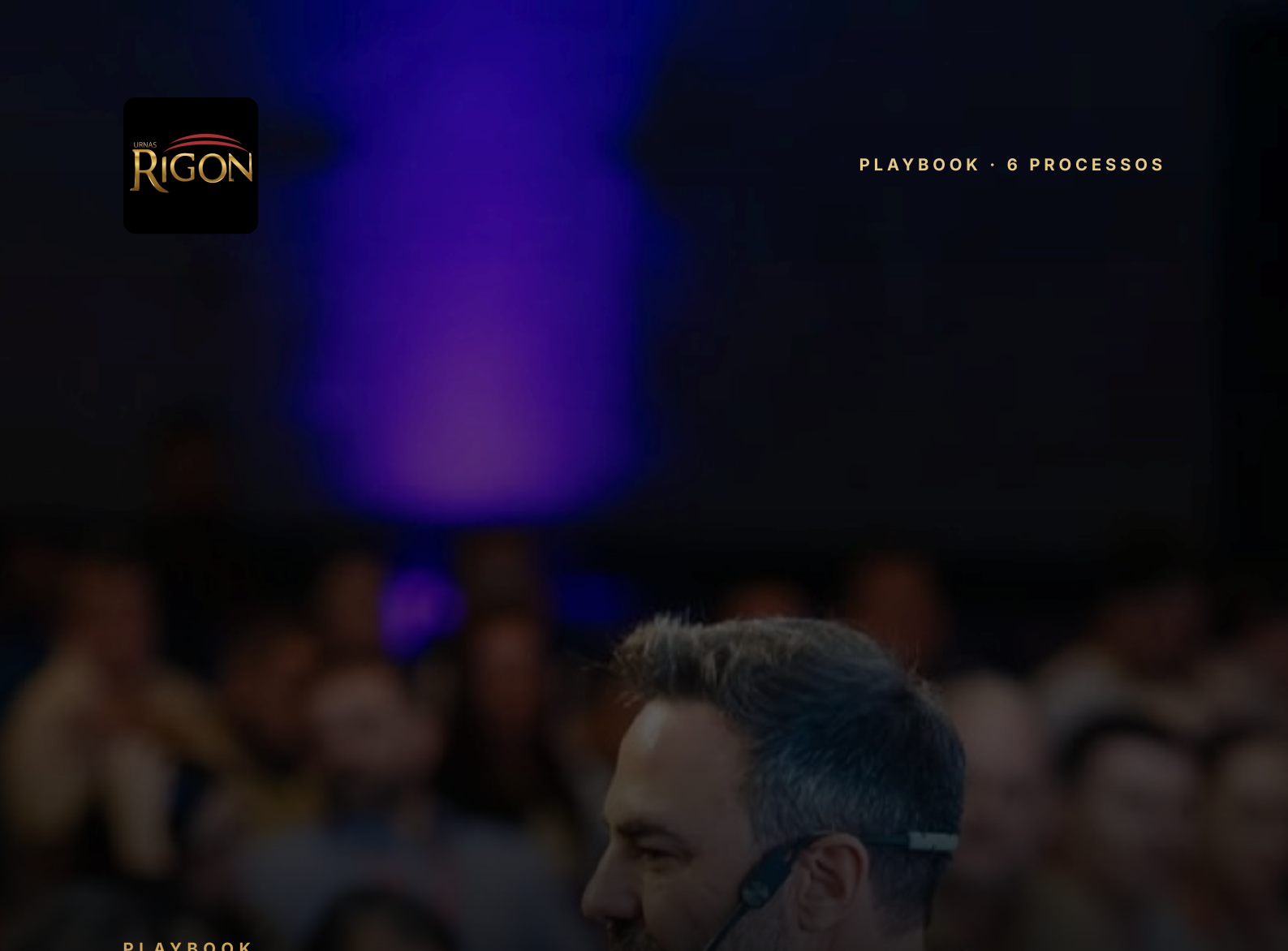


PLAYBOOK

GOVERNANÇA COMERCIAL

Os **6 processos** que tiram a sua empresa do improviso, blindam a sua margem e fazem a operação rodar **sem depender de você**.

VENDAS · PROCESSOS · GESTÃO

Leandro Rigon
35 anos de mercado · Fundador da maior referência nacional em urnas

EDIÇÃO OFICIAL
MÉTODO RIGON

ANTES DE VIRAR A PÁGINA

Este livro não é um curso

Você não precisa de mais uma aula. Precisa parar de perder dinheiro por buracos que você ainda nem enxerga.

Nas próximas páginas você vai entrar em seis cenas que acontecem agora, enquanto você lê, dentro da sua empresa: no balcão, no WhatsApp, na cobrança, no seu celular. Em cada uma delas vou te mostrar três coisas.

1 · O ERRO COMUM

Por que dar curso, fazer reunião na segunda-feira ou cobrar a equipe nunca resolveu, e nunca vai resolver.

2 · O PREJUÍZO REAL

Quanto isso tira do seu caixa por mês e por ano, já calculado pelo tamanho da sua empresa.

3 · A SOLUÇÃO

Como o sistema trava a operação para o funcionário não conseguir errar. Com a tela real.

Um aviso: alguns números deste livro vão incomodar. Ele foi escrito para mostrar, com número na mesa, que tentar consertar tudo "no braço" é a forma mais cara de administrar uma empresa. Se em algum momento você pensar *"isso acontece aqui"*, marque o quadradinho. No final, você vai somar tudo.

> **Onde isso termina:** na Auditoria dos 3 Pilares, uma sessão com o nosso time técnico em que o seu prejuízo deixa de ser simulação e vira número real. Você vai entender, capítulo por capítulo, por que ela é o próximo passo lógico.

Playbook de Governança Comercial · Método Rigon. Todos os direitos reservados. Material protegido pela Lei nº 9.610/1998. É proibida a reprodução, distribuição ou comercialização, total ou parcial, sem autorização expressa e por escrito do autor. Uso licenciado exclusivamente para a empresa compradora e sua equipe interna. Os valores das simulações são exemplos ilustrativos de cálculo e não representam garantia de resultado. As telas exibidas são do sistema real, com dados de demonstração.

SUMÁRIO

O MAPA DO PLAYBOOK

PARTE 1 · ONDE ESTÁ O PROBLEMA

Mensagem do fundador 4

A tese do produto mais difícil do Brasil 6

Os 6 lugares onde você perde dinheiro todo mês 7

A roda do prejuízo 8

O mapa do sistema: 3 pilares, 6 processos 9

Calculadora da Perda Financeira 10

PARTE 2 · AS 6 CENAS QUE CUSTAM CARO

01 O desconto no susto VENDAS 11

02 A fachada que espanta cliente VENDAS 18

03 A guerra de preço GESTÃO 25

04 O dinheiro parado na rua PROCESSOS 32

05 O dono que não pode sair PROCESSOS 39

06 O prejuízo descoberto tarde demais GESTÃO 46

PARTE 3 · A SAÍDA

O limite do papel 54

O Programa de Implementação e Governança Comercial 55

A Auditoria dos 3 Pilares e o Fura-Fila 56

MENSAGEM DO FUNDADOR

Eu vendo o produto que ninguém quer comprar

35	250	24	#1
anos de operação ininterrupta no mercado	colaboradores diretos na estrutura	estados com presença ativa de mercado	empresa líder e mais copiada do setor

Nenhum desses números veio de desconto.

Eu sou Leandro Rigon. Entrei na fábrica de urnas da minha família aos 13 anos para vender o pior produto do mundo: ninguém pesquisa antes, ninguém quer tocar no assunto, e quem compra está no pior dia da própria vida.

Durante décadas vi o meu setor afundar na **guerra de preço**, o mesmo lugar onde hoje está a maioria das pequenas e médias empresas do Brasil.



Leandro Rigon em palestra para empresários.

O QUE EU TENTEI

Treinei a equipe | Fiz reunião | Escrevi manual | Coloquei comissão | Fiquei em cima

Funcionava por duas semanas. Depois voltava tudo ao jeito antigo.

> "O problema nunca foi a falta de conhecimento da equipe. Foi a falta de trava."
>
> LEANDRO RIGON

Por que eu decidi abrir o que funciona por dentro

Gente boa, sob pressão, sempre escolhe o caminho mais fácil. Ou o processo impede o erro, ou o erro acontece. **Foi com trava, e não com desconto, que a Urnas Rigon virou a maior referência nacional do seu segmento.**

Criei o **Rigon Experience**, hoje o maior congresso do setor funerário da América Latina. Escrevi os dois livros mais vendidos do segmento no Brasil. Investi mais de um milhão de reais na minha formação executiva. E entrei em centenas de empresas pelo país.

Em todas eu encontrei o mesmo diagnóstico: **o dono acha que o problema é vender mais. Quase nunca é.** O dinheiro escapa por dentro, todos os dias, sem ninguém perceber. E o dono, exausto, tenta tapar os furos com a única ferramenta que tem: a própria presença.

Este livro mostra os seis furos mais caros que eu conheço, quanto cada um custa e qual é a trava que fecha cada um. Não para você virar fiscal da sua equipe, mas para você nunca mais precisar ser.



Rigon Experience: o maior congresso do setor funerário da América Latina.



Lançamento de produto Urnas Rigon no palco do congresso.

Vou ser direto. Alguns capítulos vão mostrar, em reais, quanto a sua empresa perde todo mês. É de propósito: ninguém muda o que não enxerga.

Leandro Rigon
Fundador e Diretor Conselheiro do Grupo Rigon

A TESE CENTRAL

Se funcionou com urna, funciona com o seu produto.

Ninguém quer comprar, pesquisar ou escolher um serviço funerário antes da hora. Não existe categoria com maior resistência emocional no mercado.

E mesmo assim foi possível construir a maior referência nacional do segmento **sem entrar na guerra de preço**. Sem dar desconto e sem contratar mais vendedor. Com padrão, processo e governança que **não dependem da memória nem do humor de ninguém**.

Não foi com curso, nem com agência, nem com consultoria que entrega um relatório e vai embora. Foi com uma estrutura instalada dentro da operação, com regras que a equipe não consegue pular.

Agora pense na sua contabilidade, na sua loja, na sua distribuidora, na sua clínica, na sua oficina, na sua indústria. Por mais "comum" que o seu produto pareça, ele tem menos rejeição do que uma urna. Se o método funcionou no mercado mais difícil do país, a questão é **quanto você está perdendo enquanto não aplica**.

> O cliente só decide pelo preço quando a sua empresa não lhe dá nenhum outro dado para comparar.

O erro que quase todo empresário comete

A PERGUNTA ERRADA

"Como eu treino a minha equipe para não errar?"

A PERGUNTA CERTA

"Como eu faço o erro ficar impossível de acontecer?"

A primeira pergunta gera cursos, reuniões e manuais que morrem em quinze dias. A segunda gera travas. Este livro é sobre a segunda.

ONDE ESTÁ O PROBLEMA

Os 6 lugares onde você perde dinheiro todo mês

O dono acha que o problema é vender mais. Mas o dinheiro está indo embora por seis furos bem específicos, todos os dias, sem aparecer em nenhum relatório.

1 · Desconto dado no susto

O cliente diz "achei caro" e o vendedor, com medo do "não", entrega o seu lucro para fechar a venda.

2 · Venda perdida na fachada

Recepção com cara de depósito e WhatsApp que demora horas. O cliente desiste antes de ouvir o preço.

3 · Guerra de preço

Três orçamentos, todos dizendo "qualidade e preço justo". Vence o mais barato, e quem ganha leva prejuízo.

4 · Dinheiro parado na rua

Boletos e mensalidades atrasados que ninguém cobra, por vergonha, por falta de tempo ou por "ser cliente antigo".

5 · O dono como gargalo

Quarenta "chefe, rapidinho" por dia. A empresa só funciona com você presente, e por isso não cresce além de você.

