

5 perguntas que todo dono de negócio deveria responder todo mês

O checklist mensal que transforma os seus números na decisão do próximo mês.



O hábito que separa quem cresce de quem fica parado

Crescimento consistente não é sorte. É um hábito simples: parar uma vez por mês e olhar os números com as perguntas certas.

A maioria passa o mês inteiro resolvendo o problema do dia e nunca para pra olhar o negócio de cima. Sem essa visão, é impossível decidir com direção.

As 5 perguntas a seguir são usadas por quem fatura de forma consistente, em qualquer segmento. São simples, diretas e — o mais importante — levam a uma decisão. Reserve 30 minutos por mês e responda com honestidade.

Os números do mês, lidos como decisão

1. Meu faturamento subiu, caiu ou ficou estável — e eu sei o porquê?

Muitos sabem o número. Poucos sabem o motivo por trás dele. Subiu por qual produto, qual canal, qual ação? Caiu por sazonalidade, concorrência, perda de cliente? Se você não sabe a causa, esse é o primeiro ponto a resolver.

2. Qual produto ou serviço realmente me deu lucro este mês?

Faturamento é vaidade; lucro é o que importa. Muitos vendem bastante e lucram pouco — e alguns vendem produto no prejuízo sem perceber. Identifique seus 2 ou 3 mais lucrativos, foque neles, e reveja os que drenam margem.

Do problema certo à oportunidade certa

3. Qual é o maior problema travando meu crescimento agora?

Não o mais barulhento — o mais impactante. Barulhento é o cliente reclamando na rede social. Impactante é a margem caindo há três meses sem você saber por quê. Escreva o problema em uma frase. Se não couber em uma frase, você ainda não entendeu o problema de verdade.

4. Qual oportunidade eu não aproveitei este mês?

Todo mês tem uma: uma data que passou, um produto que acabou antes da hora, um cliente que poderia ter comprado mais. Anote a oportunidade perdida e planeje como aproveitá-la no próximo mês. O hábito de identificá-las faz você perder cada vez menos.

A decisão do mês

5. Se eu pudesse tomar só UMA decisão no próximo mês pra melhorar o negócio, qual seria?

É a pergunta mais importante — e a mais difícil, porque exige escolher. E escolher é abrir mão de outras opções. Mas é essa escolha que define se o negócio avança ou fica rodando em círculos.

Como escolher a decisão certa:

- Ela ataca o maior problema (Pergunta 3) ou aproveita a maior oportunidade (Pergunta 4)
- E é algo que você consegue executar no próximo mês

FECHE O CICLO

Escreva a decisão. Defina uma data e um responsável (mesmo que seja você). E execute. **Uma decisão bem executada por mês são 12 avanços reais no ano.**

SEU CHECKLIST MENSAL

Salve e responda todo mês.

E se você tivesse essas respostas em segundos? O NEXO Análise lê os números do mês, prioriza e devolve as decisões mais importantes — prontas pra agir.

- ✓ Meu faturamento subiu, caiu ou ficou estável — e sei o porquê?
- ✓ Qual produto ou serviço realmente me deu lucro?
- ✓ Qual o maior problema travando o crescimento agora?
- ✓ Qual oportunidade eu não aproveitei?
- ✓ Se eu pudesse tomar UMA decisão, qual seria?

Experimente o NEXO Análise →

nexo-analise.netlify.app



NEXO Análise

Transformando números em decisões

WHATSAPP

(21) 92006-9321

E-MAIL

nexo.analises@gmail.com

SITE

nexo-analise.netlify.app

“Números não transformam negócios. Decisões transformam.”