

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

DIAGNÓSTICO DE ENTRADA · SESSÃO INDIVIDUAL

Raio-X Cultura do Lucro

O retrato real do lucro, das vendas, da cultura e da mentalidade da empresa que entra no Club Aureum — não um exemplo genérico, o furo dela.

EMPRESÁRIO(A)	EMPRESA
DATA DA SESSÃO	MENTOR(A) RESPONSÁVEL

O que este raio-x entrega

Ao final desta sessão, o dono sai enxergando quatro coisas que ele não via com clareza antes: o lucro líquido real da empresa (não o que ele acha que sobra), pelo menos um vazamento de margem nomeado e localizado, o pilar que mais trava o negócio hoje (Mentalidade, Vendas, Gestão Financeira ou Cultura) e as 3 tarefas do primeiro mês de Club Aureum que começam a fechar esse furo.

Este é um instrumento de trabalho, não um formulário de marketing. Preencha com os números reais do empresário, ao vivo, durante a sessão de diagnóstico individual. Onde ele não souber um número, isso já é informação — é o primeiro sintoma do furo.

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

Como conduzir esta sessão

Siga a ordem das 4 partes. Não pule para o plano de ação antes de fechar o raio-x financeiro — é ele que dá munição real para as 3 tarefas do primeiro mês. Onde houver linha em branco, é para preencher com o dono, na hora, com os números dele.

- 1 Clareza Financeira** — Os números que ninguém olha. Aqui nasce o lucro líquido real e o vazamento.
- 2 Análise Comercial** — Como o dinheiro entra hoje — e o que está sendo deixado na mesa.
- 3 Cultura** — Quem sustenta a operação, e se sustenta do jeito certo.
- 4 Mentalidade** — A crença que está por trás de cada número acima.

PRINCÍPIO CULTURA DO LUCRO

A fórmula central do método

Faturamento – Lucro = Despesa

Não o contrário. A maioria das empresas opera na lógica invertida — Faturamento – Despesa = Lucro — e por isso o lucro é sempre o que sobra, quando sobra. Aqui, o lucro é separado primeiro, e a despesa se ajusta ao que fica. É a Lei de Parkinson aplicada a negócios: o custo sempre se expande até consumir tudo que entra, a menos que exista uma separação estrutural que impeça isso.

Todo o raio-x a seguir existe para responder uma pergunta só: hoje, nesta empresa, o que está impedindo essa separação de acontecer?

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

PARTE 1 DE 4 · O RAIIO-X QUE NINGUÉM FAZ SOZINHO

Clareza Financeira

Peça os números dos últimos 3 meses, mesmo que aproximados. O objetivo não é contabilidade perfeita — é tirar o lucro da zona cega.

Faturamento médio mensal (últimos 3 meses)	R\$
Custo fixo operacional mensal (aluguel, equipe, contas, assinaturas)	R\$
Custo variável mensal (matéria-prima, comissão, taxas, frete, embalagem)	R\$
Pró-labore que o dono retira formalmente por mês	R\$
Valor que o dono ACHA que sobra de lucro, hoje, no fim do mês	R\$
Esse valor está separado em conta à parte, ou misturado no caixa da empresa?	

Vazamento de margem — marque tudo que se aplica

Não é para adivinhar. Pergunte um a um. O que o dono demorar para responder, ou não souber responder, provavelmente é o vazamento prioritário.

- [] Dá desconto sem critério fixo, no improviso da conversa
- [] Tem inadimplência que não é cobrada nem provisionada
- [] Taxa de cartão / maquininha não está embutida no preço
- [] Retrabalho, garantia ou troca não entram na conta de custo
- [] Comissão de vendas está acima do que a margem sustenta
- [] Custo fixo é rateado errado entre produtos ou serviços diferentes
- [] Frete ou logística é subsidiado sem perceber
- [] Regime tributário está desatualizado para o faturamento atual

Vazamento prioritário identificado nesta sessão

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

PARTE 1 DE 4 · CONTINUAÇÃO

Clareza Financeira — os cálculos

Faça as contas com o dono ao lado, no papel ou na calculadora do celular. Ver a conta acontecer, em tempo real, é o que muda a percepção — não o resultado sozinho.