6 · Gestão sem número

O resultado chega semanas depois, na planilha do contador. Quando você descobre o furo, ele já levou o mês.

O detalhe que quase ninguém percebe

Vender mais com a casa furada só acelera o prejuízo. Se entrarem 30 clientes a mais amanhã, o seu vendedor vai dar mais desconto, vão acumular mais boletos sem cobrança e você vai trabalhar o dobro para ver a mesma sobra no fim do mês.

Não adianta encher um balde furado. Antes de gastar mais um real atrás de cliente novo, você precisa fechar os furos por dentro. E furo que depende de alguém lembrar de fechar continua aberto.

O CUSTO DA INÉRCIA

A RODA DO PREJUÍZO

Fazer "do jeito que dá" parece barato porque não aparece numa nota fiscal. Mas o improviso cobra a conta em cinco lugares ao mesmo tempo, e um alimenta o outro.



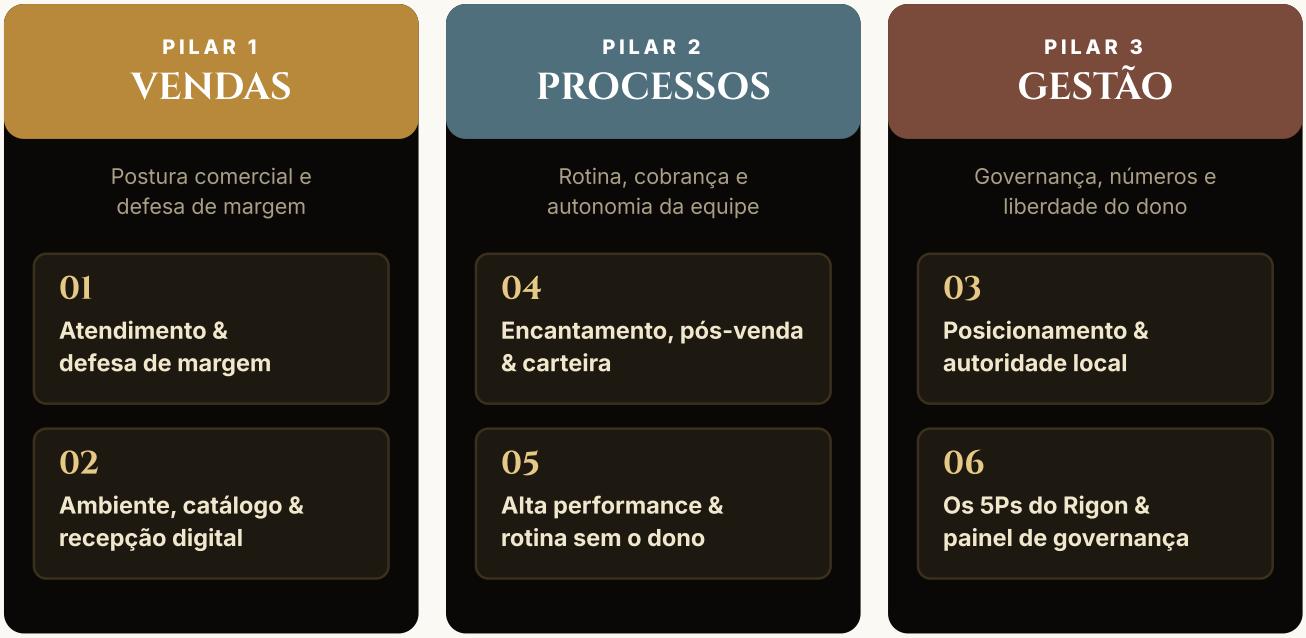
ONDE DÓI	O QUE ACONTECE NA PRÁTICA
Desconto por medo	A margem some na negociação. Você vende mais e lucra menos.
Dinheiro na rua	O lucro existe no papel, mas não chega no caixa. Falta capital de giro.
Equipe sem padrão	Cada funcionário atende de um jeito. O cliente percebe e compara por preço.
Dono interrompido	Você vira o gargalo da empresa. Nada anda sem você e nada cresce além de você.
Fadiga do dono	Cansado, você decide no impulso: dá desconto, contrata errado, deixa passar. E a roda gira de novo.

O MAPA DO SISTEMA

3 PILARES, 6 PROCESSOS

Você vai dizer que o seu problema é venda, ticket médio ou margem. Esses são os **sintomas**. A causa está sempre em um destes três pilares.

O QUE O DONO SENTE (SINTOMAS)
Venda fraca · ticket baixo · margem apertada · inadimplência · equipe dependente · cansaço



Vendas sem padrão vira desconto. O vendedor negocia o seu lucro para não passar vergonha.

Processos sem trava viram dependência. A equipe só funciona com você olhando.

Gestão sem número vira achismo. Você decide sem dados e descobre o prejuízo tarde demais.

Por que os três ao mesmo tempo: se você arruma só Vendas, a equipe volta ao vício na primeira semana em que você viajar (Processos). Se arruma Processos sem número, nunca sabe se funcionou (Gestão). E se tenta segurar os três na base da cobrança verbal, vira o fiscal da própria empresa. **Só uma estrutura com trava sustenta os três pilares sem depender de você.**

PARE AQUI POR 3 MINUTOS

Calculadora da Perda Financeira

Antes de ler os processos, calcule quanto você está perdendo. Preencha os campos dourados com os números que você já sabe de cabeça: o resultado aparece embaixo, em reais.

Faturamento mensal em R$, média dos últimos meses	
Vendas por mês quantidade de vendas ou contratos	
% das vendas que saem com desconto ex.: 50 para metade das vendas	
Desconto médio por venda em R$	
Total a receber em atraso hoje em R$, parcelas, boletos, mensalidades	
Interrupções que você recebe por dia dúvidas da equipe, "chefe, rapidinho..."	
Valor de 1 hora do seu tempo em R$, o que ela deveria gerar para a empresa	

Perda com descontos vendas × % com desconto × desconto médio · Processo 01	
Atraso recuperável (60%) valor mensal equivalente (÷ 12) · Processo 04	
Custo das suas interrupções interrupções × 6 min × 22 dias × valor da hora · Processo 05	
Em jogo no posicionamento (8%) faturamento × 8% · Processo 03	
PREJUÍZO ESTIMADO POR MÊS	
PREJUÍZO ESTIMADO POR ANO	

O cálculo automático funciona no **Adobe Acrobat Reader** (gratuito) e no navegador Chrome. Em outros leitores, use as fórmulas abaixo de cada linha. Guarde o resultado: ele volta no Scorecard do Processo 6 e na Auditoria dos 3 Pilares.



PILAR 1 · VENDAS

CENA 01 · ATENDIMENTO & DEFESA DE MARGEM

01

O DESCONTO NO SUSTO

> Toda semana, alguém na sua empresa entrega o seu lucro a um desconhecido para não ouvir um "não". Ninguém anota, ninguém autoriza, e você só descobre quando o mês não fecha.

Neste capítulo: a cena · **R$ 108 mil por ano na empresa média** · por que treinamento não resolve · a trava que impede o desconto de acontecer

A CENA

"Faz um precinho melhor que eu fecho agora."

Terça-feira, quatro da tarde. Um cliente entra, olha o produto e pergunta o preço antes de dizer o próprio nome. O seu vendedor responde de pé, atrás do balcão, sem fazer uma única pergunta sobre o que aquele cliente precisa.

O cliente faz aquela cara. Respira. E solta a frase que você já ouviu mil vezes: *"Achei meio salgado. Faz um precinho melhor que eu fecho agora."*

Seu vendedor olha para os lados. Você não está ali. Ele faz uma conta rápida de cabeça e diz: *"Pra você eu deixo por tanto."* Quinze por cento a menos. Aperto de mão. Venda fechada. Ele sai feliz, o cliente sai feliz.

Só uma pessoa perdeu, e ela nem estava na sala: **você**. Aqueles quinze por cento não saíram do faturamento. Saíram inteiros do seu lucro. E essa cena não aconteceu uma vez. Ela se repete dezenas de vezes por mês, com cada vendedor, sem registro, sem autorização e sem ninguém perceber.

O vendedor não deu desconto porque o cliente pediu. Deu porque não tinha mais nenhum argumento, e porque nada o impedia.

VOCÊ SE RECONHECEU? MARQUE O QUE ACONTECE AÍ DENTRO

- [ ] Cada vendedor atende de um jeito. Não existe um roteiro que todos sejam obrigados a seguir.
- [ ] O vendedor pode dar desconto sem pedir autorização a ninguém.
- [ ] O preço é falado antes de entender o que o cliente realmente precisa.
- [ ] Você não sabe dizer quantas vendas do mês passado saíram com desconto, nem de quanto.
- [ ] Quando o cliente diz "achei caro", a primeira reação da equipe é baixar o preço ou parcelar mais.

POR QUE SÓ TREINAR A EQUIPE NÃO RESOLVE

Você já tentou resolver isso. Por isso sabe que não resolveu.

Todo dono que já viu a margem derreter tentou pelo menos uma destas saídas. Todas funcionam por quinze dias. Nenhuma sobrevive a uma quinta-feira de meta apertada.

O QUE VOCÊ TENTOU	POR QUE MORREU
Curso de vendas	A equipe volta empolgada, aplica na segunda, esquece na quarta. Conhecimento não muda comportamento sob pressão.
A bronca de segunda-feira	O vendedor concorda com você na reunião e dá desconto na quarta, com o cliente na frente e ninguém olhando.
Script impresso na mesa	Ninguém lê papel com o cliente esperando. Em uma semana vira apoio de copo.
"Desconto só comigo"	Funciona enquanto você está na loja. No dia em que você sai, a regra sai junto.
Comissão maior	Comissão sobre faturamento premia exatamente o vendedor que fecha rápido, com desconto.

O ser humano no balcão sempre escolhe o caminho de menor esforço. Se o processo depende de alguém lembrar, ele morre em quinze dias.

Isso não quer dizer que a sua equipe é ruim. Qualquer pessoa, com o cliente na frente e a meta apertada, faz o que é mais fácil. Dar desconto é mais fácil do que fazer perguntas. Baixar o preço é mais rápido do que defender o valor. E enquanto o caminho fácil estiver aberto, ele vai ser usado.

Na Rigon, foi assim. No setor funerário a família chega armada, convencida de que vai ser explorada, pedindo o mais barato para ir embora rápido. O Método Rigon criou um roteiro de atendimento que muda essa decisão: perguntar antes de apresentar, mostrar o que está em jogo, apresentar a opção completa primeiro e falar o preço com segurança. Funciona. Mas a lição mais cara foi outra: **o roteiro só passou a ser seguido de verdade quando deixou de depender da boa vontade de quem atende e passou a ser exigido pelo sistema.**

"Mas a minha equipe é boa." Provavelmente é. E é com equipe boa que a trava funciona melhor: ela para de depender do dia bom de cada um.

E tentar resolver na mão sai caro. Na próxima página, a conta do que isso tira da sua empresa.

A CONTA DO PREJUÍZO

Aqui está quanto esse "precinho" tira do seu lucro

Quando o vendedor tira R$ 100 do preço, ele tira R$ 100 **do lucro**, porque o custo do produto, o aluguel, a folha e os impostos continuam exatamente iguais. Veja o que isso significa em empresas de portes diferentes:

SIMULAÇÃO · PERDA COM DESCONTOS DESNECESSÁRIOS

PORTE	VENDAS/MÊS	TICKET	VENDAS COM DESCONTO	DESCONTO MÉDIO	PERDA/MÊS	PERDA/ANO
Pequena ~R$40 mil/mês	40	R$ 1.000	20 (50%)	R$ 120	**R$ 2.400**	**R$ 28.800**
Média ~R$150 mil/mês	100	R$ 1.500	50 (50%)	R$ 180	**R$ 9.000**	**R$ 108.000**
Ticket alto serviço/contrato	30	R$ 10.000	20 (67%)	R$ 1.500	**R$ 30.000**	**R$ 360.000**
Maior ~R$400 mil/mês	160	R$ 2.500	80 (50%)	R$ 300	**R$ 24.000**	**R$ 288.000**

Simulação ilustrativa com descontos de 12% a 15% em metade ou mais das vendas, cenário comum em equipes sem regra de desconto.

