

JG<sub>LEAN</sub>



GESTÃO ESTRATÉGICA DO

LUCRO



*Juliana Abreu*  
**SOBRE MIM**

Com mais de 15 anos de experiência em Gestão Estratégica de operações complexas, atuo como especialista em Eficiência Operacional e Gestão Enxuta, liderando iniciativas que transformam desempenho em resultados mensuráveis e crescimento financeiro consistente.

Ajudando empresas e empresários a estruturar a gestão, organizar processos e eliminar o caos operacional, gerando clareza, eficiência e aumento sustentável de lucro.

[WWW.JGLEAN.COM.BR](http://WWW.JGLEAN.COM.BR)

[@JULIANABREU\\_LEAN](https://www.instagram.com/JULIANABREU_LEAN)

# GESTÃO ESTRATÉGICA DO LUCRO

- 1 RECEITA
- 2 CUSTOS
- 3 DESPESAS
- 4 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
- 5 PONTO DE EQUILÍBRIO
- 6 FORMAÇÃO DE PREÇO
- 7 GESTÃO DE CUSTOS E DESPESAS
- 8 FUNIL DE VENDAS
- 9 TICKET MÉDIO
- 10 PRODUTOS E SERVIÇOS
- 11 PADRONIZAÇÃO DE PROCESSOS
- 12 ROTINA DE GESTÃO
- 13 PLANEJAMENTO DE LUCRO
- 14 PLANO DE AÇÃO ESTRATÉGICO
- 15 MONITORAMENTO DE RESULTADOS

•  
•  
•  
E  
•  
T  
R  
E  
•  
•  
•  
E  
•  
N  
C  
O  
N  
T  
R  
E  
•  
•  
•  
E  
•  
N  
C  
O  
N  
T  
R  
E  
•  
•  
•  
E

# INTRODUÇÃO

Este workbook foi desenvolvido para empresários que desejam transformar lucro em um processo gerenciável

JG<sub>LEAN</sub>





GESTÃO DO LUCRO

# OBJETIVOS DESTA MATERIAL

- Compreender a estrutura financeira do negócio
- Criar previsibilidade de receita
- Controlar custos e despesas
- Construir rotinas de gestão do lucro
- Tomar decisões baseadas em indicadores

# ESTRUTURA FINANCEIRA DA EMPRESA

## TRÊS ELEMENTOS PRINCIPAIS

**Equação fundamental: Lucro = Receita - Custos - Despesas**

01

### Receita

Todas as entradas, ou seja, tudo que gera resultado positivo no seu balanço financeiro.



02

### Custos

Tudo o que você precisa pagar para que o seu produto seja concebido. Embalagens, matéria prima, folheterias e outros.



03

### Despesas

Custo com pessoas, aluguel do escritório, marketing e publicidade, assinatura de sistemas, internet e outros.





04

## Margem de Contribuição

Indica quanto sobra de cada venda para pagar despesas e gerar lucro.

Fórmula:

**Margem de Contribuição = Receita - Custos Variáveis**

05

## Ponto de Equilíbrio

Mostra o mínimo de faturamento necessário para sua empresa não rodar no prejuízo.

**Ponto de Equilíbrio = Despesas Fixas/Margem de Contribuição**

06

## Formação de Preço

Um preço saudável precisa cobrir: Custos, Despesas e Margem de Lucro. Você já avaliou se a precificação dos seus produtos e serviços está adequada?

07

## Gestão de Custos e Despesas

Avalie os custos da sua operação. Há desperdícios que podem ser eliminados? Há fornecedor mais competitivo? Tem oportunidade para automatização de processos?



## Funil de Vendas

Um funil de vendas estruturado gera previsibilidade. De onde vem os seus leads? Como são qualificados? Quantas propostas geram? Há contato para oferta/proposta? Como é a performance deste processo?

**Taxa de Conversão = Vendas /Leads**

**Ticket Médio = Receita /Vendas**

## Ticket Médio

Quanto (R\$) cada cliente deixa no seu negócio? Há produtos complementares para serem ofertados e aumentar o ticket médio? Sua equipe está treinada para fazer essa oferta?



## Produtos e Serviços

Qual é o seu produto com a maior margem de lucro? As ações de marketing estão direcionadas para os produtos de maior rentabilidade?

## Padronização de Processos

Processos padronizados reduzem erros, retrabalho e desperdícios. Sua equipe tem um roteiro padrão para executar os processos mais sensíveis da sua empresa? Qual é o principal processo que sustenta o seu negócio? Ele é controlado periodicamente?



12



## Rotina de Gestão

**Avalie toda semana:** Suas vendas, performance por canal, valor de faturamento. Redirecione as estratégias sempre que necessário!

**Avalie todo mês:** Custos, Despesas e Lucro Mensal

**Revise as estratégias e redirecione a equipe!**

13

## Planejamento de Lucro

**Defina metas claras** e divulgue para a equipe:

Qual será a meta de faturamento mensal?

Qual será a meta de lucro mensal?

Qual será a meta de margem em %?

14



## Plano de Ação Estratégico

As mudanças dependem de execução. Identifique a ação que precisa ser executada para: Aumentar vendas, reduzir despesas/ custos e aumentar lucro. Defina prazos e responsáveis

15

## Monitoramento de Resultados

Além de monitorar os indicadores você precisa garantir que cada uma das ações definidas e seus respectivos prazos foram executados.

Faça reuniões semanais com o seu time!



# CONCLUSÃO

Parabéns por chegar até aqui! Ao se dedicar a este material, você já está à frente de muitos empresários, porque escolheu olhar para os números com consciência e assumir o controle do futuro do seu negócio.

A previsibilidade de lucro nasce da consistência. É no acompanhamento assíduo dos indicadores, nas pequenas correções de rota e nas decisões baseadas em dados que resultados sólidos são construídos ao longo do tempo.

Siga firme, com disciplina e clareza. O lucro previsível não é acaso, é resultado de uma gestão intencional. E agora, isso está nas suas mãos.



# LEMBRETE CHAVE:

**O que não é medido não é gerenciado!**

**Pergunte-se com frequência:**

- Meus números estão atualizados?
- Onde estou perdendo margem de lucro neste mês?
- O que preciso ajustar essa semana?



# TUDO O QUE VOCÊ PRECISA

Para transformar a gestão do seu negócio já está em suas mãos. Agora, o que vai definir seus resultados não é o quanto você sabe, mas o quanto você aplica com consistência.

**Comece simples, mas comece hoje.**

@julianabreu\_lean