



PGFA

Plano de Gestão Financeira Aplicada

Clareza financeira, equipe organizada e preparo para 2027

Ciclo 2026/2027 | Proposta para [Nome da empresa]

2027 muda as regras do varejo

1

Caixa misturado, margem desconhecida

O dono decide sem saber quanto ganha em cada produto.

2

Estoque parado e faltas ao mesmo tempo

Compras sem critério prendem dinheiro e perdem vendas.

3

Equipe sem rotina nem metas

Tudo depende da presença do dono na loja.

Reforma Tributária: transição

2026 Ano-teste: CBS 0,9% e IBS 0,1%; novos campos nas notas

2027 Fim de PIS/Cofins; CBS plena; Simples entra no IBS/CBS

2029-32 ICMS e ISS substituídos gradualmente pelo IBS

2033 Novo sistema em vigência plena

PGFA: quatro frentes, um plano

1

Finanças

Caixa sob controle, DRE gerencial, ponto de equilíbrio e fluxo de caixa de 13 semanas.

2

Vendas e estoque

Curva ABC, margem por categoria, giro de estoque, política de compras e metas por vendedor.

3

Pessoas e processos (POP)

Funções definidas, procedimentos padrão, treinamento e avaliação de desempenho.

4

Fiscal e tecnologia

Cadastro de produtos, emissão de NFC-e/NF-e e preparo para IBS/CBS, junto com o seu contador.

Método em 5 fases, 90 dias + bônus

1

Sem 1-3

Diagnóstico 360°

Dados de 12 meses, entrevistas e linha de base dos indicadores.

2

Sem 3-6

Organização financeira

Plano de contas, fluxo de caixa de 13 semanas e DRE gerencial.

3

Sem 5-8

Vendas e estoque

Curva ABC, política de compras e preços, metas comerciais.

4

Sem 6-10

Pessoas e processos

POPs, funções, treinamento e avaliação de desempenho.

5

Sem 10-12

Plano estratégico

Plano de 12 meses, cenários e rito de gestão instalado.

Bônus: +30 dias de acompanhamento para consolidar as rotinas

Decisões guiadas por indicadores

Margem

Quanto sobra de cada venda

Ponto de equilíbrio

Faturamento mínimo para fechar o mês

Fluxo de caixa

Projeção de 13 semanas

Curva ABC

Produtos que sustentam o resultado

Giro de estoque

Dinheiro parado x falta de produto

Ticket médio

Valor por cliente e por vendedor

Metas definidas a partir da linha de base real. Garantimos método, prazos e transparência, sem prometer percentuais.

Por que a Convicto

1

Método com entregáveis

Cada fase termina em documentos e validação.

2

Presença na sua loja

Treinamento e suporte in loco.

3

Gestão e tecnologia juntas

O sistema alimenta os indicadores do plano.

4

Sigilo e transparência

NDA, LGPD e relatório mensal com números reais.



Gestão | Performance | Tecnologia |
Segurança

A nossa convicção é sua solução.

Vamos começar pelo Diagnóstico 360°

1

Conversa e visita

Alinhamos objetivos e assinamos o termo de confidencialidade.

2

Diagnóstico 360°

Em até 3 semanas você vê a fotografia real da empresa.

3

Decisão

Com os números na mão, você decide seguir com o plano completo.

[telefone] | [e-mail] | [site / Instagram]