



ESPIRAL DO LUCRO

CONHEÇA O MÉTODO QUE
TROCOU **R\$ 150 MIL EM DÍVIDAS**
POR **R\$ 10 MIL EM LUCRO MENSAL**



Eu te mostrarei neste ebook como um negócio do segmento de varejo de moda conseguiu sair da **Espiral da Falência** e está lucrando R\$ 10 mil mensais, na média.

Além de compartilhar este estudo de caso de uma cliente, vou te indicar como empresas de diversos segmentos se reinventaram na crise, para você inovar no seu negócio e lucrar ainda no ano de 2023.



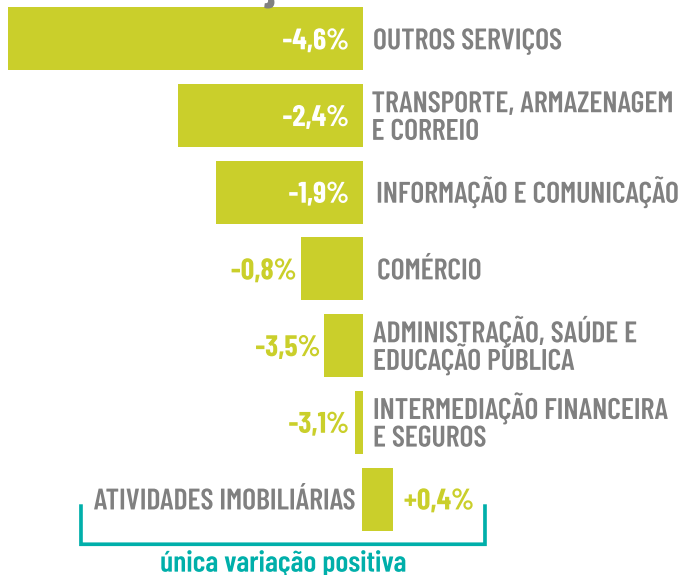
Cenário econômico brasileiro

Combinação de instabilidade política com a catástrofe sanitária trouxe muita incerteza para a economia brasileira. Números e projeções apontavam que esta não seria apenas uma recessão, mas a maior que o país já viveu. E isso realmente ocorreu.

INDÚSTRIA



SERVIÇOS



PIB caiu 1,5% no 1º trimestre de 2020, quando comparado ao quarto trimestre de 2019, segundo o IBGE. A Indústria (-1,4%) e os Serviços (-1,6%) apresentaram recuo, enquanto a Agropecuária (0,6%) cresceu. A projeção para 2022 é crescimento, ainda pequeno, de 2,6%.





Os pedidos de falência:

Em maio de 2020, plena pandemia, os pedidos aumentaram 30%, em relação a abril do mesmo ano.

No acumulado em 12 meses, finalizado em maio, os pedidos de recuperação judicial cresceram 3,7%.



O primeiro semestre de 2022 acumulou 390 pedidos de recuperação judicial no Brasil, contra 454 no mesmo período do ano passado segundo Serasa Experian. As micro e pequenas empresas continuam liderando o total de solicitações.

VOCÊ AINDA NÃO TEM IDEIA DE COMO A **ESPIRAL DA FALÊNCIA** PODE ACABAR COM SEU NEGÓCIO E COM O SEU SONHO.

Veja a seguir.



ESPIRAL DA FALÊNCIA

MISTURAR CONTA PESSOAL COM EMPRESARIAL



FECHAR O NEGÓCIO COM DÍVIDAS

AS ETAPAS DA ESPIRAL DA FALÊNCIA:

- 1. Misturar contas pessoal e com conta da empresa;**
- Não saber precificar;
- Não ter sistema financeiro (ERP);
- Não fazer planejamento;
- Não ter reserva de emergência;
- Não saber a margem de contribuição;
- Não saber se tem lucro ou prejuízo;
- Não ter indicadores;
- Pagar juros com frequência;
- Não ter controle de fluxo de caixa;
- Não ter budget anual;
- Não consegue cumprir com as obrigações mensais;
- Tem queda de receita;
- Perder clientes e não conquistar novos;
- Usar cheque especial;
- Aumentar a inadimplência;
- Atrasar o pagamento de fornecedores e funcionários;
- Criar passivos judiciais;
- Ter funcionários insatisfeitos;
- Conta corrente sempre no vermelho;
- Contrata empréstimos;
- Antecipa recebíveis com juros altos;
- Dívidas aumentam;
- Não paga mais nada;
- 25. Fecha as portas com dívidas.**




