso (storytelling associado a Vende-C); menções a inovações 2026, mas sem posts novos com fotos de eventos.

O que chamou atenção:

- Fundadores lançaram Vekta (jan/2026): startup de IA para funil de vendas + consultoria (diagnóstico, pitch, roteiros)
- Plataforma integrada com foco em resultados mensuráveis (dashboards).

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

Não.

Observações gerais:

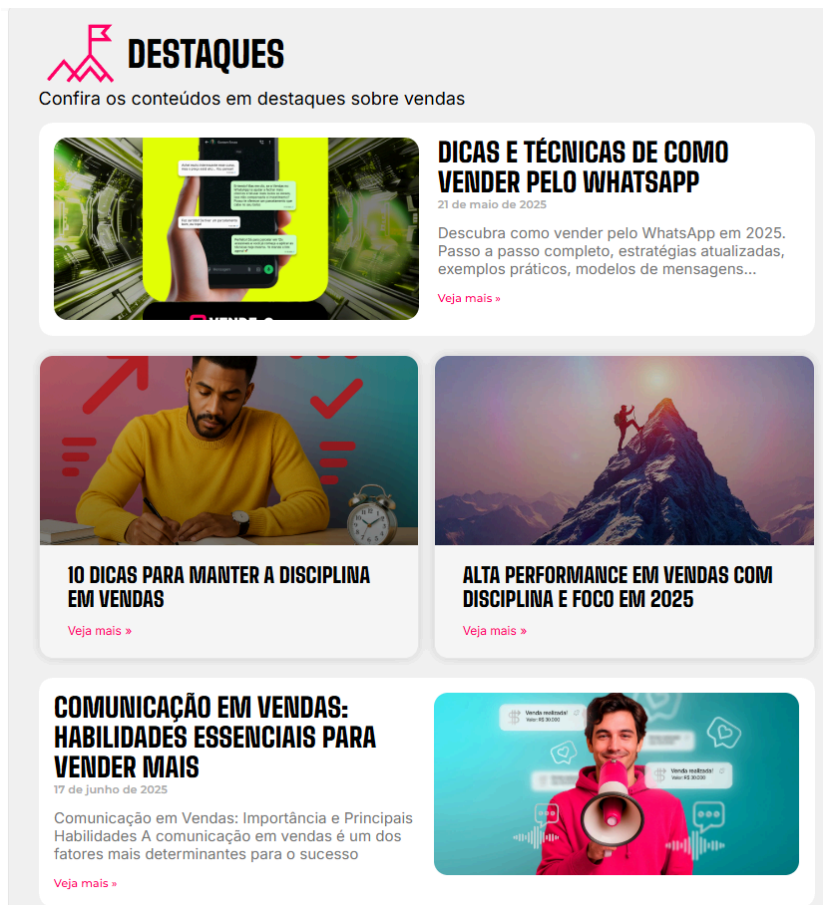
- Transição de educação online para tech/consultoria IA em vendas B2B;

Empresa: Vende C

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em Método-C para PMEs (diagnóstico, planejamento, implementação), Vende-C Corp para operações táticas/estratégicas; cases com +87% conversão leads e R\$4.2M adicionais.
- **Blog:** Conteúdo recorrente em funil prospecção-fechamento; sem novos posts detectados no período.



Link: [Blog](#)

- **LinkedIn:** Padrão educacional/prova social (storytelling Conquer), foco buyer personas e otimização vendas 2026; sem atividade específica na semana.

- **Instagram:** Posts sobre masterclasses gratuitas (prospecção, negociação SPIN Selling, IA vendas); frequência moderada, com parcerias Conquer.

O que chamou atenção:

- Método-C validado em 300+ empresas (Caio Carneiro/Flávio Augusto), pós-graduação Vendas/Negociação com Conquer; foco escalável PMEs com resultados previsíveis.

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

Não, nenhuma mudança relevante.

Observações gerais:

- Forte em PMEs/B2B com narrativa Conquer (mindset + execução) e competição via cursos híbridos (online/corp)

Empresa: G4 Educação

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Site: Ênfase em programas online como Fundamentos em Vendas (funil, ICP, prospecção) e Aceleração de Vendas (processos, negociação, gestão performance); foco estruturação comercial escalável.



Link: [Aceleração de Vendas](#)

- **LinkedIn:** Padrão educacional com lives, prova social e liderança estratégica; frequência alta pós-rebranding, linguagem CEO (ex: Nardon).

- **Instagram:** Posts sobre cursos gratuitos e pilares vendas (demanda, processos, equipe); padrão eventos/webinars.



