

GUIA • DADOS

20

perguntas pra fazer pro seu ERP

Seu sistema de gestão guarda respostas que ninguém pediu ainda.
Aqui estão as perguntas.

COMO USAR

- 01** Marque as que você já sabe responder hoje, sem montar planilha.
- 02** Das que sobraram, escolha **uma**: a que você mais gostaria de saber toda segunda-feira.
- 03** Use a última página para escrever as suas três perguntas.

TRÊS JEITOS DE FAZER A PERGUNTA

01

Relatório do próprio sistema.

Muitos ERPs já têm a resposta num relatório que ninguém abriu. Comece procurando ali.

02

Exportar e cruzar. Exporte as tabelas (vendas, clientes, estoque) e cruze numa planilha. Funciona, mas dá trabalho toda vez.

03

Agente de dados. Você pergunta em português, a IA consulta o ERP e responde com o número e de onde ele veio. Sem montar planilha.

"ERP" aqui é qualquer sistema de gestão que registre vendas, estoque, financeiro e clientes. O nome dos módulos muda de sistema para sistema.

VENDAS • 01-04

01 Qual produto ou serviço parou de vender?

POR QUE IMPORTA

Queda silenciosa esconde problema de preço, de concorrência ou de estoque, e só aparece quando o mês já fechou mal.

DE ONDE VEM O DADO

Itens de pedidos ou notas de venda, com data. Compare os últimos 90 dias com os 90 anteriores, item por item.

☐ já sei responder

02 Quais produtos dão mais margem, e não só mais faturamento?

POR QUE IMPORTA

Vender muito do que dá pouca margem enche a agenda e não o caixa.

DE ONDE VEM O DADO

Vendas por item (valor e descontos) cruzadas com o custo do produto no cadastro (custo médio ou última compra).

☐ já sei responder

03 Qual é o ticket médio por vendedor e por canal, e como ele mudou?

POR QUE IMPORTA

Mostra onde está o jeito de vender que funciona e onde o desconto está corroendo a venda.

DE ONDE VEM O DADO

Pedidos com vendedor, canal (loja, WhatsApp, site, representante) e valor total. Se o canal não é registrado, essa é a primeira correção.

☐ já sei responder

04 Quanto do faturamento depende dos 10 maiores clientes?

POR QUE IMPORTA

Concentração é risco. Se um deles sai, quanto do mês vai junto?

DE ONDE VEM O DADO

Vendas agrupadas por cliente no período, somadas e ordenadas.

☐ já sei responder

05 O que está parado há mais de 90 dias?

POR QUE IMPORTA

Estoque sem giro é dinheiro que podia estar no caixa.

DE ONDE VEM O DADO

Saldo atual por item e data da última saída (venda ou baixa).

☐ já sei responder

06 Quais itens faltaram quando o cliente pediu?

POR QUE IMPORTA

Falta de estoque é venda perdida que não aparece no relatório de vendas.

DE ONDE VEM O DADO

Pedidos cancelados ou parciais por falta de saldo, se o sistema registra o motivo. Se não registra, comece registrando.

☐ já sei responder

07 Quanto dinheiro está em estoque hoje, por categoria?

POR QUE IMPORTA

Ajuda a decidir onde comprar menos e onde fazer promoção de giro.

DE ONDE VEM O DADO

Saldo por item multiplicado pelo custo, agrupado pela categoria do cadastro.

☐ já sei responder

08 Para quantos dias dá o estoque de cada item, no ritmo atual?

POR QUE IMPORTA

Avisa a ruptura antes de ela acontecer e evita compra por impulso.

DE ONDE VEM O DADO

Saldo atual dividido pela média diária de saída das últimas semanas.

☐ já sei responder

09 Como fica o caixa nas próximas quatro semanas?

POR QUE IMPORTA

Troca o susto do fim do mês por uma previsão que dá tempo de agir.

DE ONDE VEM O DADO

Contas a receber e a pagar por data de vencimento, mais o saldo bancário de hoje.

☐ já sei responder

10 Quem está atrasado, há quanto tempo e quanto?

POR QUE IMPORTA

Atraso de 5 dias e de 60 dias pedem conversas diferentes.

DE ONDE VEM O DADO

Contas a receber vencidas e não baixadas, agrupadas por faixa de dias de atraso.

☐ já sei responder

11 Quais despesas cresceram mais que o faturamento?

POR QUE IMPORTA

Custo que cresce mais rápido que a venda come a margem sem fazer barulho.

