



MATERIAL
GRATUITO



TRILHA
ORGANIZAÇÃO

Kit Negócio Organizado

Um guia simples para colocar suas vendas, dinheiro, rotina e próximos passos em ordem.

KIT
NEGÓCIO
ORGANIZADO



Vendas
R\$ 12.450



Clientes
128



Lucro
R\$ 3.280



Processos



Organizar não é burocratizar.
É ganhar clareza para crescer com segurança.



Eu Empreendedor

Educação prática para quem quer empreender com mais clareza.



Seu negócio não precisa ficar perfeito.

Precisa ficar mais claro.

Se você chegou até essa trilha, é porque provavelmente já existe movimento: você vende algo, presta algum serviço, atende clientes ou está começando a tirar uma ideia do papel.

O problema é que, quando tudo fica no improviso, o negócio começa a depender demais da sua memória, do seu esforço e da correria do dia.

Este material foi feito para te ajudar a colocar ordem no básico: dinheiro, vendas, rotina, atendimento e próximos passos.



Negócio desorganizado cansa mais, vende pior e dá menos clareza para crescer.

O que você vai organizar neste material:



Dinheiro

Entradas, saídas e o que sobra.



Vendas

Onde a venda trava e como corrigir.



Rotina

O que precisa virar hábito semanal.



Controle

Pedidos, tarefas e próximos passos.



Meu retrato atual do negócio

Antes de melhorar, você precisa enxergar o que está acontecendo.

- ✓ **O que eu vendo hoje?** _____
- ✓ **Quantos clientes atendi/vendi no último mês?** _____
- ✓ **Quanto entrou de dinheiro no último mês?** R\$ _____
- ✓ **Quanto sobrou de verdade?** R\$ _____

Onde eu vendo hoje?

- | | | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ Loja física | ☐ WhatsApp | ☐ Instagram | ☐ Indicação |
| ☐ Delivery/app | ☐ Marketplace | ☐ Outro | |

Minha maior dificuldade hoje é:

- | | | |
|---|---|---|
| ☐ Vender mais | ☐ Controlar o dinheiro | ☐ Organizar a rotina |
| ☐ Atender melhor | ☐ Cobrar preço certo | ☐ Fazer o cliente voltar |



Checklist de organização básica



Dinheiro

- ☐ Sei quanto entra por mês
- ☐ Sei quanto sai por mês
- ☐ Sei quanto sobra
- ☐ Separo dinheiro pessoal do negócio
- ☐ Sei quais custos pesam mais



Vendas

- ☐ Sei quais produtos/serviços mais vendem
- ☐ Sei por onde os clientes chegam
- ☐ Sei quantas pessoas perguntam e quantas compram
- ☐ Tenho uma oferta clara
- ☐ Tenho uma forma de chamar clientes de volta



Rotina

- ☐ Tenho horários definidos para atender
- ☐ Tenho uma lista de tarefas da semana
- ☐ Sei o que precisa ser feito todos os dias
- ☐ Não dependo só da memória
- ☐ Tenho prioridades claras



Atendimento

- ☐ Respondo clientes com agilidade
- ☐ Sei explicar minha oferta com clareza
- ☐ Tenho respostas para dúvidas comuns
- ☐ Anoto pedidos, combinados e entregas
- ☐ Faço contato depois da venda

O básico bem feito já coloca muito negócio na frente da concorrência.



Controle simples de entradas e saídas

Vender é importante. Mas entender se sobrou dinheiro é obrigatório.

Data	O que entrou	Valor	O que saiu	Valor	Sobrou?
------	--------------	-------	------------	-------	---------

✓ Total que entrou no mês: R\$ _____

✓ Total que saiu no mês: R\$ _____

✓ Sobrou de verdade: R\$ _____

Qual gasto mais pesou esse mês? _____

Qual venda mais ajudou o caixa? _____

O que posso reduzir ou melhorar no próximo mês? _____

Venda parada em qual parte?

Nem toda venda baixa é falta de divulgação. Às vezes o problema está no caminho da venda.

**O cliente não chega**

Preciso aparecer mais e melhorar minha divulgação.

**O cliente pergunta, mas não compra**

Preciso melhorar minha oferta, preço, atendimento ou explicação.

**O cliente compra uma vez e não volta**

Preciso criar contato depois da venda e motivos para recompra.

**Eu vendo, mas o dinheiro não sobra**

Preciso rever custos, margem, preço e controle financeiro.



Quando você identifica onde trava, para de chutar e começa a corrigir com mais inteligência.



Plano de 7 dias para organizar

Uma semana para tirar o básico do improviso e criar mais controle.

Dia 1



Anote tudo que entra e sai

Liste entradas, gastos e separe dinheiro pessoal do negócio.



Dia 2



Organize seus produtos ou serviços

Liste o que vende, o que mais sai e o que dá mais lucro.



Dia 3



Entenda por onde o cliente chega

Marque os principais caminhos: WhatsApp, Instagram, indicação, loja, Google ou aplicativo.



Dia 4



Revise sua oferta principal

Veja se o cliente entende rápido, se o preço faz sentido e se a promessa está clara.



Dia 5



Organize atendimento e pedidos

Crie respostas prontas, anote pedidos e registre combinados.



Dia 6



Chame clientes antigos

Liste clientes antigos e envie uma mensagem útil, sem pressão.



Dia 7



Defina sua rotina semanal

Escolha dias fixos para olhar dinheiro, divulgar, organizar pedidos e revisar resultados.



Organização não acontece em um dia. Mas começa com uma decisão simples: parar de deixar tudo solto.



Meu plano de organização

Escolha um próximo passo simples, claro e possível para esta semana.

- ✓ Minha maior prioridade agora é: _____
- ✓ O primeiro controle que vou organizar será: _____
- ✓ A venda que mais preciso melhorar é: _____
- ✓ O hábito semanal que vou criar é: _____
- ✓ Meu próximo passo será: _____

Vou fazer isso até: _____ / _____ / _____



**Negócio organizado dá menos ansiedade,
mais clareza e mais chance de crescer.**



Continue sua trilha

Volte para a página da sua trilha e use este kit para organizar o básico do seu negócio.

Voltar para a trilha