E o número que realmente dói: quanto você precisa vender a mais para compensar

SE A SUA MARGEM É DE...	E O DESCONTO FOI DE 5%	DE 10%	DE 15%
20%	+33% em vendas	**+100% em vendas**	**+300% em vendas**
30%	+20% em vendas	**+50% em vendas**	**+100% em vendas**
40%	+14% em vendas	+33% em vendas	**+60% em vendas**

> Com margem de 20%, **um desconto de 10% obriga você a vender o dobro** só para lucrar o mesmo. O vendedor acha que salvou a venda. Na prática, ele contratou você para trabalhar de graça na próxima.

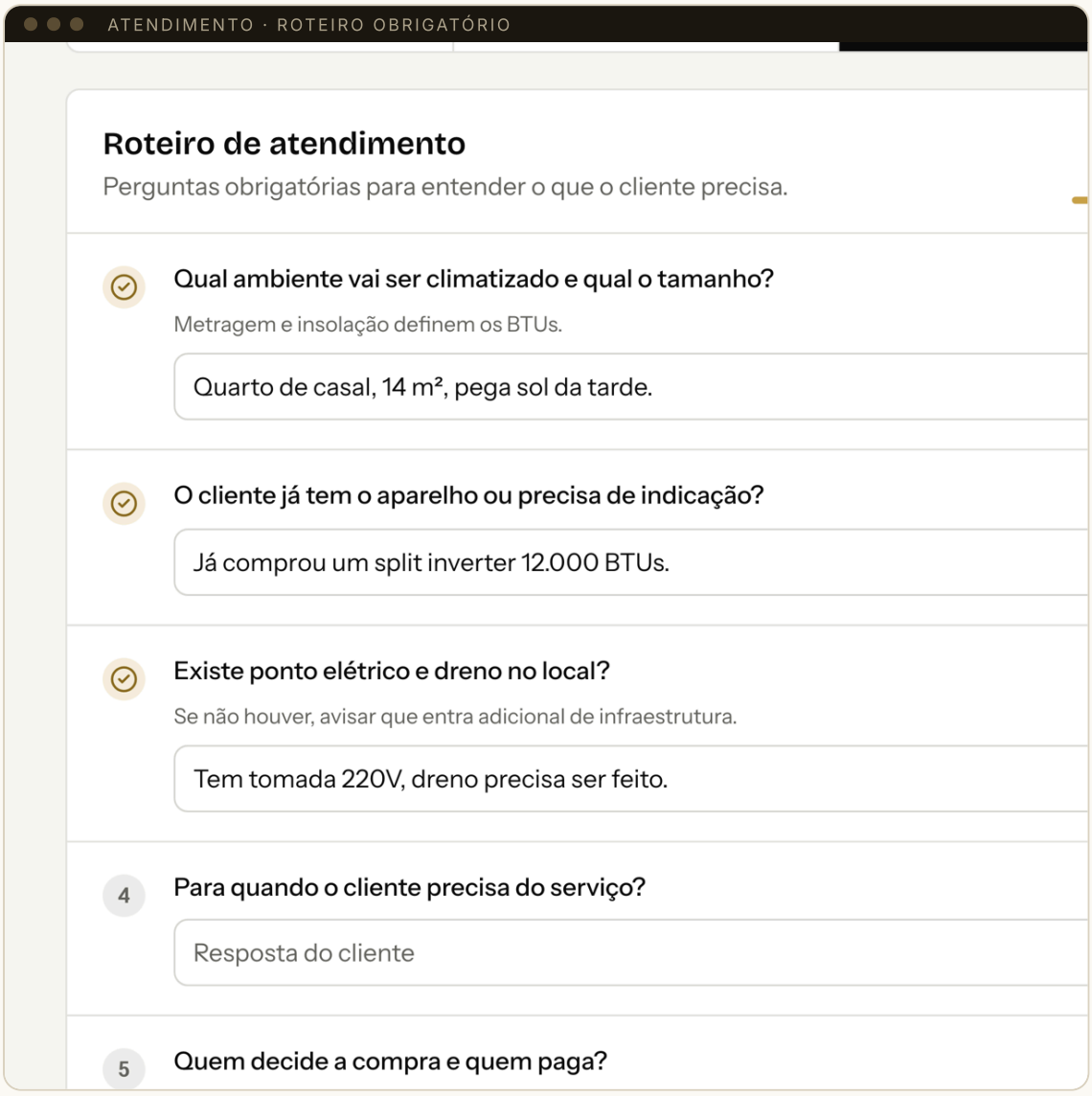
A sua conta: perda/mês = vendas com desconto × desconto médio em R$

Vendas c/ desconto: ..... Desconto médio: ..... Perda/mês: .....

COMO O SISTEMA TRAVA ISSO NA PRÁTICA · 1 DE 2

Primeiro, o vendedor é obrigado a entender o cliente

Na **Central de Atendimento Guiado**, o vendedor não começa pelo preço. A tela abre com as perguntas de diagnóstico do seu negócio, uma a uma. Enquanto o roteiro não estiver respondido, a venda simplesmente não avança para a cobrança.



Tela real do sistema · dados de demonstração. As perguntas são as da sua empresa, configuradas na implantação.

O que acontece na prática
O vendedor novo atende no padrão desde o primeiro dia. O veterano não pula etapa. Ninguém precisa decorar nada: a tela conduz.

Por que isso protege a margem
Quem pergunta conduz a conversa. Quem conduz não precisa baixar o preço para fechar. O desconto nasce onde a pergunta não foi feita.

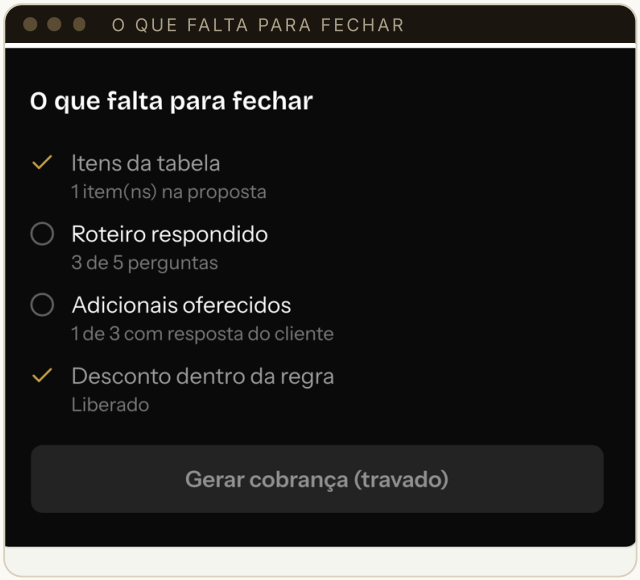
COMO O SISTEMA TRAVA ISSO NA PRÁTICA · 2 DE 2

Depois, o desconto fora da regra não passa pelo sistema

Você define o limite de desconto da sua empresa. Dentro dele, o vendedor negocia livre. Acima dele, **a tela trava**: para aplicar, o vendedor precisa justificar e pedir liberação ao gestor. E nenhuma cobrança é gerada enquanto o roteiro, os adicionais e o desconto não estiverem dentro da regra.



Tela real · 18% pedido, limite de 10%: travado até o gestor liberar.



Tela real · sem roteiro completo, o botão de cobrança fica travado.

Com a trava, o desconto fora da regra não passa. O vendedor não precisa ter coragem de dizer não ao cliente.

E cada tentativa barrada fica registrada no seu painel, com nome, valor e cliente. Pela primeira vez você vai saber quem tenta queimar a sua margem, quando e para quem, sem precisar perguntar a ninguém.

O QUE VOCÊ PODE FAZER A PARTIR DE AGORA

As duas opções para a sua empresa

FAZER NO BRAÇO	INSTALAR A TRAVA PRONTA
✕ Meses montando planilha de controle e roteiro em papel	✓ Roteiro do seu negócio configurado na tela
✕ Vigiar cada negociação pessoalmente	✓ Limite de desconto imposto pelo sistema
✕ Repetir o mesmo treinamento a cada vendedor novo	✓ Liberação acima da regra só com o gestor
✕ Descobrir os descontos no fechamento do mês	✓ Tentativas barradas no seu painel, em tempo real
✕ Voltar ao zero toda vez que você viajar	✓ O padrão funciona igual com você presente ou não

Se a sua empresa é da faixa média, este único problema custa perto de **R$ 108 mil por ano**. Cada mês sem trava são mais R$ 9 mil que não voltam.

O próximo passo é saber o seu número real, antes de qualquer compra. Na **Auditoria dos 3 Pilares**, o nosso time técnico pega os números da sua empresa e mostra, em reais, quanto está escapando, começando pelo desconto.

Quero o meu número real

Aplique para a Auditoria dos 3 Pilares. Quem quiser a sessão ainda nesta semana pode ativar o Fura-Fila Prioritário no final do livro.

yayforms.link/q98Jpqo



PILAR 1 · VENDAS

CENA 02 · AMBIENTE, CATÁLOGO & RECEPÇÃO DIGITAL

02

A FACHADA QUE ESPANTA CLIENTE

> O seu cliente decide quanto vai pagar antes de ouvir o preço. Ele decide olhando a sua recepção, a sua vitrine e o tempo que o seu WhatsApp levou para responder.

Neste capítulo: a cena · **R$ 90 mil + R$ 270 mil por ano na empresa média** · por que "seja rápido no WhatsApp" não funciona · a triagem e o up-sell que acontecem sozinhos

A CENA

Três mensagens esperando desde a manhã

O cliente entra. A recepção tem caixas no canto, um cartaz desbotado e o produto empilhado do jeito que chegou do fornecedor. Parece um depósito. O atendente, gentil, pergunta o que ele procura e vai direto na prateleira do modelo mais vendido, que por acaso é o mais barato.

Não mostra a linha superior ("esse ninguém leva"). Não oferece o complemento que dobraria a margem ("não quero parecer chato"). O cliente leva o básico e vai embora. Venda pela metade.

Enquanto isso, no celular da empresa, três mensagens esperam desde as nove da manhã: *"Qual o valor?"*, *"Vocês fazem entrega?"* e uma urgente, de um cliente que precisava de atendimento naquele dia. Às onze a loja encheu. Ninguém olhou. Quando alguém responde, às quatro da tarde, dois deles já fecharam com o concorrente que respondeu em dez minutos.

A empresa perdeu dinheiro três vezes, e nenhuma dessas perdas vai aparecer no extrato. É dinheiro que nunca entrou.

VOCÊ SE RECONHECEU? MARQUE O QUE ACONTECE AÍ DENTRO

- [ ] A recepção tem caixas, estoque ou cartazes improvisados à vista do cliente.
- [ ] A conversa importante acontece no balcão, na frente de todo mundo.
- [ ] A equipe começa pelo produto mais barato e quase nunca oferece complementos.
- [ ] Mensagens no WhatsApp ficam mais de 30 minutos sem resposta em horário comercial.
- [ ] Ninguém sabe dizer quantos clientes desistiram por demora no último mês.

POR QUE SÓ TREINAR A EQUIPE NÃO RESOLVE

"Sejam mais rápidos no WhatsApp." E nada muda.

Do mesmo jeito que a sua recepção não pode ter balcão bagunçado nem cliente esperando em pé, o seu WhatsApp não pode demorar duas horas nem misturar o cliente urgente com quem só quer uma informação. Ele é a fachada da sua empresa. Só que essa fachada fica aberta 24 horas, e a sua equipe não.