A contratação da consultoria financeira:

Uma cliente do segmento de varejo me procurou porque **precisava tomar uma grande decisão**. Ela tinha duas lojas de moda íntima, sendo uma em um shopping e a outra numa galeria, as duas em bairros nobres do Rio de Janeiro. Ela precisava decidir **se mantinha as duas lojas abertas** ou **se fechava uma delas**.

Ela desconhecia o seu resultado financeiro. Tinha uma estimativa do custo de cada loja. Já começava o mês devendo com as mercadorias de estoque compradas. Acreditava que seu financeiro ficava no zero a zero. Ela tinha um sistema ERP que auxiliaria nas análises mas desconhecia todas as funcionalidades que poderiam a ajudar.

Ela estava entrando na

ESPIRAL DA FALÊNCIA

- 
- Não sabia se tinha lucro ou prejuízo;
 - Não tinha controle das finanças;
 - Conta corrente estava com frequência no vermelho;
 - Usava o cheque especial;
 - Desconhecia a diferença da análise de regime de caixa e de competência;
 - As despesas e receitas pareciam estar no zero a zero.

O Projeto Financeiro

O objetivo do projeto era ter dados financeiros suficientes para tomar uma decisão quanto a continuidade das lojas.



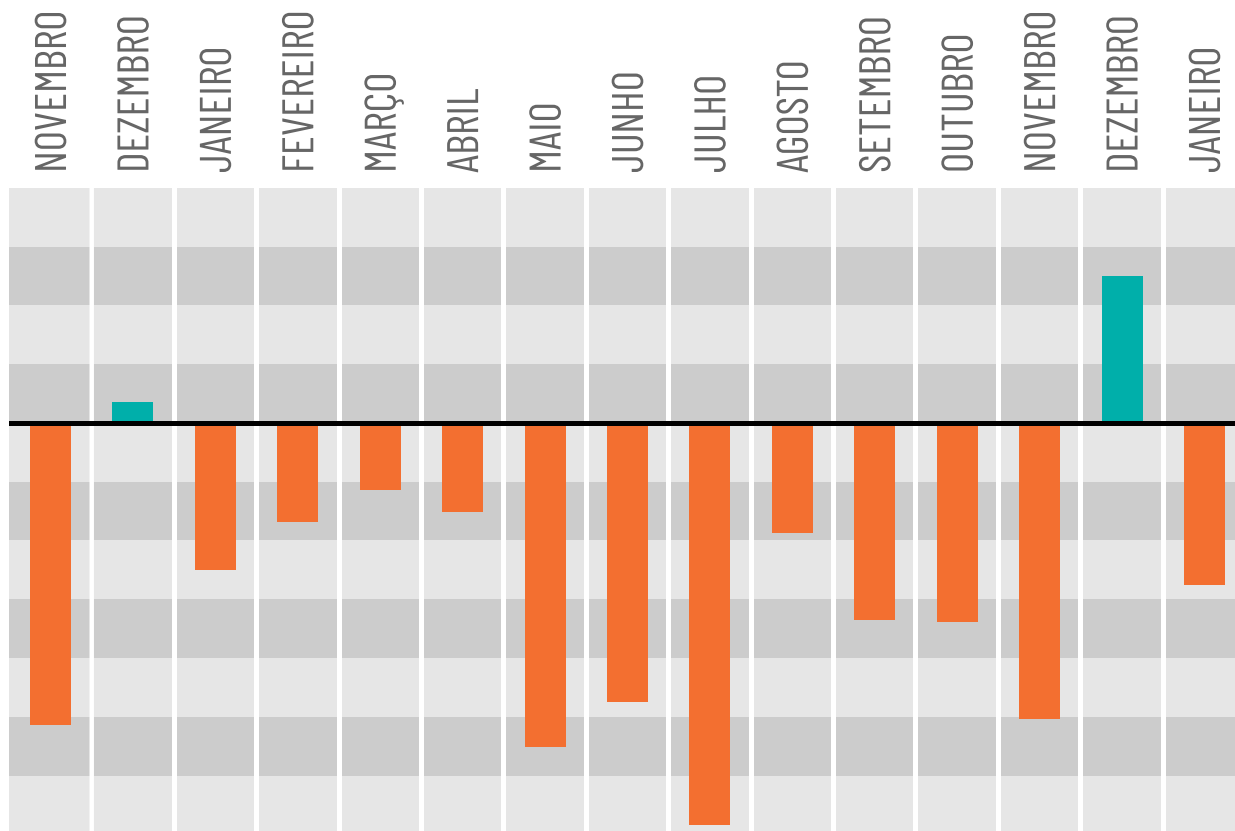
O que foi feito:

- Analisamos os resultados financeiros e planejamos ações necessárias para obter melhorias;
- Elaboramos o demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE) mensal por loja;
- Analisamos a concessão de crédito aos clientes, inadimplência e recebimento dos clientes – ciclo operacional e financeiro;
- Analisamos as contas a receber e a pagar;
- Verificamos onde podiam ser minimizados os custos e melhorada a margem de lucro;
- Fizemos previsões de vendas, budget e investimento;
- Analisamos o estoque;
- Analisamos o fluxo de caixa;
- Elaboramos os indicadores financeiros;
- O resultado com as análises e conclusão foi entregue através de relatório de resultados financeiros, e também, apresentado em reunião presencial;
- Realizamos ao todo 2 reuniões sobre o projeto.



O Resultado do Projeto:

O valor despendido, naquele momento nas duas lojas, somava quase **R\$ 150 mil**, sendo um prejuízo de **R\$ 47 mil**.



Na verdade as lojas não ficavam no zero a zero. Elas trabalhavam com prejuízo e apenas no mês de dezembro tinham lucro, como você pode ver no gráfico acima. Este cenário levaria a cliente à **Espiral da Falência** em poucos meses.

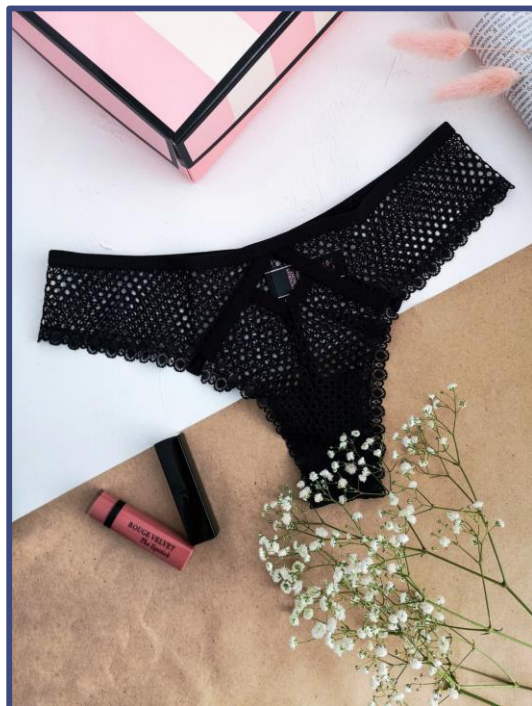


Na análise, também foi possível verificar quais os produtos mais vendidos, os mais rentáveis e quais os clientes eram mais fieis e quanto gastavam anualmente, além da quantidade de vendas por cada vendedor.

Foi apresentado, com clareza, o **Demonstrativo de Resultado do Exercício - DRE** das duas lojas, além do consolidado, e qual loja tinha o maior prejuízo. Por incrível que pareça, **a loja que tinha maior faturamento, também era a que tinha o maior prejuízo.**

Todas as receitas e custos foram mapeados, centavo por centavo, assim como o que poderia ser otimizado.