Margem de Contribuição

Faturamento – Custo Variável

R\$

Lucro Operacional

Margem de Contribuição – Custo Fixo

R\$

Lucro Líquido Real

Lucro Operacional – Pró-labore não contabilizado – custos pessoais pagos pela empresa

R\$

Lucro Líquido Real dividido pelo Faturamento — o número que a empresa esconde do dono

%

O confronto que importa

Compare o valor que o dono **achava** que sobrava (página anterior) com o Lucro Líquido Real calculado agora. A diferença entre os dois números é, na prática, o tamanho da cegueira financeira que o Club Aureum está ali para resolver.

R\$Lucro que o dono achava que tinha

R\$Lucro Líquido Real calculado agora

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

PARTE 2 DE 4 · COMO O DINHEIRO ENTRA HOJE

Análise Comercial

O objetivo aqui não é vender mais — é achar quanto lucro já existe na operação atual e está sendo perdido por falta de estrutura de venda.

%Taxa de conversão média (leads → clientes)

R\$Ticket médio atual

%% de clientes que comprem mais de uma vez (recorrência)

Diagnóstico — marque o que descreve a operação hoje

- ☐ Existe script de vendas estruturado, ou cada vendedor improvisa do seu jeito
- ☐ O time reconhece as 5 Inteligências de Venda e usa perguntas de investigação (lógica SPIN) antes de apresentar preço
- ☐ As 4 camadas de objeção (preço, prazo, confiança, prioridade) são tratadas de forma diferente, ou tudo vira desconto
- ☐ Existe follow-up sistematizado, ou depende da memória de quem vendeu
- ☐ O dono conhece o perfil DISC do seu time comercial e distribui carteira de acordo com isso

Maior dor comercial identificada nesta sessão

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

PARTE 3 DE 4 · QUEM SUSTENTA A OPERAÇÃO

Cultura

Time bom não é sorte, é método: contratação certa, clareza de função e resultado, e ciclo constante de treinar e corrigir. Marque onde esse método já existe — e onde ainda não existe.

- [] A contratação usa um método de perfil comportamental (DISC), não só feeling na entrevista
- [] Cada colaborador sabe, por escrito, qual é sua função e qual resultado se espera dele
- [] Existe rotina viva de treinar, corrigir, treinar, corrigir — não só um treinamento de boas-vindas
- [] Vitórias (vendas, metas, resultados de cliente) são celebradas como prática, não só comentadas
- [] O time entende o motivo por trás das metas, não só o número da meta

Maior dor de cultura/time identificada nesta sessão

Nota para o mentor

Empresa pequena costuma achar que 'cultura' é coisa de empresa grande. Vale nomear, na sessão, que a cultura já existe hoje — só não está sendo escolhida de propósito. O trabalho do Club Aureum é tornar essa escolha consciente.

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

PARTE 4 DE 4 · A CRENÇA POR TRÁS DE CADA NÚMERO

Mentalidade

Todo furo financeiro, comercial ou de cultura tem uma crença sustentando ele. Esta parte não tem número — tem escuta.

Dos 12 Medos do Empresário, qual aparece com mais força na fala do dono hoje?

Em qual dos 5 Níveis de Consciência o dono está operando hoje o negócio?

Nível 1	Nível 2	Nível 3	Nível 4	Nível 5
---------	---------	---------	---------	---------

Identidade Financeira: o dono se enxerga hoje como sobrevivente do negócio, ou dono de patrimônio?

Frase literal do dono que melhor resume essa crença (anote como ele disse, com as palavras dele)

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

LEITURA FINAL · ANTES DO PLANO DE 90 DIAS

Síntese do Raio-X

Dê uma nota de 0 a 25 para cada pilar, com base no que foi levantado nas 4 partes anteriores.

Clareza Financeira

0

5

10

15

20

25

Análise Comercial

0

5

10

15

20

25

Cultura

0

5

10

15

20

25

Mentalidade

0

5

10

15

20

25

Nota total (soma dos 4 pilares, de 0 a 100)

Diagnóstico narrativo

Em até 3 frases, o que está realmente travando o lucro desta empresa — na leitura do mentor, não no que o dono acha:

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

META: DOBRAR O LUCRO LÍQUIDO SEM AUMENTAR FATURAMENTO

Plano dos Primeiros 90 Dias

Dobrar o lucro sem vender mais só é possível atacando margem e estrutura, não volume. Por isso o primeiro mês é quick win de caixa e margem — com o BPO Financeiro do Club Aureum já assumindo a organização do dia a dia — e o segundo mês consolida o ganho em precificação, comercial e cultura.