O QUE VOCÊ TENTOU	POR QUE MORREU
"Respondam mais rápido"	Às 11h, com a loja cheia, a mensagem fica para depois. Todos os dias. O pedido não muda a realidade do balcão.
Um funcionário só para o WhatsApp	Ele almoça, sai às 18h, tira férias. E o cliente que escreve às 22h espera até o dia seguinte, ou não espera.
"Ofereçam sempre os complementos"	Funciona com o vendedor que já fazia. O tímido continua sem oferecer, e você nunca fica sabendo.
Reformar a loja	Ambiente bonito ajuda, mas não oferece complemento nem responde mensagem. A "mudadinha" sem processo dá meio resultado.

Se a regra depende de alguém lembrar no meio da correria, na prática ninguém cumpre.

Na Rigon, foi assim. Nas funerárias que seguem o conceito Rigon, a família não escolhe "uma urna": escolhe entre três homenagens com nome, cada uma com produtos e serviços definidos, sempre começando pela mais completa. E o atendimento começa antes da porta, porque quem liga ou escreve está num momento em que esperar não é opção. A lição foi a mesma do balcão: **o padrão só se manteve quando a oferta completa e a resposta imediata deixaram de depender da memória de quem atende.**

E tentar resolver na mão sai caro. Na próxima página, a conta do que isso tira da sua empresa.

A CONTA DO PREJUÍZO

Duas perdas que nunca aparecem no extrato

Prejuízo 1 · O complemento que ninguém ofereceu

O funcionário decide pelo bolso dele, não pelo valor da sua empresa. Se para ele R$ 400 é muito dinheiro, ele não oferece o item de R$ 400, nem para o cliente que pode pagar e queria o melhor.

SIMULAÇÃO · RECEITA PERDIDA COM COMPLEMENTOS NÃO OFERECIDOS

PORTE	VENDAS/MÊS	ACEITARIAM SE FOSSE OFERECIDO (30%)	VALOR DO COMPLEMENTO	PERDA/MÊS	PERDA/ANO
Pequena ~R$40 mil/mês	40	12	R$ 150	**R$ 1.800**	**R$ 21.600**
Média ~R$150 mil/mês	100	30	R$ 250	**R$ 7.500**	**R$ 90.000**
Maior ~R$400 mil/mês	160	48	R$ 400	**R$ 19.200**	**R$ 230.400**

Prejuízo 2 · O cliente que cansou de esperar

A primeira porta da sua empresa hoje é o celular. Quem manda mensagem para três empresas costuma fechar com a primeira que responde bem. Quem responde duas horas depois nem fica sabendo que a venda existiu.

SIMULAÇÃO · VENDAS PERDIDAS POR DEMORA NA RESPOSTA

PORTE	CONTATOS/MÊS	DESISTEM PELA DEMORA (15%)	FECHARIAM (25%)	TICKET	PERDA/MÊS	PERDA/ANO
Pequena	160	24	6	R$ 1.000	**R$ 6.000**	**R$ 72.000**
Média	400	60	15	R$ 1.500	**R$ 22.500**	**R$ 270.000**
Maior	800	120	30	R$ 2.500	**R$ 75.000**	**R$ 900.000**

Simulações ilustrativas. Os percentuais variam por setor; o raciocínio da conta, não.

> Na empresa média, essas duas perdas somam **R$ 360 mil por ano** de vendas que já estavam na sua porta, sem gastar um real a mais em anúncio.

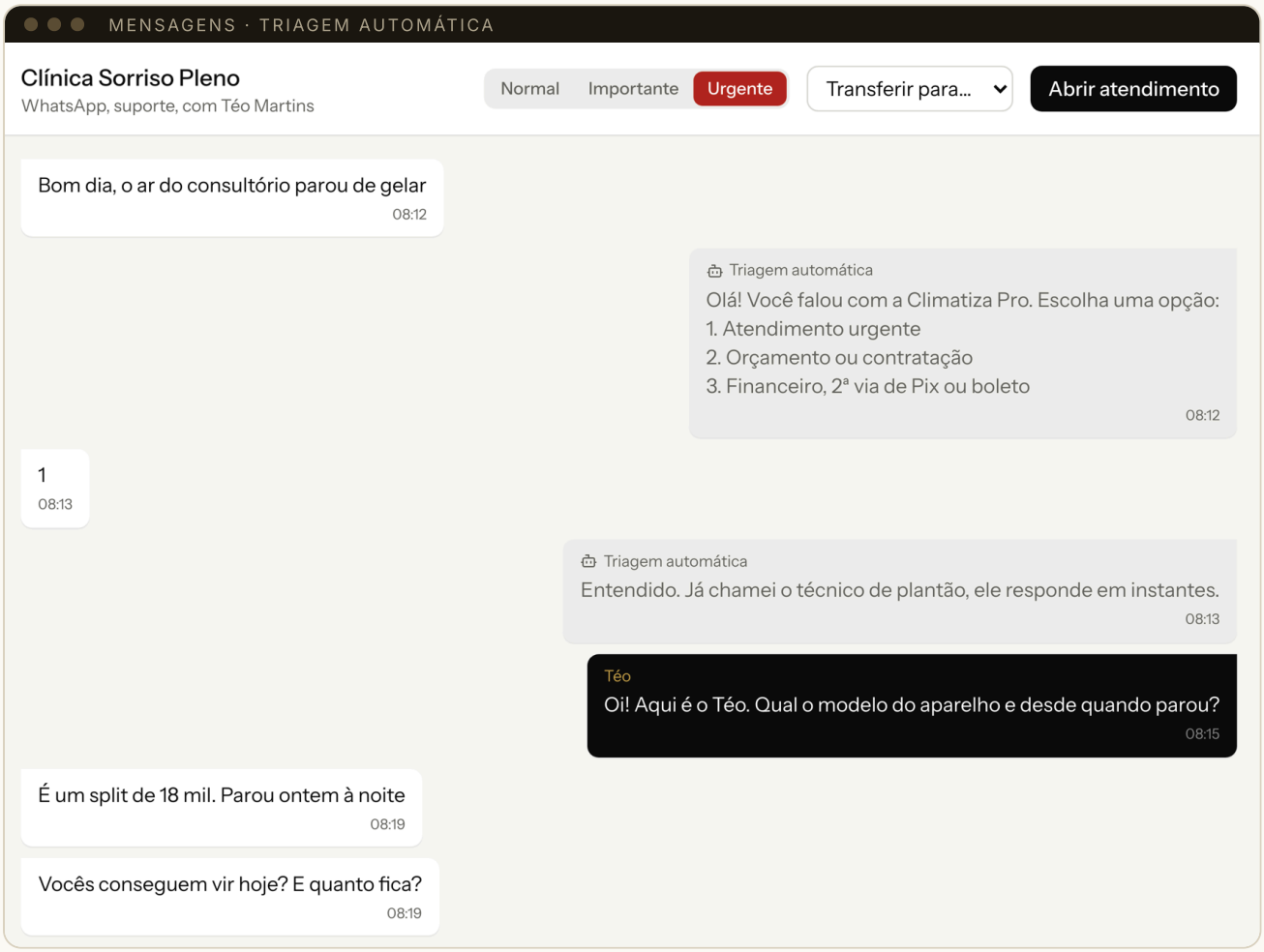
A sua conta:

Complementos/mês: ..... Contatos perdidos: ..... Perda/mês: .....

COMO O SISTEMA TRAVA ISSO NA PRÁTICA · 1 DE 2

A fachada digital que atende na hora, a qualquer hora

A **Recepção Digital com Triagem** responde o cliente no primeiro contato, pergunta o que ele precisa e separa a conversa: urgência vai direto para quem está de plantão, orçamento entra na fila comercial, financeiro vai para o financeiro. Cada conversa ganha prioridade e responsável. Nenhuma fica esquecida.



Tela real do sistema · dados de demonstração. O cliente escolheu "atendimento urgente", a conversa virou **Urgente** e o técnico de plantão assumiu em seguida.

O que muda na prática
O cliente nunca fica sem resposta, nem às 22h, nem no domingo. A equipe para de responder "qual o valor?" o dia inteiro e entra só onde faz diferença.

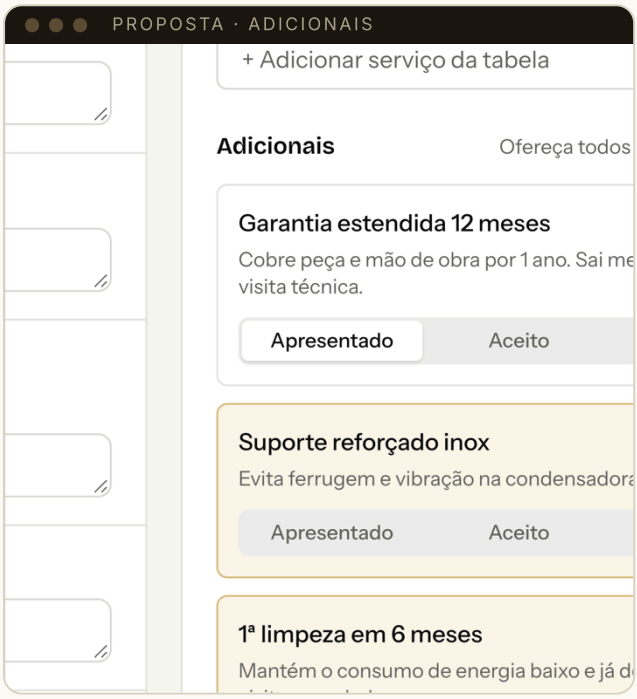
Por que isso protege a venda
A primeira resposta chega antes da do concorrente. E o cliente urgente, o que mais compra, não espera na mesma fila de quem só quer uma informação.

"Meu cliente não fala muito por WhatsApp." Então ele liga ou aparece. A triagem cuida da mensagem para a sua equipe ter tempo de cuidar de quem está no balcão e no telefone.

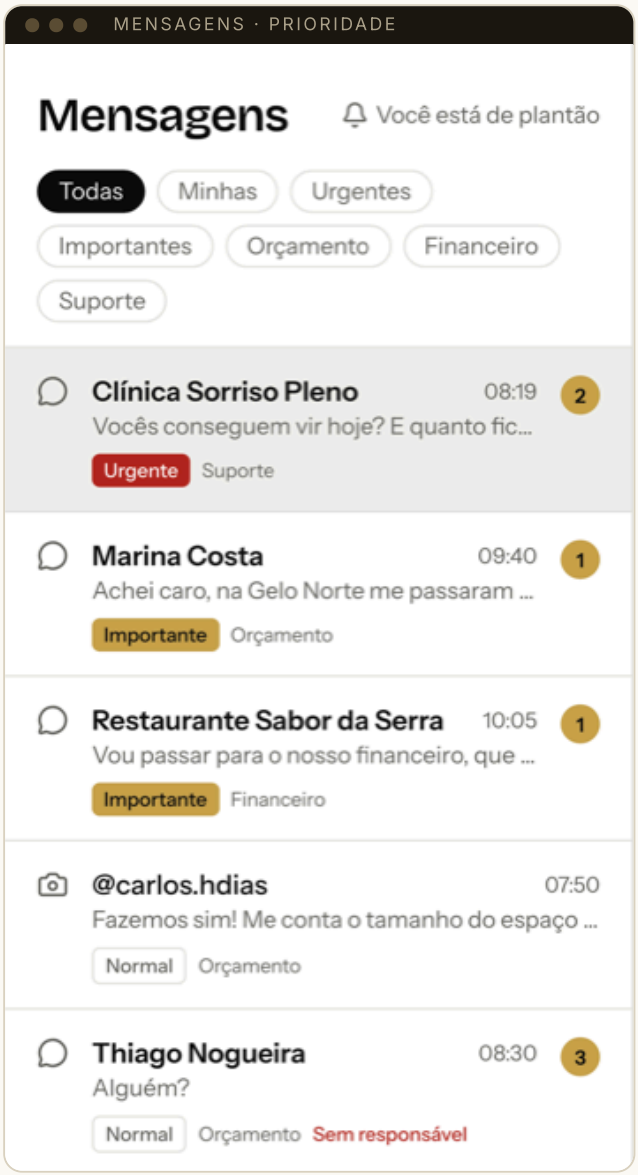
COMO O SISTEMA TRAVA ISSO NA PRÁTICA · 2 DE 2

O complemento oferecido em toda venda, sem depender da coragem de ninguém

Dentro do atendimento guiado, cada adicional do seu catálogo aparece na proposta e **precisa receber uma resposta do cliente**: apresentado, aceito ou recusado. Enquanto isso não acontecer, a venda não fecha. O vendedor tímido passa a oferecer em todas as vendas, porque a tela não deixa pular.