DE ONDE VEM O DADO

Contas pagas por categoria do plano de contas, mês a mês, comparadas com o faturamento do mesmo mês.

☐ já sei responder

12 Em quantos dias eu recebo e em quantos eu pago?

POR QUE IMPORTA

Se você paga antes de receber, financia o cliente com o seu caixa.

DE ONDE VEM O DADO

Títulos recebidos e pagos, com data de emissão e data de baixa.

☐ já sei responder

13 Quem comprava todo mês e sumiu?

POR QUE IMPORTA

Essa lista vale uma campanha de reativação. Quem já comprou já conhece você e o seu produto.

DE ONDE VEM O DADO

Data da última compra de cada cliente comparada com a frequência com que ele comprava.

☐ já sei responder

14 Quem são os clientes de maior ticket e o que eles compram?

POR QUE IMPORTA

Mostra o perfil do cliente que vale buscar mais.

DE ONDE VEM O DADO

Vendas por cliente (valor médio por pedido) e os itens mais comprados por eles.

☐ já sei responder

15 Quem compra só um produto e poderia comprar outro?

POR QUE IMPORTA

Vender mais para quem já confia em você é o caminho mais curto para crescer.

DE ONDE VEM O DADO

Vendas por cliente cruzadas com as categorias de produto.

☐ já sei responder

16 Quem atrasa pagamento com frequência?

POR QUE IMPORTA

Ajuda a definir limite de crédito e condição de pagamento antes da próxima venda.

DE ONDE VEM O DADO

Histórico de baixas por cliente, com dias de atraso em cada título.

☐ já sei responder

17 Quanto tempo leva do pedido à entrega (ou ao serviço feito)?

POR QUE IMPORTA

Prazo é parte do que o cliente compra; saber o real evita prometer o que não dá.

DE ONDE VEM O DADO

Datas do pedido, do faturamento e da entrega ou conclusão, quando o sistema registra cada etapa.

☐ já sei responder

18 Quantos pedidos foram cancelados ou devolvidos, e por quê?

POR QUE IMPORTA

Cada motivo repetido é um processo pedindo ajuste.

DE ONDE VEM O DADO

Pedidos com situação "cancelado" ou "devolução" e o motivo, se for preenchido.

☐ já sei responder

19 Em que dias e horários entram mais pedidos?

POR QUE IMPORTA

Orienta escala de atendimento e de equipe, e mostra quando vale ter resposta fora do horário.

DE ONDE VEM O DADO

Data e hora de criação de cada pedido.

☐ já sei responder

20 Quais compras chegaram atrasadas ou diferentes do pedido?

POR QUE IMPORTA

Mostra em qual fornecedor dá pra confiar e onde vale renegociar.

DE ONDE VEM O DADO

Pedidos de compra comparados com as notas de entrada (data, quantidade e valor).

☐ já sei responder

E SE MEUS DADOS FOREM BAGUNÇADOS?

Dado bagunçado não impede. Mostra por onde **começar**.

A própria tentativa de responder às perguntas mostra onde o cadastro falha. Arrumar isso vira parte do projeto, e cada pergunta respondida fica mais confiável que a anterior.

- ☐ O mesmo produto cadastrado com nomes diferentes.
- ☐ Cliente sem CPF/CNPJ ou com telefone desatualizado.
- ☐ Venda sem vendedor ou sem canal registrado.
- ☐ Custo do produto que ninguém atualiza.
- ☐ Motivo de cancelamento em branco.

SUAS 3 PERGUNTAS

Comece pela pergunta que você faz **toda segunda**.

1. _____
2. _____
3. _____

PRÓXIMO PASSO

Pergunte ao seu ERP **em português**.

No diagnóstico gratuito, a gente olha com você quais dessas perguntas o seu sistema já responde, o que falta no cadastro e como ter a resposta sem montar planilha.

[STRATIA.COM.BR/DIAGNOSTICO?REF=PDF-20-PERGUNTAS](https://stratia.com.br/diagnostico?ref=pdf-20-perguntas)

[STRATIA.COM.BR/FERRAMENTAS/MAPA-DE-SISTEMAS?REF=PDF-20-PERGUNTAS](https://stratia.com.br/ferramentas/mapa-de-sistemas?ref=pdf-20-perguntas)



Stratia Intelligence Inova Simples (I.S.) • CNPJ 62.478.470/0001-12 •
contato@stratia.com.br