A matemática por trás da meta

Preencha com os números reais desta empresa. O princípio: se o faturamento fica igual e a margem de contribuição sobe, o lucro líquido cresce proporcionalmente muito mais rápido do que a margem — porque o custo fixo não se mexe.

	HOJE	META EM 90 DIAS
Faturamento mensal	R\$	R\$ (igual)
Margem de Contribuição (%)	%	%
Custo Fixo mensal	R\$	R\$
Lucro Líquido Real	R\$	R\$

Regra prática: cada ponto percentual ganho de margem, mantendo o faturamento, vai inteiro para o lucro. Numa empresa com margem apertada, subir de 20% para 30% de Margem de Contribuição pode dobrar o Lucro Líquido sem vender um real a mais — é matemática de estrutura, não de esforço.

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

EXECUÇÃO IMEDIATA · SEMANA 1 DO CLUB AUREUM

Mês 1 — Quick Win de Caixa e Margem

Neste primeiro mês a equipe do Club Aureum entra junto — o BPO Financeiro assume a organização do caixa enquanto o dono ataca o vazamento e um ganho rápido de caixa. Ele não faz isso sozinho, mas acompanha cada número de perto.

1

BPO FINANCEIRO

Organizar o caixa com o time Club Aureum

A equipe Club Aureum assume a organização do caixa: categorização de entradas e saídas, separação de contas (Lucro, Despesa, Imposto, Pró-labore) e fechamento mensal entregue pronto. O dono para de adivinhar o número — passa a recebê-lo.

Data de início do BPO

Responsável pela equipe Club Aureum

2

CORREÇÃO DE MARGEM

Fechar o vazamento prioritário

Fechar o vazamento de margem prioritário identificado na Parte 1 — reprecificar, embutir taxa no preço, cortar o desconto sem critério ou corrigir o rateio de custo. Uma ação, um dono, um prazo.

Ação específica combinada

Prazo para implementar

3

QUICK WIN DE CAIXA

Achar dinheiro que já existe

Gerar caixa em 30 dias sem depender de venda nova: cobrança ativa de inadimplência, renegociação de prazo com fornecedor ou corte de uma despesa fixa não essencial mapeada no raio-x. É o ganho que a empresa sente antes mesmo do primeiro fechamento do BPO.

Ação de caixa escolhida

Impacto estimado em 30 dias

R\$

Raio-X Cultura do Lucro — Diagnóstico de Entrada

COM O CAIXA ORGANIZADO · AGORA COMERCIAL E CULTURA

Mês 2 — Consolidar o Ganho

Com o BPO rodando e o vazamento prioritário fechado, o número de margem que a empresa tem em mãos agora é real — não estimado. O segundo mês usa esse número pra consolidar o ganho em três frentes.

4

PRECIFICAÇÃO

Reprecificar com dados reais do BPO

Com o fechamento do BPO já mostrando a margem real por produto ou serviço, revisar a tabela de preço inteira — não só o ponto vazado do mês 1. Preço nasce de conta, produto por produto.

Data da revisão completa de preços

5

INTELIGÊNCIA COMERCIAL

Vender melhor pra quem já compra

Trabalhar a carteira que já existe antes de buscar cliente novo: reduzir desconto concedido, ativar recompra na base atual e aplicar pelo menos uma das 5 Inteligências de Venda na próxima rodada de atendimento.

Ação comercial combinada para a base atual

6

CULTURA

Dar clareza de função ao time

Colocar por escrito a função e o resultado esperado de cada colaborador, iniciar o mapeamento DISC do time e abrir o primeiro ciclo de treinar-corriger. O caixa organizado sustenta melhor um time claro.

Data da rodada de clareza de função com o time

Acompanhamento

Revisite este raio-x nos encontros semanais do Club Aureum. Reaplique a Parte 1 aos 30, 60 e 90 dias — é a mesma régua, os números novos é que provam o resultado.

30 DIAS

60 DIAS

90 DIAS

R\$ Lucro

R\$ Lucro

R\$ Lucro