Tela real · "Ofereça todos e registre a resposta".



Tela real · cada conversa com prioridade, assunto e responsável.

Ninguém precisa lembrar de oferecer nem de responder: o sistema cobra isso em toda venda e em toda conversa.

E você passa a enxergar o que nunca enxergou: quais complementos o cliente aceita, quais recusa e quantas conversas ficaram sem dono.

O QUE VOCÊ PODE FAZER A PARTIR DE AGORA

As duas opções para a sua empresa

FAZER NO BRAÇO	INSTALAR A TRAVA PRONTA
✕ Pedir rapidez no WhatsApp e torcer	✓ Resposta e triagem no primeiro contato
✕ Contratar alguém só para responder mensagem	✓ Urgente direto para o plantão
✕ Cobrar em reunião a oferta dos complementos	✓ Adicionais obrigatórios em toda proposta
✕ Nunca saber quantos clientes desistiram	✓ Conversas com prioridade e responsável
✕ Perder o cliente da noite e do fim de semana	✓ Captação de pedidos 24 horas por dia

Na empresa média, essas duas perdas levam perto de **R$ 360 mil por ano**: R$ 30 mil por mês em vendas que já estavam batendo na sua porta.

Na **Auditoria dos 3 Pilares**, o nosso time olha o seu atendimento real, físico e digital, e mostra quanto da sua demanda está escapando antes mesmo de virar orçamento.

Quero ver quanto estou perdendo na porta

Aplique para a Auditoria dos 3 Pilares. Se quiser a sessão nesta semana, ative o Fura-Fila Prioritário no final do livro.

yayforms.link/q98Jpqo



PILAR 3 · GESTÃO

CENA 03 · POSICIONAMENTO & AUTORIDADE LOCAL

03

A GUERRA DE PREÇO

> Tudo o que você fala sobre a sua empresa é propaganda. O que as pessoas falam sobre ela é a verdade. Quem não decide o lugar que ocupa na cabeça do cliente deixa o preço decidir por ele.

Neste capítulo: a cena · **8% de preço = 53% do seu lucro** · por que você não consegue se posicionar sozinho · a calibração com quem já fez no mercado mais difícil do país

A CENA

"Tanto faz. Vou na que for mais barata."

Um morador da sua cidade precisa exatamente do que você vende. Ele pensa em três empresas: a sua e duas concorrentes. Abre o Instagram das três. Todas dizem a mesma coisa: "qualidade", "atendimento diferenciado", "preço justo", "tradição".

Ele faz o que qualquer pessoa racional faria diante de três opções iguais: pede orçamento para as três e escolhe a mais barata. Você perde a venda. Ou pior: ganha, baixando o preço até o limite do prejuízo, e comemora.

Na semana seguinte, o concorrente baixa mais um pouco. Você acompanha. Ele baixa de novo. Em seis meses, os três estão vendendo mais e lucrando menos, e o cliente aprendeu que, se pressionar, o preço cai.

Entra em guerra de preço quem não tem argumentos para defender a tabela. O preço só aparece quando o valor fica pequeno.

VOCÊ SE RECONHECEU? MARQUE O QUE ACONTECE AÍ DENTRO

- [ ] O seu "diferencial" é atendimento, qualidade ou preço justo, igual ao de todo mundo.
- [ ] Você acompanha o preço do concorrente e ajusta o seu para não ficar muito acima.
- [ ] A maioria dos clientes novos chega pedindo orçamento, não pedindo você pelo nome.
- [ ] A sua equipe não saberia explicar, com as mesmas palavras, por que escolher a sua empresa.
- [ ] As decisões de preço e de marca são tomadas no feeling, sem ninguém de fora para validar.

POR QUE SÓ FAZER PROPAGANDA NÃO RESOLVE

Diferencial é o que o cliente vive, não o que você fala na propaganda

Quase todo dono tenta sair da guerra de preço do mesmo jeito: falando mais alto. Mais post, mais anúncio, slogan novo, logotipo novo. E continua empatado.

O QUE VOCÊ TENTOU	POR QUE NÃO POSICIONOU
Agência postando frases	Gera movimento, não preferência. Seguidor que não viveu a experiência não vira decisão de compra.
"Atendimento diferenciado"	Atender bem não é diferencial: é obrigação. O cliente já pagou por isso. Vender obrigação como diferencial é empatar com todo mundo.
Reforma e fachada nova	Ajuda, mas se a experiência dentro continua igual, você criou uma expectativa e a quebrou, o que é pior do que não ter prometido.
Baixar o preço "só um pouco"	Ensina o mercado a esperar o próximo desconto e posiciona você exatamente onde você não queria: no preço.

E tem um problema: de dentro da sua sala, é difícil enxergar como o cliente vê a sua empresa.

O contador olha imposto. O vendedor olha a meta. A família opina pelo afeto. Ninguém ao seu redor vai dizer que o seu "diferencial" é obrigação, ou que a sua frase está fraca. O dono decide sem dados e sem ninguém para validar, e aprende na tentativa e erro, pagando caro por cada erro.

Na Rigon, foi assim. Durante anos o setor funerário se diferenciou pela frota, pelo tamanho da sala e pelo preço. Nada disso posiciona. As funerárias que seguem o método deixaram de "fazer velório" e passaram a "promover homenagens à história de vida", e entregaram exatamente isso. Mudou o lugar na cabeça da família e, com ele, o preço que ela aceita pagar. **O que posiciona é o que o cliente sente ao longo do caminho, e cada convidado que vive uma experiência bem feita vira um futuro cliente que já chega decidido.**

E tentar resolver na mão sai caro. Na próxima página, a conta do que isso tira da sua empresa.

A CONTA DO PREJUÍZO

Quanto custa ser "mais um" na sua cidade

Quem não tem posicionamento acompanha o preço do concorrente. Quem tem, define o próprio preço. Veja a distância entre os dois caminhos numa empresa com margem líquida de 15%:

SIMULAÇÃO · GUERRA DE PREÇO × POSICIONAMENTO

PORTE	FATURAMENTO/MÊS	LUCRO ATUAL (15%)	SE BAIXAR 8% PARA COMPETIR	SE COBRAR 8% A MAIS POR SER REFERÊNCIA	DISTÂNCIA ENTRE OS DOIS CAMINHOS/ANO
Pequena	R$ 40.000	R$ 6.000	**R$ 2.800 (−53%)**	**R$ 9.200 (+53%)**	**R$ 76.800**
Média	R$ 150.000	R$ 22.500	**R$ 10.500 (−53%)**	**R$ 34.500 (+53%)**	**R$ 288.000**
Maior	R$ 400.000	R$ 60.000	**R$ 28.000 (−53%)**	**R$ 92.000 (+53%)**	**R$ 768.000**

Simulação ilustrativa, com o mesmo volume de vendas e os mesmos custos.

Baixar 8% para acompanhar um concorrente desleal derruba o seu lucro em 53%. Você vende o mesmo e leva menos da metade do lucro para casa.

O cliente não compara você com o concorrente. Muitas vezes ele nunca entrou no concorrente. Ele compara a sua experiência com o melhor atendimento que já teve na vida: o hotel das férias, o restaurante preferido. Essa é a régua.

Quando tudo parece igual, decidir pelo preço é racional. O cliente não está errado em pedir desconto. Ele só não recebeu nenhum outro dado para diferenciar a sua empresa.

A sua conta:

faturamento × 8% = o que está em jogo todo mês

Faturamento/mês: _____ × 8% = em jogo/mês: _____

COMO O SISTEMA TRAVA ISSO NA PRÁTICA

A decisão que não se toma sozinho

Posicionamento não se instala com software. Se instala com olhar de fora, de quem já tirou uma marca do meio da multidão vendendo o produto mais difícil do Brasil. Por isso o Programa inclui uma peça que não é tecnologia:

Sessão Executiva Individual com Leandro Rigon

CHANCELA ESTRATÉGICA

Uma sessão profunda, de 1h a 2h, com o fundador da maior referência nacional do seu segmento, para **diagnosticar a sua empresa e desenhar o lugar que ela deve ocupar no mercado local**: a narrativa, os diferenciais reais, o fim da comparação por preço e as prioridades de crescimento. Depois, 30 dias de acompanhamento com a diretoria para o plano sair do papel.

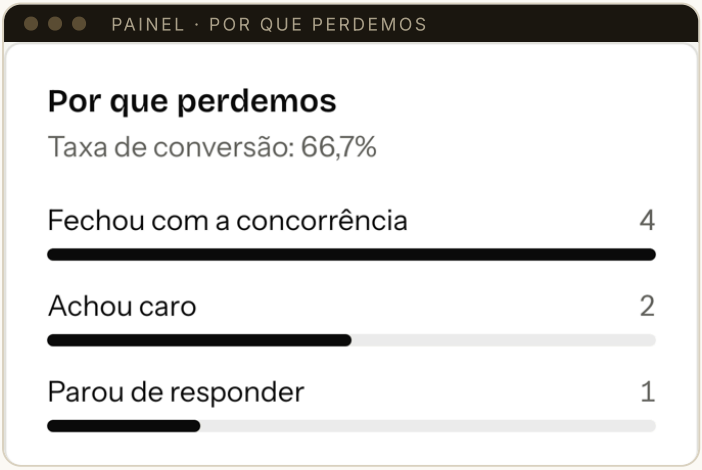
O QUE É TRABALHADO

- O lugar que você deve ocupar na sua cidade
- Diferencial real × obrigação
- Como sair da comparação por preço
- Prioridades de crescimento e expansão

O QUE VOCÊ GANHA

- Fim da tentativa e erro nas decisões grandes
- Validação de quem está presente em 24 estados
- Um plano claro, com acompanhamento
- Dados reais do sistema para decidir

E a sessão não acontece no achismo. O painel do sistema mostra **por que a sua empresa perde vendas**: concorrência, preço, cliente que parou de responder. É a base de um posicionamento que se apoia em fato, não em opinião.



Tela real · dados de demonstração.



Leandro Rigon com empresários no Rigon Experience.

O QUE VOCÊ PODE FAZER A PARTIR DE AGORA

As duas opções para a sua empresa

CONTINUAR SOZINHO	CALIBRAR COM QUEM JÁ FEZ
✕ Trocar de agência mais uma vez	✓ Sessão executiva com Leandro Rigon
✕ Acompanhar o preço do concorrente	✓ Diferenciais reais definidos com método
✕ Decidir posicionamento no feeling	✓ Decisões apoiadas nos dados do painel
✕ Descobrir o erro depois de pagar por ele	✓ 30 dias de acompanhamento da diretoria
✕ Ser escolhido só quando for o mais barato	✓ Ser escolhido pelo valor, não pelo preço

Na empresa média, a distância entre ser "mais um" e ser referência passa de **R$ 288 mil por ano**. Isso mexe direto na sua margem.

A **Auditoria dos 3 Pilares** começa exatamente aqui: entender onde a sua empresa está posicionada hoje, com os seus números, antes de qualquer decisão.

Quero sair da guerra de preço

Aplique para a Auditoria dos 3 Pilares. Se quiser a sessão nesta semana, ative o Fura-Fila Prioritário no final do livro.

yayforms.link/q98Jpqo

UMA PAUSA NO MEIO DO CAMINHO

Três cenas. Um padrão. Repare no que se repete.