Foi identificada que a rotatividade de funcionárias estava elevada e, com isso, onerava o custo com rescisões contratuais. Algumas ações foram definidas, tais como: apresentação de listas de produtos que deveriam ir para a queima de estoque com uma margem menor, necessidade de definir público-alvo para adequar as mercadorias vendidas, adequar processo de recrutamento e seleção das vendedoras e plano de recompensa com comissão progressiva para vendedores com resultados melhores.



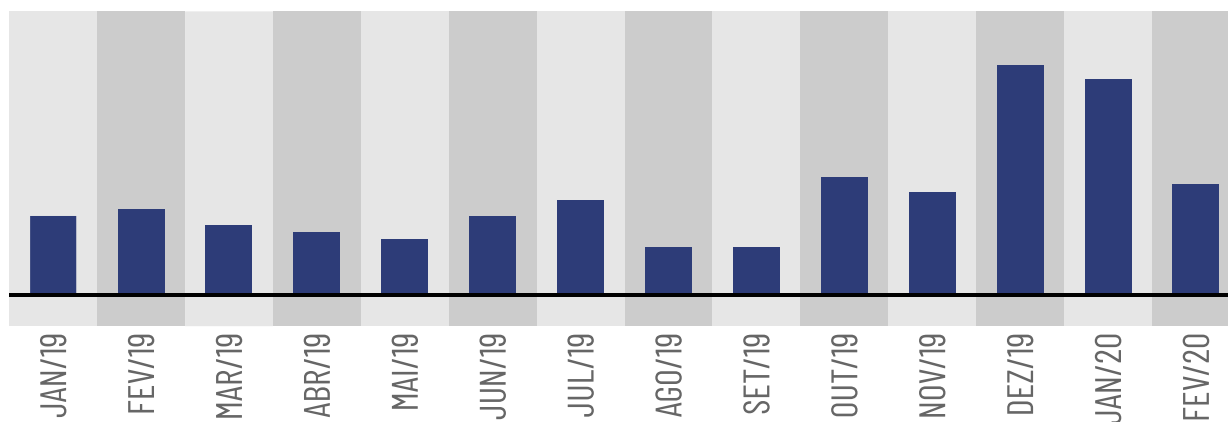


A Decisão

Eu apenas informo o que estou vendo nos números do negócio e sugiro a decisão com base nas análises financeiras. **A decisão final sempre é do cliente!**

A cliente decidiu **fechar a loja do shopping**, com apenas 6 meses de operação e **que tinha o maior prejuízo**. E a cliente tomou a melhor decisão. Veja o porquê da empresa não ter entrado na **Espiral da Falência**:

- Poder ficar 100% do seu tempo dedicada à loja;
- Demitiu a vendedora no início do ano e em agosto recontratou uma nova funcionária;
- Mensalmente faz a elaboração do fluxo de caixa e demonstrativo de resultados e, na mentoria, fazemos uma análise, juntas, traçando estratégias para o próximo mês;
- Diariamente faz o controle do caixa, diretamente no sistema;
- Faz promoções estratégicas em períodos do ano: dia das mães e dia dos namorados, o que reflete diretamente no aumento da receita;
- Cumpre com as obrigações, em dia e mensalmente;
- Sabe exatamente qual o valor do lucro mensal, incluindo os centavos.





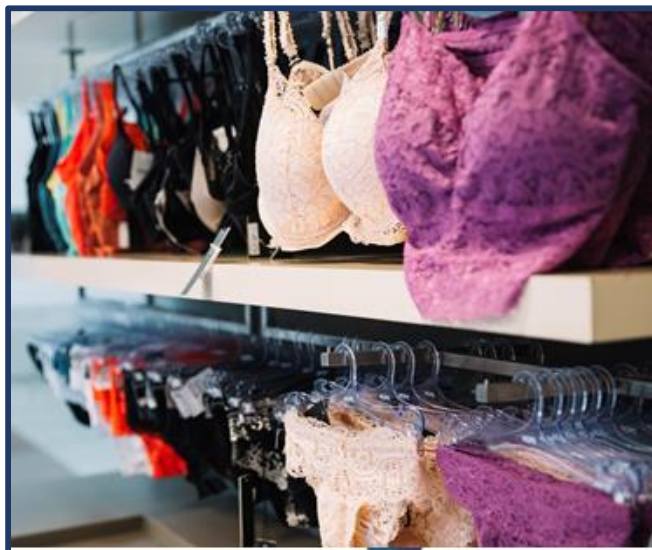
O que foi feito com a pandemia?