Link: [Curso Gratuito](#) - Aceleração de Vendas

- **YouTube:** Vídeos em máquina de vendas e OTE (remuneração variável);

O que chamou atenção:

- Rebranding recente (fev/2026) para plataforma de crescimento acelerado com curadoria serviços/comunidades; IA aprendizado personalizado e cursos como Aceleração de Vendas (gratuito, pilares demanda/processos/equipe).

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

Não – consolidação rebranding e cursos online mantidos.

Observações gerais:

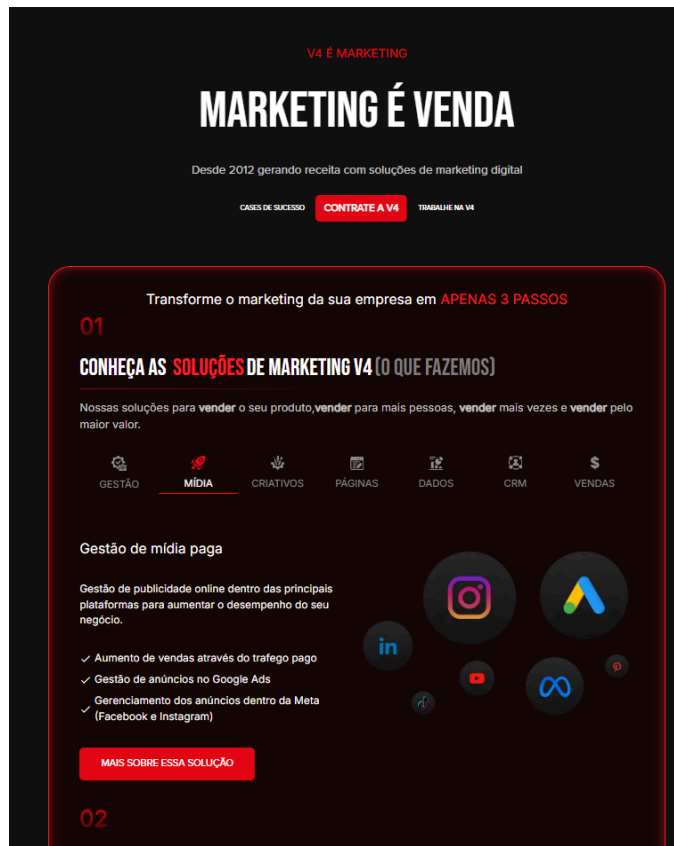
- Ambição institucional alta em ecossistema PMEs/gestão estratégica e competição via conteúdos práticos (funil, ICP)

Empresa: V4 Company

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em assessoria marketing digital (Método V4: Aquisição, Engajamento, Monetização, Retenção); +2bi em vendas clientes, 2700+ clientes ativos, 200+ escritórios franquias.



Link: [Marketing é VENDA](#)

- **Blog:** Conteúdo recorrente em tráfego, estratégias 2026 (guia turbinar vendas, looking ahead);
 - sem novos artigos detectados no período.
- **LinkedIn:** Foco growth hacking, ads (Google/FB/LinkedIn), inside sales; linguagem CEO/comercial, padrão educacional/prova social.

- **Instagram:** Posts sobre eventos Looking Ahead 2026, visão estratégica; frequência moderada, sem fotos de lançamentos novos na semana.



Link: [V4 - eventos](#)

- **YouTube:** Vídeos planejamento 2026 (meta R\$1bi, investimento R\$97mi marketing);

O que chamou atenção:

- Plano ambicioso 2026: R\$1bi faturamento via R\$97mi marketing, foco inside sales e franquias;

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

Não.

Observações gerais:

- Competição em marketing/vendas digitais para PMEs via franquias escaláveis; ênfase resultados previsíveis (+2bi vendas), visão looking ahead.

2. Benchmarks Estratégicos (Referência, não concorrência direta)

Empresa: Fundação Dom Cabral

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em programas avançados de estratégia, liderança e resiliência (ex: Programa Avançado de Estratégia com foco ambidestria, inovação); relatórios anuais destacam impactos educacionais.
- **LinkedIn:** Padrão educacional elevado com forecasts econômicos/geopolíticos; linguagem institucional/CEO, foco preparação líderes.

O que chamou atenção:

- Forecasts 2026 enfatizam IA aplicada, ESG estratégico, superciclo tech e resiliência organizacional; eventos como "Forecast 2026" preparam líderes para volatilidade.

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

Não, consolidação conteúdos prospectivos 2026 sem lançamentos ou posts atípicos na semana.

