

THIAGO FAZZIO APRESENTA

# O Básico que Faz *sua Empresa Crescer*

*O guia prático para parar de apagar incêndios,  
organizar a casa e finalmente ver a cor do dinheiro*

**Thiago Fazzio**

ECONOMISTA & ESPECIALISTA EM NEGÓCIOS

[tfazzio.com.br](http://tfazzio.com.br)

SOBRE O AUTOR

# Thiago Fazzio



Economista, com experiência em mercado financeiro, vendas consultivas e análise de negócios.

Ao longo dos anos, percebi um padrão claro: a maioria das empresas não cresce não por falta de esforço, mas por falta de estrutura, clareza e direção.

Meu trabalho é simples: transformar conceitos complexos em ações práticas que geram resultado.

## O mito do "trabalhar muito"

Você trabalha muito. Isso não está em discussão. Resolve problemas todos os dias. Mantém tudo funcionando. Está sempre presente. Mas no final do mês, o dinheiro não sobra como deveria.

Se trabalhar muito desse dinheiro, motorista de aplicativo e entregador estariam ricos. Não que tenha algo errado com essas profissões, mas o retorno pelo esforço, na maioria dos casos, é baixo. E o mesmo acontece com muitos negócios.

O problema não é esforço. É falta de direção.

“*Você não tem um problema de trabalho. Você tem um problema de visão.*”

Sem clareza, você não decide: você reage. Trabalha muito e cresce pouco. Se você não sabe sua margem, seu melhor cliente, quanto precisa vender este mês: você está operando no escuro. E crescer no escuro só antecipa o problema.

01

# A falta de clareza é o seu maior inimigo

Antes de falar de vendas, operação ou financeiro, tem um problema mais urgente: você sabe, de verdade, o que está acontecendo no seu negócio?

Não no sentido emocional. No sentido técnico. Responda agora, sem enrolar:

- 
- Qual produto ou serviço dá mais lucro, não mais faturamento, mais *lucro* ?

---

  - Qual cliente é realmente bom para o seu negócio e qual apenas consome energia?

---

  - Quanto custa, na prática, adquirir um cliente novo?

---

Se as respostas estiverem vagas, você está tomando decisões no escuro. E decisão no escuro não é gestão. É aposta.

“

*Se você ganhasse 100 clientes hoje, seu negócio cresceria ou entraria em colapso?*

A maioria dos donos de negócio não sabe responder. E é aí que está o problema. Clareza não é luxo de empresa grande. É o ponto de partida. Crescer sem estrutura só antecipa o problema.

# O tripé de sustentação

Todo negócio precisa de três pilares. Se um falha, o negócio desequilibra. Não importa o quão fortes estejam os outros dois.

<p><b>I</b></p> <p><b>Comercial</b></p> <p>Entra dinheiro. Prospecção ativa, processo de conversão e relacionamento com o cliente existente.</p>	<p><b>II</b></p> <p><b>Operação</b></p> <p>Entrega o prometido com consistência, sem depender de você pessoalmente para cada detalhe.</p>	<p><b>III</b></p> <p><b>Financeiro</b></p> <p>Sobra dinheiro. Sem controle de custos e margens, faturamento alto não significa nada.</p>
--	---	--

A maioria das empresas que patina tem um pilar forte e dois frágeis. Identificar qual é o seu ponto de ruptura vale mais do que qualquer ação isolada de crescimento.

# Venda não é sorte.

## *É processo*

A maioria das empresas não tem processo comercial. Tem esperança. Espera o cliente ligar, a indicação aparecer, a temporada boa compensar a ruim. Isso não é estratégia. É dependência.

Pense numa loja de bolos. A dona faz o melhor bolo da cidade, mas fica esperando o cliente chegar. Já tentou oferecer para empresas da região? Já buscou encomendas para eventos? Já entrou em contato com quem comprou uma vez e nunca mais voltou? Venda precisa ser ativa, não passiva.

O que deveria existir em qualquer operação comercial sólida:

- 
- Prospecção ativa e sistemática, não apenas quando as vendas caem
  - Processo claro de conversão: do primeiro contato ao fechamento
  - Follow-up com quem demonstrou interesse mas ainda não comprou
  - Cross-sell e up-sell: vender mais para quem já compra reduz custo e aumenta lucro
- 

#### PARA REFLETIR

*Sua carteira atual é o ativo mais subaproveitado do negócio. Vender mais para quem já confia em você custa menos e rende mais.*

# Processos: o fim da *dependência*

Se tudo depende de você, você não tem empresa. Você tem dependência. O teste é simples: se você fosse internado por 15 dias, o negócio continuaria ou travaria? Se a resposta for "travaria", o negócio não existe sem você.