A cliente continuou com a mentoria financeira da ProPAT. Ficamos focadas em resolver dois pontos:

- Gestão de estoque, que influencia diretamente na demonstração de fluxo de caixa que ainda precisa de um olhar mais criterioso;
- A antecipação de recebimento do cartão de crédito, que ainda é um problema porque deixa de receber parte do lucro, já que está pagando a mais, com juros maior.

O que foi implementado:

- Criou o e-commerce, venda por WhatsApp, delivery de mercadorias e pagamento digital;
- No primeiro mês, faturou R\$ 2 mil. No segundo mês, triplicou o faturamento;
- Quando voltar ao "novo normal", estará trabalhando com o omnichannel;
- Se adaptou a aceleração digital para sobreviver à crise;
- Está fazendo vídeos e postando nas mídias digitais com as mercadorias que estão sendo mais vendidas no período.



Tudo isso graças à **Espiral do Lucro**, veja:

ESPIRAL DO LUCRO

LUCRO LÍQUIDO + CAIXA POSITIVO



REGISTRAR ENTRADAS E SAÍDAS

AS ETAPAS DA ESPIRAL DO LUCRO:

- 1. Lucro líquido e caixa positivo;**
2. Dividendos maravilhosos;
3. Boa liquidez;
4. Criar estratégia para crescimento;
5. Negócio escalado para crescer;
6. Reserva de emergência e reinvestimento;
7. Simular e projetar tendências;
8. Mix de produtos adequados;
9. Expansão de omnichannel;
10. Criar e adequar política de crédito;
11. Adequar/implementar cobrança;
12. Redução de inadimplência;
13. Criar promoções estratégicas;
14. Fazer conciliação bancária;
15. Gestão de estoque;
16. Mapear riscos e contingências;
17. Capital de giro suficiente;
18. Fazer planejamento anual (budget);
19. Acompanhar desvios e replanejar;
20. ERP implementado;
21. Análise mensal do DRE;
22. Análise mensal do fluxo de caixa;
23. Fazer parcerias;
24. Aumentar receita;
25. Estabelecer metas financeiras;
26. Obrigações pagas em dia;
27. Acompanhar o mercado e segmento;
28. Otimizar custos e negociar com fornecedores;
29. Definir plano de contas;
- 30. Registrar entradas e saídas, centavo por centavo.**

E como você quer sua empresa?

Qual a situação que você quer ver o seu negócio no próximo mês?
Ou melhor, até o fim de 2023?



OU





VEJA DICAS DE COMO REINVENTAR O SEU NEGÓCIO DURANTE A CRISE



Salão de Beleza no Bairro Flamengo (RJ)



- Venda de voucher de serviços com descontos e combos;
- Validade de 6 meses para usar após abrir o salão;
- A escolha do serviço é feita por WhatsApp;
- Pagamento através de link da Stone (boleto ou cartão).

Exemplos:

Escova + Hidratação por **R\$ 60**

Pacote para fazer a unha com 2 pés e 2 mãos por **R\$ 120**

Pacote com 4 sessões de 30 minutos de massoterapia por **R\$ 108**

Day Spa (hidratação capilar, pé e mão, massagem 30 min.) por **R\$ 145**

Com essas medidas, o salão antecipou receita e conseguiu sobreviver até o retorno das atividades.