Observações gerais:

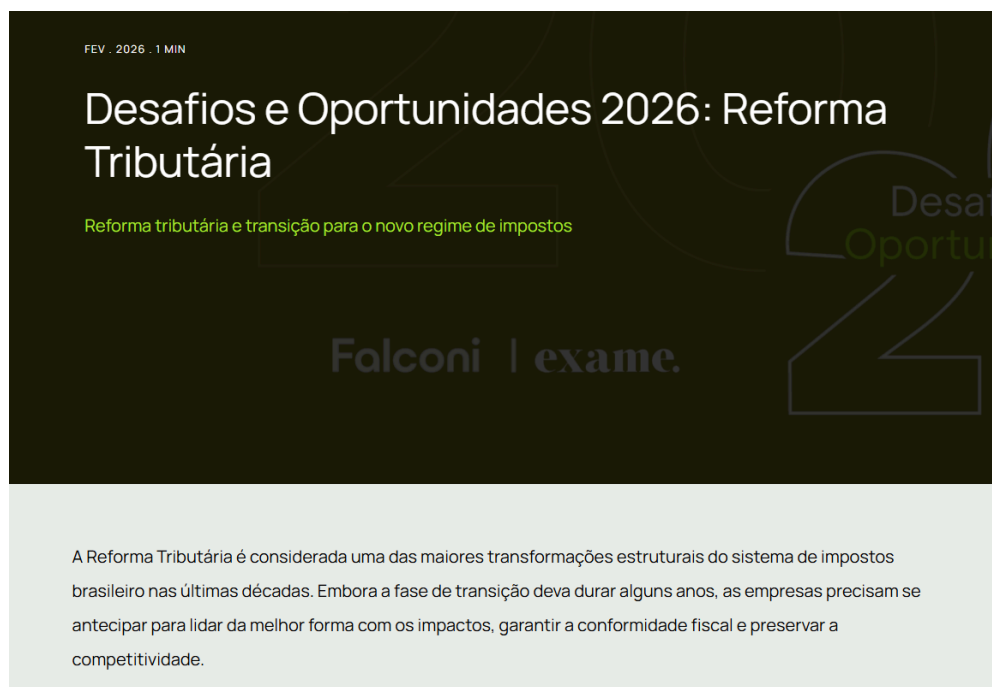
- Benchmark em liderança estratégica/executiva com visão futurista (ESG, agilidade, tech).

Empresa: Falconi

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em consultoria gestão empresarial/tecnologia (hiperautomação, eficiência operacional), soluções mid-market/indústria; destaques reforma tributária/perspectivas 2026.



Link: [Desafios e Oportunidades - 2026](#)

- **Blog:** Artigos desafios 2026 (reforma tributária, indústria: eficiência/previsibilidade); foco executivo estratégico.

O que chamou atenção:

- Série 2026 (reforma tributária/planejamento, indústria crescimento moderado); expansão médias/agro/tech.

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

Não. Conteúdos início fevereiro consolidados (03/02-05/02), sem lançamentos/posts atípicos na semana.

Observações gerais:

- Benchmark estratégico em gestão/hiperautomação mid/grandes.

Empresa: FranklinCovey

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em aprimoramento performance (7 Hábitos, liderança alta performance - FLAP), eventos presenciais/online (ex: Salvador 12-13/02, SP fevereiro); agenda webinars CEO 2026 (05/02).

AGENDA WEBINARS

 <p>Webinar Influência de Alto Impacto Com Marcelo Sattin, Consultor Sênior 12 de fevereiro às 10h</p> <p>INSCREVA-SE</p>	 <p>Webinar O que o CEO quer que Você Saiba em 2026 Com Bill Moraes, CEO Assista a gravação</p> <p>INSCREVA-SE E ASSISTA</p>	 <p>Webinar A Disciplina da Execução Interdependente Com Marcelo Sattin, Consultor Sênior Assista a gravação</p> <p>INSCREVA-SE E ASSISTA</p>
--	---	---

GRAVAÇÕES DOS PRINCIPAIS EVENTOS ONLINE



Link: [Eventos presenciais/online](#)

- **LinkedIn:** Padrão educacional em liderança/comportamento; linguagem institucional, foco nos resultados e mudança humana.
- **YouTube:** Workshops profissionais, pouca atividade recente detectada

O que chamou atenção:

- Webinar "O que o CEO quer que Você Saiba em 2026" (05/02); eventos fevereiro (Salvador/SP) e FLAP online;

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

Não, agenda eventos/webinars consolidados início fevereiro.

Observações gerais:

- Benchmark estratégico em liderança comportamental/performance (7 Hábitos).

Empresa: McKinsey & Company

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- Site: Ênfase em estratégias corporativas, transformação digital, ESG e aceleração operacional para setores como saúde, energia, financeiro e agronegócio no Brasil (SP/RJ).
- LinkedIn: Padrão institucional elevado (McKinsey Brasil), foco liderança estratégica e performance sustentável.

O que chamou atenção:

- Foco Brasil em digital/ESG/sustentabilidade.

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

Não, padrões consolidados em consultoria estratégica sem lançamentos.

Observações gerais:

- Benchmark estratégico em gestão C-level/transformation.