

Os números que todo dono de comércio deveria acompanhar

Um painel simples para enxergar vendas, margem, estoque, caixa e eficiência sem se perder em dezenas de indicadores.

INDICADORES DE GESTÃO

12

MENOS É MAIS

Um painel bom tem poucos números que levam a decisões

Indicador existe para responder perguntas. Se você acompanha 40 métricas e nenhuma muda sua ação, não tem um painel – tem uma coleção de números.

1 Vendeu?

Faturamento, número de vendas, ticket médio.

2 Ganhou?

Margem, contribuição e resultado.

3 Tem produto?

Giro, cobertura, ruptura e perdas.

4 Tem dinheiro?

Caixa, contas a pagar/receber e capital de giro.

FATURAMENTO

Faturamento mede venda, não riqueza do dono

Acompanhe valor vendido junto com quantidade de vendas e dias/horários de operação.

Ticket médio = faturamento ÷ número de vendas

R\$ 60 mil de faturamento ÷ 2.000 vendas = ticket médio de R\$ 30.

Ticket sobe quando a cesta cresce, quando o preço aumenta ou quando muda o mix. Descubra a causa antes de comemorar.

MARGEM

Venda sem margem pode aumentar trabalho e piorar resultado

Margem bruta % = (venda – custo da mercadoria) ÷ venda

Use custo atualizado. Cadastro de custo atrasado cria uma margem fictícia.

1 Por produto

Encontre itens vendidos muito com margem fraca.

2 Por categoria

Compare bebidas, mercearia, higiene etc.

3 Por período

Veja se promoções ou fornecedores alteraram a margem.

4 Em reais

Percentual sozinho não mostra quanto cada item contribui.

ESTOQUE

Estoque precisa estar disponível sem virar um cofre parado na prateleira

1 Giro

Quantas vezes o estoque se renova no período.

2 Cobertura

Quantos dias o estoque atual tende a durar.

3 Ruptura

Produto que deveria estar disponível, mas está em falta.

4 Perdas

Vencimento, quebra, furto, divergência e descarte.

Estoque alto demais consome caixa. Estoque baixo demais perde venda. O objetivo é equilíbrio por produto e categoria.

CAIXA

Acompanhe a folga, não só o saldo

1 Saldo disponível

Quanto existe hoje.

2 Próximos 7 dias

Entradas e saídas já previstas.

3 Próximos 30 dias

Aperto estrutural começa a aparecer.

4 Reserva mínima

Valor que você decidiu não comprometer sem motivo excepcional.

DESPESAS

Custos fixos crescem silenciosamente

Aluguel, folha, software, energia, contador, serviços e outras despesas precisam ser comparados com vendas e margem.

**Ponto de equilíbrio $\approx$ despesas fixas $\div$
margem de contribuição %**

Se despesas fixas são R\$ 15 mil e contribuição média é 30%, o ponto de equilíbrio aproximado é R\$ 50 mil em vendas.

CLIENTE E CESTA

Ticket médio é só o começo

Mesmo sem identificar uma pessoa, a composição das compras já diz muito sobre a loja.

1 Itens por venda

A cesta está aumentando ou diminuindo?

2 Produtos juntos

Quais combinações aparecem com frequência?

3 Recorrência

Quando possível e autorizado, clientes voltam com que frequência?

4 Horário

Quando a loja concentra fluxo e quais categorias puxam movimento?

PAINEL MÍNIMO

Se eu acompanhasse apenas 12 números, seriam estes

Vendas	Margem/resultado	Estoque/caixa
Faturamento	Margem bruta %	Rupturas
Nº de vendas	Contribuição R\$	Cobertura de estoque
Ticket médio	Despesas fixas	Perdas
Itens por venda	Ponto de equilíbrio	Saldo projetado 30d

RITMO

Nem todo indicador precisa ser visto todo dia

1 Diário

Vendas, ticket, caixa e rupturas críticas.

2 Semanal

Margem, compras, estoque baixo, contas futuras.

3 Mensal

DRE gerencial, despesas, ponto de equilíbrio, giro e tendências.

4 Trimestral

Mix, fornecedores, preços, metas e decisões maiores.

O objetivo da rotina é encontrar desvio cedo. Uma reunião de 20 minutos com bons números vale mais que um dashboard bonito nunca usado.

NA PRÁTICA COM A RPG

A RPG transforma operação em indicadores sem exigir que o lojista vire analista

O valor não está em ter mais gráficos. Está em responder rápido: o que vendeu, o que sobrou, o que está faltando e onde o dinheiro foi parar.

- 1 Vendas e produtos registrados formam automaticamente a base dos indicadores comerciais.
- 2 Estoque atualizado permite acompanhar falta, excesso e giro com menos contagem manual.
- 3 A Rafa pode levar consultas da operação para o WhatsApp, aproximando informação da rotina real do lojista.



Gestão simples. Dados melhores.
Crédito mais justo.

Conheça a RPG e veja como organizar a operação pelo celular: rpgcapital.com.br/edu

FONTES E LEITURA

Onde este guia foi conferido

Priorizamos legislação, órgãos públicos e materiais oficiais. Regras, tarifas e condições mudam: confira as fontes antes de decisões relevantes.

01 Sebrae – Indicadores de desempenho da gestão

Como escolher e acompanhar indicadores no pequeno negócio.

<https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RO/Anexos/Indicadores%20de%20Desempenho%20da%20Gest%c3%a3o.pdf>

02 Sebrae – Finanças empresariais: como gerir o fluxo de caixa

Controle de entradas e saídas, projeção de caixa e despesas.

<https://sebraepr.com.br/financas-empresariais-como-gerir-o-fluxo-de-caixa-controlar-despesas-e-investir-em-seu-negocio-8-dicas-para-seu-negocio/>

03 RPG Edu

Todos os guias, atualizações e ferramentas para o pequeno negócio.

<https://www.rpgcapital.com.br/edu>

IMPORTANTE

Definições gerenciais podem variar conforme sistema e método contábil. Mantenha critérios consistentes ao comparar períodos.