Ri Happy

- A empresa já atuava com e-commerce, mas a receita oriunda desse canal era apenas de 8% antes da pandemia;
- Transformou suas lojas físicas em centros de distribuição;
- Criou o Disk Brinquedos e começou a vender por WhatsApp. O sistema iniciou em São Paulo, Belo Horizonte, Brasília e Curitiba, e logo se expandiu para outras localidades;
- Fez parcerias de logística com o app de entregas Rappi e o Delivery Center.
- Transformou todos os seus colaboradores em revendedores digitais: Funcionários das lojas, sede, SAC, centro de distribuição e, até mesmo diretoria, passam a vender on-line os produtos disponíveis no e-commerce, por meio de divulgação nas redes sociais, grupos de amigos, sites e blogs. Criou o “Revendedor Ri Happy” com direito a comissão;
- Mudou a estratégia digital para impactar mais fortemente os pais das crianças e atraí-los a comprar por meio eletrônico;
- As vendas on-line seguem crescendo e a marca realiza, via redes sociais, um apoio aos pais para entreter seus filhos em casa, através da campanha #ModoBrincarEmCasa, com sugestões diárias de brincadeiras e material educativo.



Hamburgueria no Bairro da Tijuca (RJ)



A empresa vendia hamburgueres para consumo no local. Após a pandemia, começou a vender kit de hambúrguer com pão, queijo, hambúrgueres, salada, ketchup e mostarda; todos separados;



Isso deu super certo e aumentou o faturamento. Sabe por quê?

Porque eles fizeram o comprador vivenciar a “experiência do cliente”. Levar para casa o kit e, junto com a família, fazer um momento especial para o lanche. Aproveitar o sabor da comida e também a companhia em família. Venderam amor!

Studio de Yoga no interior de São Paulo



- As aulas passaram a ser realizadas pelo aplicativo de videoconferência Zoom; O professor visualiza todos os alunos e pode ir corrigindo as posturas.
- A divulgação e venda do serviços é feita pelo WhatsApp;
- O pagamento é feito por link do PagueSeguro. Pode ser pago com boleto ou cartão. O cliente decide como quer pagar.

IMPORTANTE:

Vale para personal trainer, pilates de solo e professor de dança também.

Se você quer apenas divulgar seu trabalho, **faz uma live**.

Se você quer vender algo exclusivo e personalizado, **venda uma aula individual**, focada na necessidade do seu cliente.



- O osteopata trocou o atendimento presencial por vídeos com tutoriais para tratamento da dor;
- Ele falava nos anúncios: “Se você tiver dor, não vá a um hospital, me procure, que na maioria dos casos, pode ser resolvido virtualmente”;
- No período da crise, ele pivotou do mercado presencial para o digital, lançou seu curso on-line e tratou clientes com vídeos e tutoriais. Com certeza, ajudou muita gente a segurar a dor e não contrair a Covid-19.
- Ele manterá o presencial e o on-line pós-pandemia. Isso acarretará em aumento da receita com dois negócios complementares, mas totalmente diferentes.

Restaurante no bairro do Recreio (RJ)



- Criou o **CLUBE DA COMIDA**, uma assinatura de quentinhas para toda a semana ou mês;

O cliente decide quanto quer comprar:

- Cada quentinha: **R\$ 20**;
- Plano semanal: **R\$ 100** (6 quentinhas);
- Plano quinzenal: **R\$ 200** (12 quentinhas);
- Plano mensal: **R\$ 400** (24 quentinhas).

- Entrega delivery;
- Pode congelar ou receber diariamente bem fresquinha;
- Não só criou receita, **criou uma venda por recorrência**.

**Isso aqui é sucesso
num negócio!**



É FÁCIL FAZER TUDO ISSO?



Eu sei que não é.

Tudo bem, para nós, da ProPAT, que somos especialistas em gestão financeira para micro e pequenas empresas é fácil, e é por isso que estamos aqui...

Para tudo, na vida, têm 2 caminhos:

Você pode...

Tentar sozinho, que parece mais barato no curto prazo mas, no final das contas, você dedica muita energia e nem sempre o resultado é bom.



Ter ajuda, que é o caminho que geralmente dá mais resultado.
E ter ajuda de quem é expert no assunto é essencial.

E você pode contar com a ProPAT nesta ajuda!

Venha trazer o seu negócio para o CRESCIMENTO!