Desconto no susto. Cliente esperando no WhatsApp. Guerra de preço. Em todas as cenas, o método certo já existia. O que faltava era uma coisa só: algo que impedisse o erro de acontecer.

Eu vi isso acontecer em centenas de empresas: o dono descobre o problema, treina a equipe, escreve o processo, e **em duas semanas tudo volta ao jeito antigo.** Não por falta de vontade. Por falta de trava. É a diferença entre um processo no papel e um processo no sistema:

	PROCESSO NO PAPEL	PROCESSO NO SISTEMA
Quem lembra do roteiro?	O vendedor, quando der tempo	A tela, em todo atendimento
Quem impede o desconto?	Você, se estiver olhando	A regra, que não abre exceção
Quem responde o WhatsApp às 22h?	Ninguém	A triagem automática, na hora
Quem cobra o cliente atrasado?	O funcionário que tem vergonha de ligar	A régua automática, com Pix pronto
Quem tira a dúvida da equipe?	Você, pelo telefone, o dia inteiro	O consultor com IA, na hora
Quando você vê os números?	No fim do mês, se alguém fechar a planilha	Toda segunda de manhã, no seu celular

> O papel organiza as ideias. Só a tecnologia garante a execução.

As próximas três cenas são as que mais tiram o sono do dono: o dinheiro na rua, a empresa que não anda sem você e o prejuízo descoberto tarde. Se você já se reconheceu o suficiente para querer o seu número real, não precisa esperar o fim do livro:

QUERO ENTENDER SE SERVE PARA MIM

yayforms.link/q98Jpqo



PILAR 2 · PROCESSOS

CENA 04 · ENCANTAMENTO, PÓS-VENDA & RECUPERAÇÃO DE CARTEIRA

04

O DINHEIRO PARADO NA RUA

> A venda aconteceu. O produto saiu. O serviço foi prestado. O imposto foi pago. Só o dinheiro não entrou, e ninguém na sua empresa tem coragem de ir buscar.

Neste capítulo: a cena · **R$ 86 mil por ano recuperáveis na empresa média** · por que cobrança manual nunca funciona · a régua que cobra sozinha, com cordialidade

A CENA

"Ninguém aqui gosta de ligar cobrando."

Fim de mês. O relatório do financeiro chega com uma lista de parcelas, mensalidades e boletos atrasados. Alguns há uma semana. Outros há quatro meses. Somando tudo, dá a folha de pagamento do mês que vem.

Você pergunta quem está cobrando. A recepcionista responde sem jeito: *"Mandei mensagem para alguns... mas fica chato ligar, né? Ele é cliente antigo."* O vendedor acha que não é função dele. O financeiro está atolado. E você não tem tempo de ligar para cada um.

Do outro lado, o cliente que pagou em dia nunca mais ouviu falar da sua empresa. Nem um obrigado, nem um "deu tudo certo?". Ele não reclamou. Mas também não voltou, e não indicou ninguém.

Você paga caro para conquistar cada cliente. Depois deixa o dinheiro e a lealdade dele escaparem por falta de quem cuide.

VOCÊ SE RECONHECEU? MARQUE O QUE ACONTECE AÍ DENTRO

- [ ] Você não sabe, de cabeça, quanto tem em atraso hoje, nem há quanto tempo.
- [ ] A cobrança depende de alguém "lembrar" e "ter coragem" de mandar mensagem.
- [ ] Atrasos de meses já são tratados como "dinheiro perdido".
- [ ] Depois da venda, a empresa não faz nenhum contato planejado com o cliente.
- [ ] Você raramente pede avaliação ou indicação de forma organizada.

POR QUE COBRAR NO BRAÇO NÃO RESOLVE

Cobrança que depende de coragem não acontece

Ninguém entra numa empresa para cobrar gente. A recepcionista tem vergonha. O vendedor tem medo de "estragar a relação". O financeiro sempre encontra algo mais urgente. A cobrança manual acontece no humor do dia, ou seja, quase nunca.

O QUE VOCÊ TENTOU	POR QUE MORREU
"Liguem para os atrasados"	A lista é feita, as ligações não. Ou são feitas uma vez, de mau humor, e geram atrito.
Planilha de inadimplentes	Fica desatualizada na segunda semana. Ninguém sabe quem já foi cobrado, quando e o que respondeu.
Mandar mensagem "quando der"	Não dá. Sem dia certo, a mensagem vai sendo empurrada até o atraso virar perda.
Escritório de cobrança	Fica com uma fatia, trata o seu cliente como devedor e muitas vezes encerra a relação para sempre.

A cobrança que funciona tem dia marcado, tom cordial e Pix na mão do cliente. Na mão, ninguém consegue manter isso todo mês.

Cobrar com educação é só lembrar o cliente de um compromisso. A maioria dos atrasos é esquecimento ou desorganização, não má-fé. Um lembrete antes do vencimento evita boa parte deles.

Regularidade vence intensidade. Uma mensagem cordial nos dias certos funciona mais do que dez ligações irritadas no fim do mês.

Na Rigon, foi assim. No setor funerário, boa parte do faturamento vem de planos com mensalidade, e o cliente é alguém com quem você quer manter o vínculo por décadas. Cobrar mal destrói a relação; não cobrar destrói o caixa. **A saída foi tirar a cobrança das mãos de quem tem vergonha de cobrar e colocá-la numa régua que nunca esquece e nunca perde a educação.**

"E se eu perder o cliente por cobrar?" Quem perde cliente é a cobrança feita de mau humor, uma vez por mês. Lembrete educado no dia certo é o que o bom pagador espera de uma empresa organizada.

E tentar resolver na mão sai caro. Na próxima página, a conta do que isso tira da sua empresa.

A CONTA DO PREJUÍZO

O lucro que existe no papel e não chega no caixa

Inadimplência é o prejuízo mais difícil de enxergar, porque **a venda já aconteceu**. Todo o custo já foi pago. E cada mês sem cobrança torna a recuperação mais difícil.

SIMULAÇÃO · DINHEIRO PARADO NA RUA

PORTE	A RECEBER POR MÊS	EM ATRASO (10%)	ACUMULADO EM 12 MESES	RECUPERÁVEL COM RÉGUA (60%)
Pequena	R$ 30.000	**R$ 3.000**	**R$ 36.000**	**R$ 21.600**
Média	R$ 120.000	**R$ 12.000**	**R$ 144.000**	**R$ 86.400**
Maior	R$ 350.000	**R$ 35.000**	**R$ 420.000**	**R$ 252.000**

Simulação ilustrativa para empresas que vendem parcelado, por mensalidade, contrato ou boleto. Taxas de atraso e de recuperação variam por setor.

Olhe a última coluna: é dinheiro que já é seu. Não precisa de anúncio, de vendedor novo nem de cliente novo. Precisa de alguém que cobre sem esquecer e sem constranger.

E a outra perda: o cliente que não volta

Conquistar um cliente novo custa várias vezes mais do que manter um atual. Mesmo assim, quase toda empresa investe tudo na primeira venda e nada na segunda. O cliente satisfeito e esquecido compra no concorrente por conveniência. O cliente **encantado** volta, indica e defende a sua marca.

A sua conta:

Total em atraso hoje (R$): _____ × 60% = recuperável: _____

A RÉGUA QUE COBRA SOZINHA, DO LEMBRETE AO ACORDO

O **Motor de Recuperação Financeira** acompanha cada cobrança e dispara, no WhatsApp, a mensagem certa no dia certo: lembrete antes do vencimento, aviso amigável no dia seguinte, novas tentativas nos dias combinados, sempre com o Pix ou boleto pronto para pagar. Se o cliente responde "quero parcelar" ou "não tenho", a régua pausa na hora e o caso vai para uma pessoa.



Tela real · régua de D-2 a D+30 e transbordo para o financeiro.

O que muda na prática
Ninguém precisa ligar. Ninguém precisa lembrar. O cliente recebe uma mensagem educada, com o código de pagamento na mão, e paga em um toque.

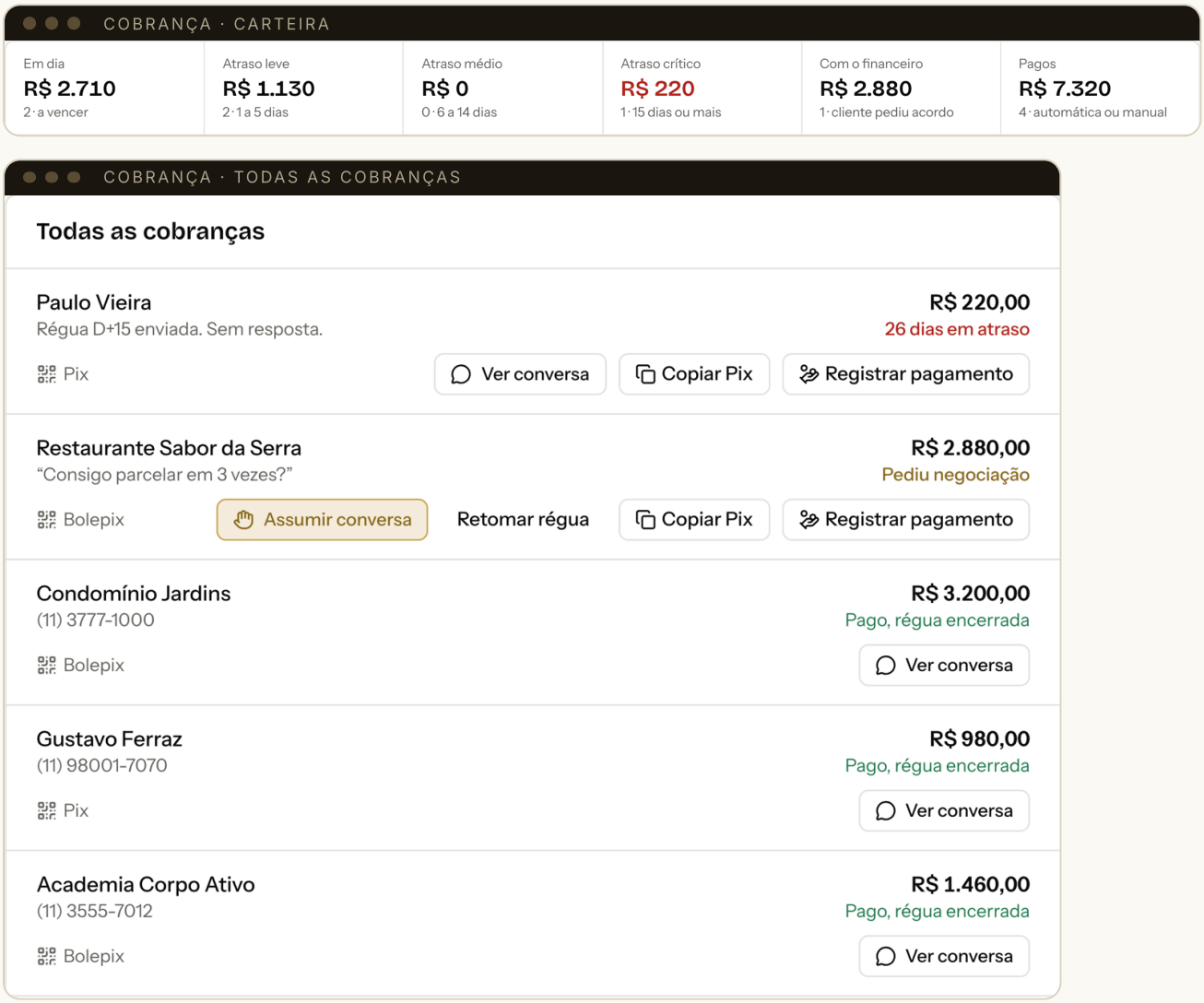
Por que isso recupera caixa
Quanto menos passos o cliente precisa dar para pagar, mais ele paga. E quanto mais cedo a régua começa, menos atraso vira perda.

