



NONA VISÃO

MATERIAL GRATUITO

Os 7 números que todo dono de operação precisa acompanhar

O ponto de partida que a NONA VISÃO usa para ler a saúde de uma operação. Gratuito.

NONA VISÃO • Inteligência em Dados • nonavisao.com.br



Antes de começar

A maioria das operações não quebra por falta de faturamento. Quebra por falta de leitura. O dinheiro entra, sai, e no fim do mês ninguém sabe direito por que sobrou pouco, ou por que não sobrou nada. Este guia é o ponto de partida que usamos na NONA VISÃO quando entramos numa operação: sete números que, juntos, dizem a verdade sobre a saúde do seu negócio. Você não precisa de um sistema caro para começar. Precisa olhar para os sete, todo mês, na ordem certa.

Uma regra vale para todos eles: o número que importa é o realizado, o que de fato aconteceu na conta, não o previsto no papel.

1. Faturamento realizado

O que é: o quanto de fato entrou na conta no mês, não o que o sistema diz que foi vendido.

Por que importa: relatório de vendas e extrato bancário quase nunca batem. Venda parcelada, taxa de cartão, cancelamento e inadimplência abrem uma diferença que, quando ninguém concilia, esconde problema. O faturamento real é o que caiu, líquido, na sua conta.

Como ler: pegue o total que entrou de clientes no mês pelo extrato e compare com o que o sistema registrou. A diferença é a sua primeira pista.

Sinal de alerta: sistema mostrando faturamento cheio e conta que não acompanha. Isso é dinheiro preso ou perdido no caminho.

2. Custo fixo mensal

O que é: tudo que você paga todo mês independentemente de vender mais ou menos. Aluguel, folha, energia, internet, software, contador.

Por que importa: o custo fixo é o peso que a operação carrega antes de dar o primeiro passo. Você precisa saber, de cabeça, quanto custa manter a porta aberta por 30 dias.

Como ler: some todas as saídas recorrentes e obrigatórias do mês. Esse é o número que a operação precisa cobrir antes de pensar em lucro.

Sinal de alerta: custo fixo crescendo mês a mês sem o faturamento crescer junto. É o jeito mais silencioso de apertar o caixa.

3. Ponto de equilíbrio

O que é: quanto você precisa faturar por mês para não ficar no vermelho. Nem lucro, nem prejuízo.

Por que importa: sem esse número, você não sabe se um mês foi bom ou ruim. Faturar muito e ainda assim fechar no negativo é mais comum do que parece.

Como ler: divida o custo fixo pela sua margem de contribuição (o percentual que sobra de cada real vendido depois dos custos variáveis). O resultado é o faturamento mínimo do mês.

Sinal de alerta: passar meses sem saber qual é o seu ponto de equilíbrio. Você está decidindo no escuro.

4. Resultado real (a sobra)

O que é: o que sobra de verdade depois de tudo pago. Entradas menos todas as saídas.

Por que importa: é o número que diz se o negócio se paga. Faturamento é vaidade, custo é realidade, resultado é o que fica.

Como ler: total que entrou menos total que saiu no mês. Importante: separe a saída de caixa (uma compra de equipamento, um aporte) do custo da operação, para não confundir um mês pesado de investimento com prejuízo.

Sinal de alerta: resultado positivo no relatório e caixa que não cresce. Quando a sobra não aparece na conta, o número está mentindo em algum lugar.

5. Inadimplência

O que é: quanto os seus clientes devem e não pagaram, e quanto disso vira alavanca se você recuperar.

Por que importa: inadimplência é dinheiro que já é seu, só não entrou. Muitas vezes é a diferença entre um mês no vermelho e um mês no azul.

Como ler: some o que está em atraso e olhe quantos clientes representam. Um punhado de devedores costuma explicar a maior parte do buraco.

Sinal de alerta: inadimplência sem régua de cobrança. Sem processo, ela só cresce.

6. Caixa e dias de fôlego

O que é: quanto você tem em caixa agora, e por quantos dias esse caixa segura a operação se as entradas parassem.

Por que importa: é o número que diz se você aguenta um susto. Um mês fraco, um atraso de recebível, uma emergência. Fôlego é sobrevivência.

Como ler: pegue o caixa disponível e divida pelo custo diário da operação (custo mensal dividido por 30). O resultado é quantos dias você aguenta parado.

Sinal de alerta: menos de 30 dias de fôlego. É pouco. A prioridade passa a ser reconstruir a reserva.

7. Ticket médio e base ativa

O que é: quanto cada cliente paga em média, e quantos clientes ativos você tem de verdade.

Por que importa: faturamento é ticket médio vezes base ativa. Saber os dois separados mostra onde crescer: subir o valor por cliente ou trazer mais clientes.

Como ler: divida o faturamento pelo número de clientes que pagaram no mês. E confira a base ativa real, não o cadastro cheio de gente que já saiu.

Sinal de alerta: base cadastrada grande e base pagante pequena. O número que vale é quem paga, não quem está na lista.

Como usar estes sete juntos

Olhe nesta ordem, todo mês: primeiro o que entrou de verdade (1), depois o que custa manter a porta aberta (2 e 3), depois o que sobrou (4), e por fim as três alavancas de curto prazo (5, 6 e 7). Em quinze minutos você tem um raio-x honesto da operação, com os seus próprios números.

Esse é o começo. O passo seguinte é fazer esses números aparecerem sozinhos, todo mês, sem depender de ninguém montar planilha na mão. É exatamente isso que a NONA VISÃO faz.

Quer um raio-x completo da sua operação, gratuito? Faça o diagnóstico em nonavisao.com.br/comecar.

Quer aplicar isso na sua operação?

Faça o diagnóstico gratuito em nonavisao.com.br/comecar