Processo não precisa ser complexo. Pode ser uma lista no bloco de notas. O importante é que qualquer pessoa treinada consiga executar sem te consultar a cada passo. Veja como é simples na prática:

<p><b>I</b></p> <p><b>Comércio</b></p> <p>Compra, estoque, venda e controle financeiro. Quatro etapas. Documente cada uma.</p>	<p><b>II</b></p> <p><b>Serviços</b></p> <p>Venda, execução e entrega. O cliente precisa saber o que esperar em cada etapa.</p>	<p><b>III</b></p> <p><b>Indústria</b></p> <p>Matéria-prima, produção, controle de qualidade e venda. Simples assim.</p>
--	--	---

“Quando tudo depende de você, você não está no comando do negócio. Você é refém dele.”

# Financeiro: onde o *lucro escorre*

Faturamento não é lucro. Essa confusão é perigosa e muito comum. Cada venda que você faz precisa pagar parte do custo fixo antes de qualquer centavo virar lucro. Só depois disso existe resultado real.

Os custos de qualquer negócio se dividem em três grupos principais:

<p>OPERAÇÃO</p> <h2>Aluguel</h2> <p>Energia, sistemas, ferramentas e estrutura que sustenta o negócio</p>	<p>FORNECEDORES</p> <h2>Contador</h2> <p>Marketing, serviços terceirizados e parceiros essenciais</p>	<p>COLABORADORES</p> <h2>Salários</h2> <p>Encargos, férias e 13º que pesam mais do que aparecem</p>
---	---	---

Se você não sabe seu ponto de equilíbrio, quanto precisa vender para cobrir tudo isso e não ter prejuízo: você está operando no risco.

### O CUSTO DO DINHEIRO

*Se sua empresa representa R\$ 300.000, a 10% ao ano rende R\$ 30.000 sem esforço. O seu negócio está te pagando mais do que isso?*

## O erro silencioso: tentar resolver *tudo sozinho*

Minha esposa me disse uma vez uma coisa que ficou comigo. Quando era criança, ela se perguntava: "Se os ricos já têm dinheiro, por que ainda investem nas melhores escolas para os filhos?" Com o tempo, ela entendeu. É exatamente isso que os mantém ricos.

Empresas grandes investem em conhecimento, contratam ajuda e aceleram o aprendizado. Pequenas empresas tentam resolver tudo sozinhas e pagam o preço.

“*Você não economiza ao fazer tudo sozinho. Você paga com tempo, erros e crescimento que não vem.*”

Quando você insiste em aprender tudo na tentativa e erro, paga com tempo, com decisões erradas e com crescimento represado. Esses custos não aparecem numa planilha, mas são reais.

O problema não é gastar com ajuda. O problema é calcular mal o custo de *não ter* essa ajuda.

# Diagnóstico: onde o seu negócio está agora

Responda com sinceridade às quatro perguntas centrais: você tem clareza dos números? Seu comercial é estruturado? Sua operação funciona sem você? Seu financeiro está sob controle?

- 
- **SOBREVIVÊNCIA** Caos operacional. Decisões reativas. Sem visibilidade real do que acontece no negócio.
  - **ORGANIZAÇÃO** Melhorando. Processos nascentes, mas ainda há dependência excessiva do dono em áreas críticas.
  - **CRESCIMENTO** Estrutura funcionando. Pronto para escalar com consistência e sem heroísmo individual.
- 

## O PRÓXIMO PASSO

*Se você chegou até aqui, já entendeu: o problema não é esforço. É estrutura. Enquanto você tenta resolver tudo sozinho, sua empresa cresce devagar ou não cresce.*

PRÓXIMO PASSO

# O problema nunca foi o seu *esforço*

Empresas que evoluem mais rápido erram menos, decidem melhor e encurtam o caminho. Você quer continuar aprendendo sozinho, ou quer acelerar?

ACESSE [TFAZZIO.COM.BR](https://tfazzio.com.br)