**TREINAMENTO
DE FINANÇAS
PARA VOCÊ
ENTRAR NA
ESPIRAL
DO LUCRO**





1º MÓDULO:
CONCEITOS FINANCEIROS, INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO



2º MÓDULO:
CONTAS A RECEBER, CONTAS A PAGAR E PRECIFICAÇÃO



3º MÓDULO:
GESTÃO TRIBUTÁRIA E DE PESSOAL



4º MÓDULO:
GESTÃO DE ESTOQUE



5º MÓDULO:
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS



6º MÓDULO:
BUDGET E INDICADORES



7º MÓDULO:
RELATÓRIOS GERENCIAIS E TOMADA DE DECISÃO

**MÓDULOS COM VÍDEOS
DISPONÍVEIS EM ÁREA DE
MEMBROS 100% DIGITAL!**

**E MAIS: DIVERSOS BÔNUS E
ACESSO AO MEU WHATSAPP**



1º MÓDULO:
CONCEITOS FINANCEIROS, INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO



2º MÓDULO:
CONTAS A RECEBER, CONTAS A PAGAR E PRECIFICAÇÃO



3º MÓDULO:
GESTÃO TRIBUTÁRIA E DE PESSOAL



4º MÓDULO: [Clique aqui](#) e receba a planilha de
GESTÃO DE ESTOQUE markup, exclusiva, do treinamento
de Gestão Financeira online



5º MÓDULO:
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS



6º MÓDULO:
BUDGET E INDICADORES



7º MÓDULO:
RELATÓRIOS GERENCIAIS E TOMADA DE DECISÃO

**MÓDULOS COM VÍDEOS
DISPONÍVEIS EM ÁREA DE
MEMBROS 100% DIGITAL!**

**E MAIS: DIVERSOS BÔNUS E
ACESSO AO MEU WHATSAPP**

A ESCOLHA AGORA É SUA!



**Como eu disse, pra tudo nessa vida você
pode tentar sozinho ou ter ajuda**

A ProPAT está aqui para te ajudar a gerenciar o dinheiro da sua empresa de forma simples e correta e, assim, gerar mais clareza dos seus números, mais segurança no dia a dia, fazer você entrar na **Espiral do Lucro** e ter um crescimento no seu negócio.

Lembre-se sempre: custa muito caro para você e seu negócio não enxergar seu números.

Vamos resolver isso de uma vez por todas?

Patrícia Araujo, CEO da ProPAT



Formada em Administração, especialista em gestão financeira, de negócios e projetos, tem Certificação Internacional Project Management Professional (PMP), além de Personal & Professional coaching.

Trabalhou em grandes corporações como L’Oreal, Promon, Oi, Petrobras e Estaleiro Mauá-Jurong, assim como, construção da estação do metrô de Copacabana e Ipanema no Rio de Janeiro e 6 plataformas de petróleo.

Mas isso tudo não foi o suficiente para alimentar o seu espírito transformador.

Em 2016, resolveu realizar seu maior sonho: prosperar empresas e, com isso, fundou a ProPAT – empresa de inteligência financeira.

Toda a sua expertise em negócios e finanças ficou ainda mais intensa com a ProPAT. Já foram estruturados o **planejamento de negócios** nos setores: serviços, dança, cultura, marketing digital, varejo, alimentício.

A **mentoria financeira** foi realizada nos segmentos: varejo, moda, serviço, dança, clínicas médicas, clube de assinatura.



 Patrícia Araujo

 @patriciaaraujo_mentoria



Não deixe pra depois.

GARANTA SUA
VAGA AGORA!



ProPAT
Inteligência Financeira

 [ProPAT](#)

 [ProPAT](#)

 [ProPAT](#)



Ainda está em dúvida?

Clique na foto abaixo e assista essa aula de precificação

Apenas quem baixou este ebook tem acesso a esta aula



ProPAT
Inteligência Financeira



Entre na Espiral do Lucro!!

Quero aumentar o lucro
da minha empresa

ACESSE AQUI



ProPAT
Inteligência Financeira

 [ProPAT](#)

 [ProPAT](#)

 [ProPAT](#)