Por que isso protege a relação
A cobrança é cordial e consistente. E quem pede negociação fala com uma pessoa, não com um robô.

COMO O SISTEMA TRAVA ISSO NA PRÁTICA · 2 DE 2

A carteira inteira, separada por gravidade

Cada cobrança aparece com o seu status real: em dia, atraso leve, atraso crítico, em negociação ou paga. Você sabe exatamente onde está o dinheiro e quem precisa de atenção humana, sem abrir planilha nenhuma.



Telas reais do sistema · dados de demonstração. "Régua D+15 enviada", "Pediu negociação", "Pago, régua encerrada": cada caso no seu estágio, sem ninguém controlar à mão.

A recepcionista para de ligar cobrando, e você para de descobrir atraso de quatro meses.

O QUE VOCÊ PODE FAZER A PARTIR DE AGORA

As duas opções para a sua empresa

FAZER NO BRAÇO	INSTALAR A TRAVA PRONTA
✕ Planilha de atrasados que ninguém atualiza	✓ Lembrete antes do vencimento, automático
✕ Ligações que dependem do humor da equipe	✓ Régua cordial com Pix e boleto prontos
✕ Atraso de meses tratado como perda	✓ Pausa e transbordo quando o cliente quer negociar
✕ Escritório de cobrança ficando com uma fatia	✓ Carteira separada por gravidade, em tempo real
✕ Cliente bom esquecido depois da venda	✓ Valor recuperado no seu resumo da semana

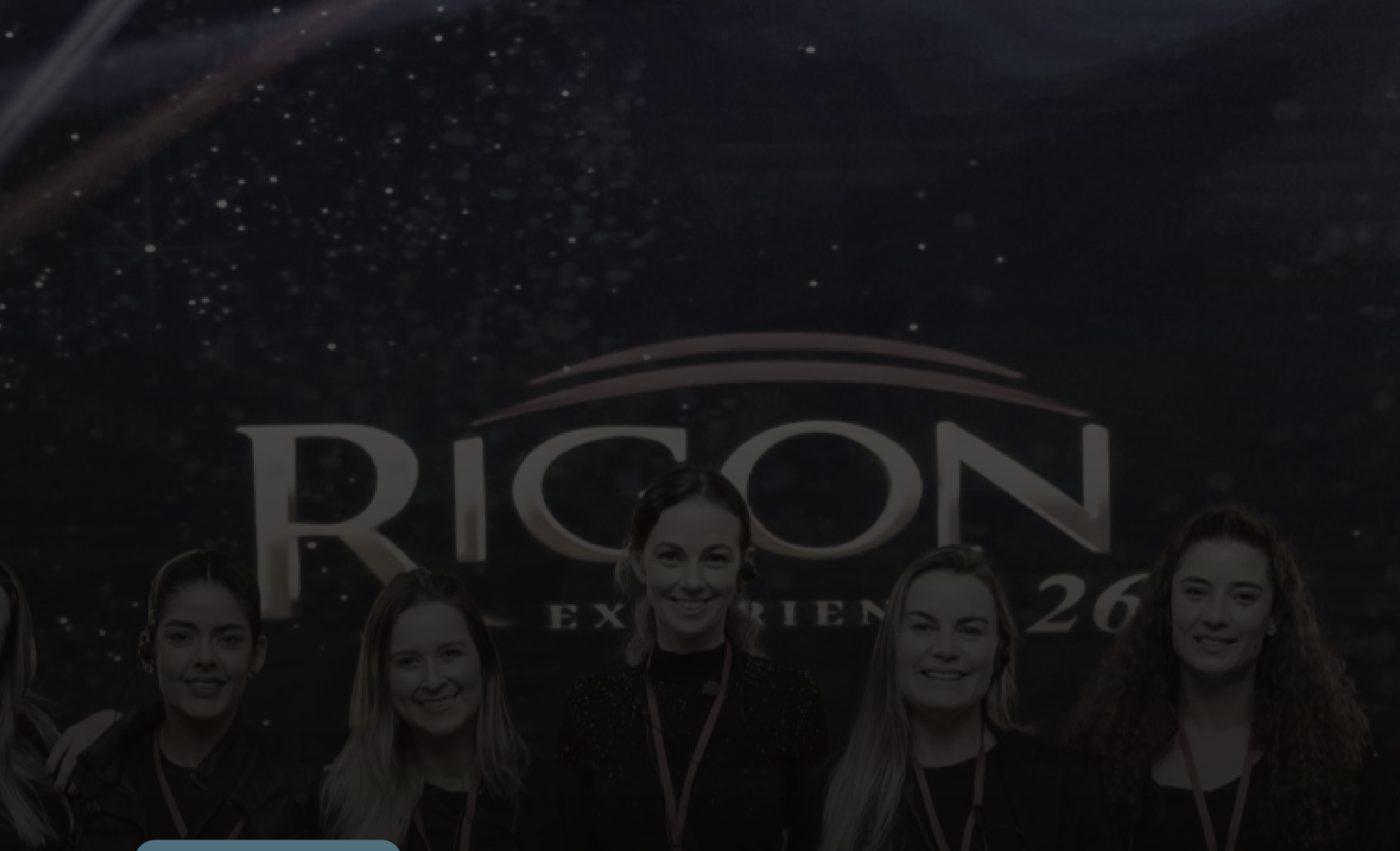
Na empresa média, são cerca de **R$ 86 mil por ano** de dinheiro que já é seu esperando alguém ir buscar.

Na **Auditoria dos 3 Pilares**, o nosso time olha a sua carteira real e mostra quanto dá para recuperar, e em quanto tempo, sem atrito com o cliente.

Quero recuperar o que é meu

Aplique para a Auditoria dos 3 Pilares. Se quiser a sessão nesta semana, ative o Fura-Fila Prioritário no final do livro.

yayforms.link/q98Jpqo



PILAR 2 · PROCESSOS

CENA 05 · ALTA PERFORMANCE & ROTINA SEM O DONO

05

O DONO QUE NÃO PODE SAIR

> Se a sua empresa para quando você sai, você não tem uma empresa: tem um emprego que paga as contas de outras pessoas. E o funcionário mais caro dela passa o dia apagando incêndio.

Neste capítulo: a cena · **R$ 198 mil por ano em horas do dono na empresa média** · por que manual e treinamento acumulam poeira · o consultor que responde a equipe no lugar de você

A CENA

"Chefe, rapidinho..."

Oito e quinze da manhã. Você ainda não terminou o café e o celular já vibrou quatro vezes. *"Chefe, o cliente quer parcelar em 12, pode?" "Acabou o material, peço de qual fornecedor?" "Tem um cliente bravo aqui, você vem?" "Posso dar um desconto?"*

Até o fim do dia serão trinta, quarenta interrupções. Cada uma parece pequena: dois minutos aqui, cinco ali. Somadas, levam o seu dia inteiro. O plano de olhar os números, ligar para aquele cliente grande ou pensar no próximo passo fica, mais uma vez, para amanhã.

Na única semana em que você tentou tirar férias, as vendas caíram, duas reclamações viraram crise e você passou metade da viagem no telefone.

A equipe liga para você porque o seu telefone ainda é o jeito mais rápido de tirar qualquer dúvida.

O TESTE DO MELHOR AMIGO

Você está a 200 km da empresa e o seu melhor amigo precisa, com urgência, do que você vende. Você diz **"pode ir lá que o pessoal resolve"** ou **"espera, não faz nada até eu voltar"**? Marque o que acontece aí dentro:

- [ ] Você é interrompido mais de 15 vezes por dia por dúvidas que já têm resposta.
- [ ] Os processos importantes estão na cabeça de uma ou duas pessoas.
- [ ] O funcionário novo leva semanas para atender no padrão.
- [ ] Quando você se ausenta por mais de três dias, os resultados caem.
- [ ] Você não lembra a última vez que trabalhou um dia inteiro no estratégico.

POR QUE SÓ TREINAR A EQUIPE NÃO RESOLVE

POP na pasta e treinamento em slide acumulam poeira

Todo dono que quer sair da operação faz o mesmo movimento: escreve o processo, junta a equipe, treina, imprime, distribui. E três semanas depois o telefone volta a tocar.

O QUE VOCÊ TENTOU	POR QUE MORREU
Manual de procedimentos	Ninguém abre uma pasta de 40 páginas com o cliente na frente. Na dúvida, liga para você.
Treinamento de integração	O funcionário esquece metade na primeira semana. A dúvida aparece no mês três, e você não está lá.
Grupo de WhatsApp da equipe	Vira um segundo canal para interromper você, agora com áudio de três minutos.
Um gerente "que resolve tudo"	Você só trocou de gargalo. Quando ele sai de férias, a empresa trava de novo.

A informação existe, mas está numa pasta que ninguém abre. Enquanto a resposta mais rápida for o seu telefone, ele vai continuar tocando.

Na Rigon, foi assim. No setor funerário não existe horário comercial: o atendimento acontece de madrugada, no feriado, no domingo de manhã. Uma funerária que depende do dono para cada decisão simplesmente não funciona, porque **o dono não pode estar acordado 24 horas por dia**. O método nasceu com plantonista que sabe o que pode decidir e com a regra do jogo sempre à mão. Se uma empresa atende com padrão às três da manhã sem o dono, a sua consegue às três da tarde.

E tentar resolver na mão sai caro. Na próxima página, a conta do que isso tira da sua empresa.

A CONTA DO PREJUÍZO

O funcionário mais caro da empresa está apagando incêndio

Cada interrupção custa o tempo da resposta e mais o tempo para retomar o raciocínio cortado. Considere uma média conservadora de **6 minutos por interrupção** e uma hora do dono avaliada pelo que ela deveria gerar: vendas grandes, parcerias, estratégia.

SIMULAÇÃO · O CUSTO DAS INTERRUPÇÕES DO DONO

PORTE	INTERRUPÇÕES/DIA	HORAS PERDIDAS/DIA	HORAS PERDIDAS/MÊS (22 DIAS)	VALOR DA HORA DO DONO	CUSTO/MÊS	CUSTO/ANO
Pequena	15	1h30	33 h	R$ 150	**R$ 4.950**	**R$ 59.400**
Média	25	2h30	55 h	R$ 300	**R$ 16.500**	**R$ 198.000**
Maior	40	4h	88 h	R$ 500	**R$ 44.000**	**R$ 528.000**

Simulação ilustrativa. O "valor da hora" não é o seu pró-labore: é quanto uma hora sua, focada em vender e decidir, gera para a empresa.

Na empresa média, são 55 horas por mês: quase sete dias inteiros do dono respondendo perguntas que já têm resposta.

Decisão cansada
O dono exausto decide no impulso: dá desconto, contrata errado, aceita o que não devia.

Equipe que não cresce
Quem nunca decide nada nunca aprende a decidir. O bom funcionário vai embora; o acomodado fica.

Empresa sem valor
Uma empresa que depende 100% do dono não vale nada sem ele. Não dá para vender, crescer ou se afastar.

