

Painel no Negócio

CHECKLIST PRÁTICO

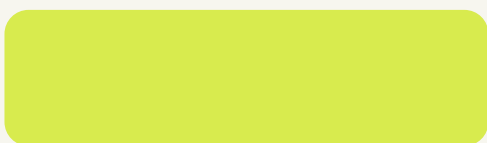
# 7 sinais de que seu estoque está te fazendo perder venda

Um guia rápido para pequenos negócios identificarem falta de produto, excesso parado, preço sem margem e decisões tomadas no achismo.

**Use em 20 minutos:**

marque os sinais, veja seu nível de risco e escolha uma ação para executar ainda esta semana.

painelnonegocio.com • WhatsApp: (75) 99940-4281



# Como usar este checklist

Este material foi feito para donos de pequenos negócios que vendem produtos e precisam enxergar melhor estoque, vendas e lucro. Ele não exige sistema complexo: você pode começar com papel, planilha ou painel simples.

Para cada sinal, marque de 0 a 3:

0	Não acontece
1	Acontece às vezes
2	Acontece com frequência
3	Está prejudicando vendas ou dinheiro em caixa

**Resultado rápido: some os pontos no final. Quanto maior a pontuação, maior a chance de seu estoque estar tirando venda, margem ou tempo do seu negócio.**

## SINAL 1

# Produto que vende bem acaba antes da reposição

**O sinal:** O cliente pede, você procura e percebe que acabou. Isso é pior quando acontece com produto de alto giro, porque a venda já estava praticamente ganha.

**Como identificar:** Veja os últimos 30 dias e anote os produtos que acabaram enquanto ainda havia procura. Compare com a data em que você fez a última compra.

**Ação prática:** Defina um estoque mínimo para cada item campeão. Quando bater no mínimo, o produto entra em lista de reposição antes de zerar.

Minha pontuação neste sinal: 0 1 2 3



Vou agir sobre este ponto nesta semana.

## SINAL 2

# Você compra no achismo

**O sinal:** A compra é feita porque “parece que está acabando” ou porque o fornecedor ofereceu uma promoção. Sem histórico, você pode comprar demais o que não gira e faltar o que vende.

**Como identificar:** Antes da próxima compra, separe seus produtos em três grupos: vende rápido, vende médio e vende pouco. Não misture tudo na mesma decisão.

**Ação prática:** Use uma lista simples com quantidade atual, venda média semanal e prazo de reposição. Isso já reduz compras por impulso.

Minha pontuação neste sinal: 0 1 2 3



Vou agir sobre este ponto nesta semana.

## SINAL 3

# Dinheiro fica parado em produto encalhado

**O sinal:** A loja parece cheia, mas o caixa não melhora. Produto parado ocupa espaço, prende dinheiro e pode envelhecer, sair de moda ou vencer.

**Como identificar:** Liste itens sem venda nos últimos 30, 60 ou 90 dias. Calcule quanto dinheiro está parado neles pelo custo de compra.

**Ação prática:** Crie uma ação de giro: combo, vitrine, oferta por tempo limitado ou venda junto com produto campeão.

Minha pontuação neste sinal: 0 1 2 3



Vou agir sobre este ponto nesta semana.

#### SINAL 4

## Preço de venda não mostra lucro real

**O sinal:** Você vende bastante, mas no fim do mês não sabe se sobrou lucro. Isso acontece quando o preço não considera custo, taxa, desconto, frete ou perdas.

**Como identificar:** Pegue 10 produtos importantes e anote: custo, preço de venda, desconto médio e taxa. Veja a margem real de cada um.

**Ação prática:** Cadastre custo e preço em uma planilha ou painel. Sem custo cadastrado, nenhum relatório consegue mostrar lucro confiável.

Minha pontuação neste sinal: 0 1 2 3



Vou agir sobre este ponto nesta semana.

#### SINAL 5

## Não existe alerta de estoque mínimo

**O sinal:** Você só percebe que precisa comprar quando o produto já acabou ou quando o cliente pergunta. O negócio vira correria.

**Como identificar:** Escolha os 20 produtos mais importantes e defina uma quantidade mínima para cada um. O mínimo deve considerar giro e prazo do fornecedor.

**Ação prática:** Revise essa lista uma vez por semana. O alerta não precisa ser sofisticado: pode começar como uma coluna “repor agora?”.

Minha pontuação neste sinal: 0 1 2 3



Vou agir sobre este ponto nesta semana.

#### SINAL 6

## Venda e estoque não conversam

**O sinal:** Você registra venda em um lugar, estoque em outro e pedido no WhatsApp. A informação se perde e alguém precisa conferir tudo manualmente.

**Como identificar:** Mapeie o caminho de uma venda: pedido, pagamento, entrega e baixa do produto. Anote onde a informação se perde.

**Ação prática:** Padronize o fluxo: todo pedido confirmado precisa baixar estoque e entrar no relatório de vendas.

Minha pontuação neste sinal: 0 1 2 3



Vou agir sobre este ponto nesta semana.

## Você só entende o problema no fim do mês

**O sinal:** Quando você descobre que vendeu pouco, comprou errado ou perdeu margem, já passou o tempo de agir.

**Como identificar:** Toda semana, veja três números: vendas do período, produtos abaixo do mínimo e produtos parados.

**Ação prática:** Crie uma rotina de 15 minutos por semana para decidir: o que repor, o que divulgar e o que liquidar.

Minha pontuação neste sinal: 0 1 2 3



Vou agir sobre este ponto nesta semana.

# Checklist resumido para imprimir ou preencher

Sinal	Minha nota 0 a 3	Ação desta semana
1. Produto que vende bem acaba antes da reposição		
2. Você compra no achismo		
3. Dinheiro fica parado em produto encalhado		
4. Preço de venda não mostra lucro real		
5. Não existe alerta de estoque mínimo		
6. Venda e estoque não conversam		
7. Você só entende o problema no fim do mês		
<b>TOTAL</b>		

## Leitura da pontuação:

<b>0 a 5</b>	Controle razoável. Melhore os pontos fracos antes que virem perda.
<b>6 a 12</b>	Atenção. Seu estoque já pode estar afetando caixa, tempo ou vendas.
<b>13 a 21</b>	Risco alto. Priorize estoque mínimo, produtos parados e lucro real.

# Plano de ação de 30 minutos

Tempo	O que fazer
5 min	Escolha seus 20 produtos mais importantes.
5 min	Marque quais estão abaixo do mínimo ou quase acabando.
5 min	Separe produtos parados há mais de 30 dias.
5 min	Confira custo e preço dos produtos que mais vendem.
5 min	Escolha uma ação: repor, divulgar, liquidar ou ajustar preço.
5 min	Agende uma revisão semanal fixa.

## Quer deixar isso mais simples?

O Painel no Negócio organiza catálogo, pedidos, vendas, lucro e alerta de estoque para pequenos negócios. A ideia é tirar o dono do achismo e mostrar, de forma simples, o que precisa de atenção.

**Fale no WhatsApp: [clique aqui para pedir uma demonstração](#).**

Observação: este checklist é educativo. O resultado depende das informações cadastradas, como custo, preço, vendas e quantidade atual de produtos.