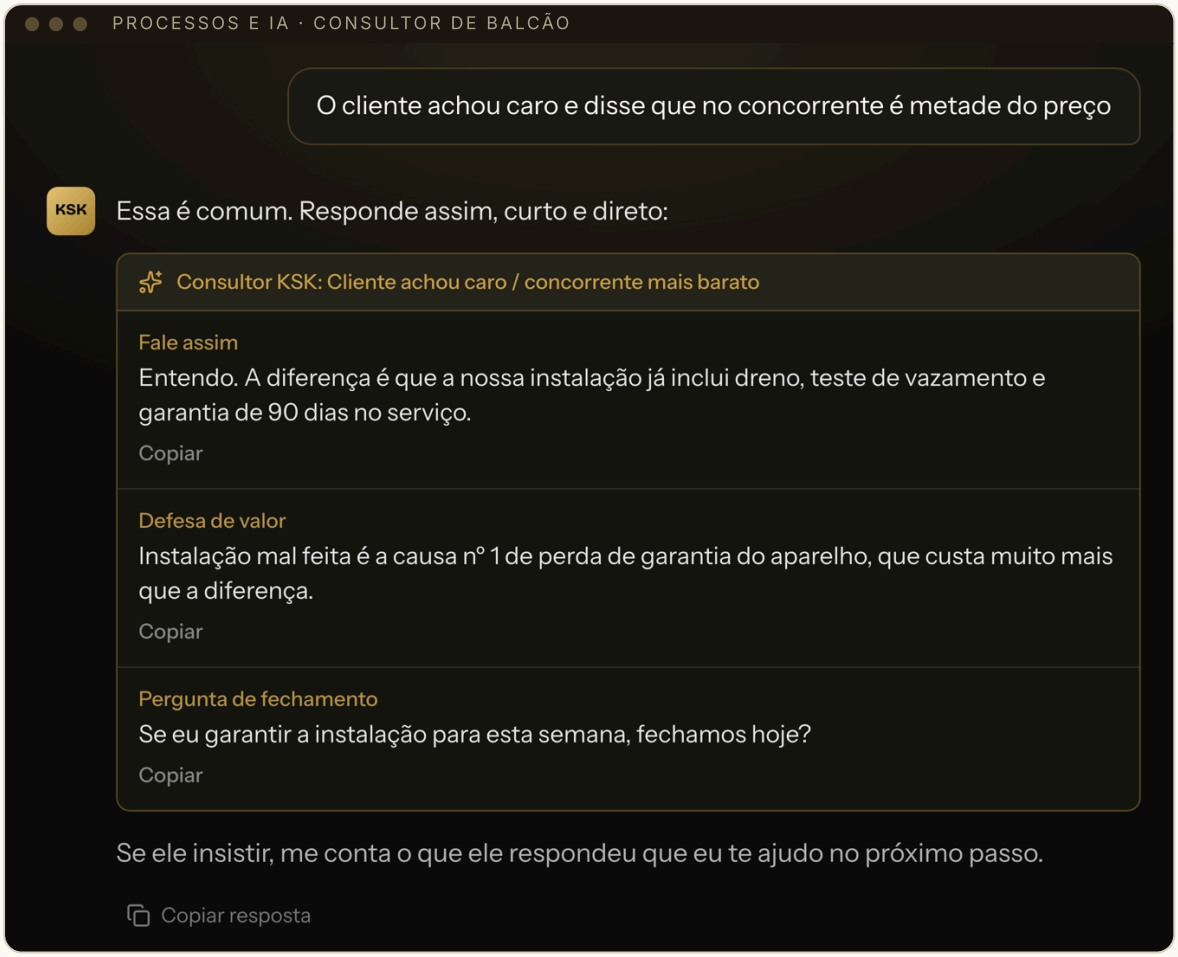
A sua conta:

Interrupções/dia: _____ × 6 min × 22 = horas/mês: _____ × valor da hora: _____

COMO O SISTEMA TRAVA ISSO NA PRÁTICA · 1 DE 2

A dúvida da equipe respondida sem passar por você

O **Consultor Inteligente de Processos** reúne os procedimentos, as regras e o método da sua empresa num só lugar, com uma inteligência artificial treinada nesse material. O funcionário digita o que o cliente disse e recebe a resposta pronta para usar: o que falar, como defender o valor e como conduzir para o fechamento.



Tela real do sistema · dados de demonstração. O vendedor contou a objeção; o consultor devolveu a frase, o argumento e a pergunta de fechamento.

O que muda na prática
O "chefe, rapidinho" vira uma pergunta para o consultor. O funcionário novo aprende atendendo. A regra muda uma vez e todos passam a seguir a nova.

O que você ganha
Horas do seu dia de volta, uma equipe com autonomia dentro da regra e a liberdade de viajar sem que a empresa trave.

"Minha equipe não vai usar inteligência artificial." Ela já usa WhatsApp. O consultor funciona igual: escreve a dúvida, recebe a resposta. Quem precisa aprender a usar é ninguém.

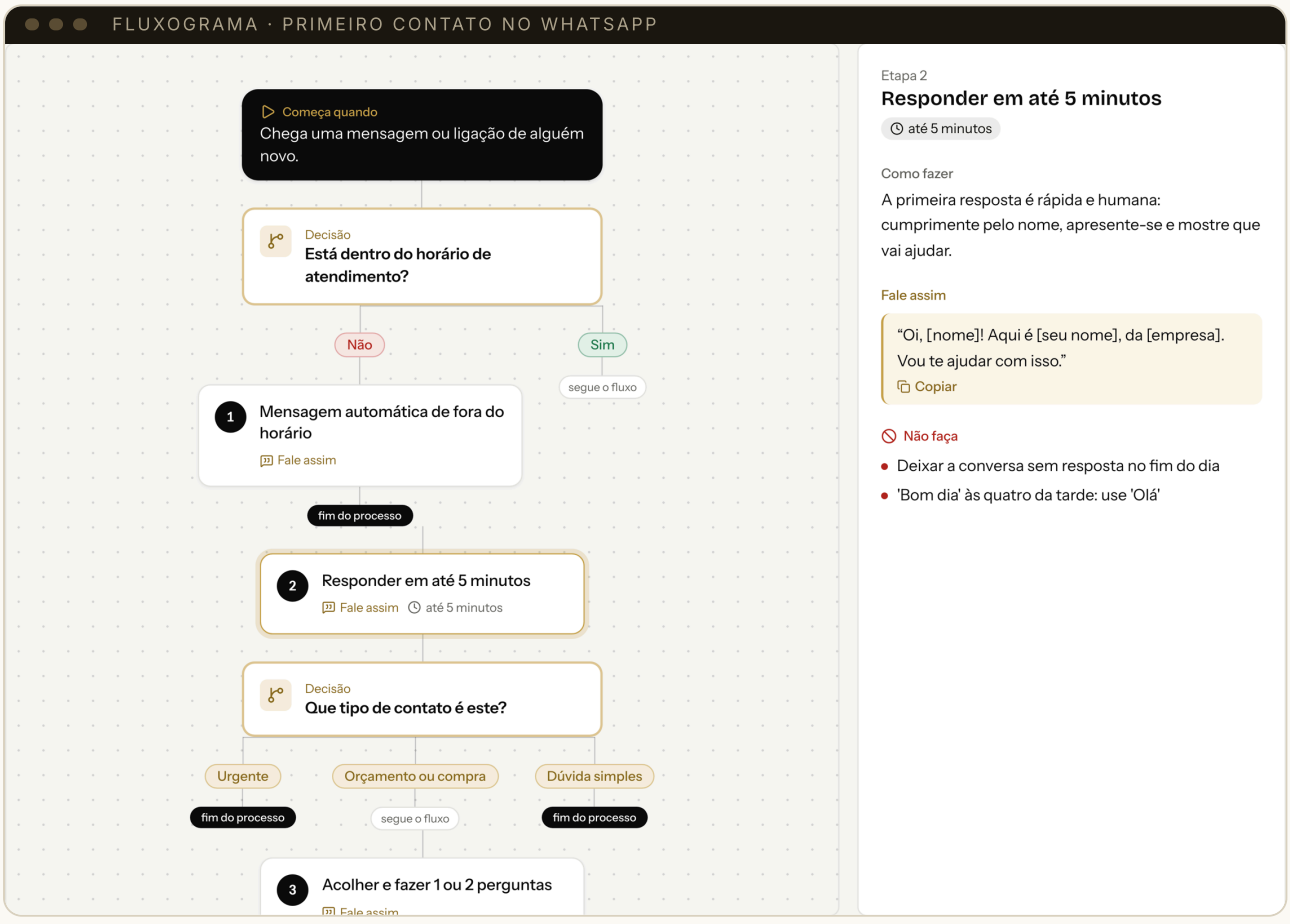
O manual que a equipe abre de verdade

Lembra do manual de 40 páginas que ninguém abre? No sistema, cada procedimento da empresa vira um passo a passo curto, separado por área: atendimento, comercial, carteira de clientes, experiência e gestão. É desse material que o consultor tira as respostas.



Tela real do sistema · 29 procedimentos prontos, cada um com as etapas e o fluxograma.

Dentro de cada um, o fluxograma mostra o caminho, as decisões, o que falar e o que nunca fazer.



Tela real do sistema · dados de demonstração. Cada etapa traz a frase pronta e o que não fazer.

O funcionário novo aprende o padrão no primeiro dia, sem precisar ligar para você.

O QUE VOCÊ PODE FAZER A PARTIR DE AGORA

As duas opções para a sua empresa

FAZER NO BRAÇO	INSTALAR A TRAVA PRONTA
✕ Escrever manuais que ninguém abre	✓ Procedimentos da empresa num só lugar
✕ Repetir o treinamento a cada contratação	✓ Consultor com IA respondendo a equipe
✕ Responder o grupo da equipe o dia inteiro	✓ Objeções resolvidas com o roteiro certo
✕ Depender de um gerente que vira o novo gargalo	✓ Funcionário novo atendendo no padrão
✕ Passar as férias no telefone	✓ Você no estratégico, não no balcão

Na empresa média, as interrupções custam perto de **R$ 198 mil por ano** de capacidade estratégica do dono jogada fora, sem contar o custo de nunca poder se afastar.

Na **Auditoria dos 3 Pilares**, o nosso time mapeia onde a sua operação depende de você e o que precisa sair da sua cabeça para a empresa rodar sozinha.

Quero a empresa rodando sem mim

Aplique para a Auditoria dos 3 Pilares. Se quiser a sessão nesta semana, ative o Fura-Fila Prioritário no final do livro.

yayforms.link/q98Jpqo



PILAR 3 · GESTÃO

CENA 06 · OS 5PS DO RIGON & PAINEL DE GOVERNANÇA

06

O prejuízo descoberto tarde demais

> Quem descobre o prejuízo no extrato do fim do mês já perdeu duas vezes: o dinheiro e o tempo de corrigir. Se você precisa ir até a empresa para ver os números, você não tem controle da sua empresa.

Neste capítulo: a cena · **dezenas de milhares de reais por problema descoberto tarde** · por que planilha manual morre · os números da empresa no seu celular, toda segunda · o Scorecard final

A CENA

"Como assim não sobrou nada? A gente vendeu bem!"

O mês foi corrido. Loja cheia, equipe trabalhando até tarde, você correndo de um lado para o outro. Dia 8 do mês seguinte, o contador manda o fechamento. Você abre a planilha preocupado e confirma a suspeita: sobrou menos do que no mês anterior. Às vezes, não sobrou nada.

Você tenta entender o que aconteceu. Foi desconto? Inadimplência? Ticket mais baixo? Algum custo que fugiu? Ninguém sabe dizer. Os números estão espalhados entre o sistema da loja, o extrato do banco, o caderno do financeiro e a cabeça do gerente.

E o pior: o problema começou há cinco semanas. Se você tivesse visto na primeira, teria corrigido na segunda.

Gestão sem número é achismo. E o achismo sai caro duas vezes: você não sabe onde está o furo e, quando descobre, ele já cresceu.

VOCÊ SE RECONHECEU? MARQUE O QUE ACONTECE AÍ DENTRO

- [ ] Você só sabe se o mês deu lucro depois do fechamento do contador.
- [ ] Para saber quanto vendeu na semana, você precisa ir até a empresa ou pedir para alguém levantar.
- [ ] Você não sabe o seu ticket médio real nem quanto ele está abaixo da tabela.
- [ ] Não existe um momento fixo, toda semana, para olhar números e decidir.
- [ ] As decisões grandes são tomadas no feeling, sem dado e sem ninguém para validar.

POR QUE PLANILHA NÃO RESOLVE

Controle não se faz com planilha que a equipe abandona

Todo dono que quer controle tenta a mesma coisa: uma planilha de indicadores, uma reunião semanal, um responsável por juntar os números. Na primeira semana, empolgação. Na terceira, "não deu tempo de juntar tudo". Na quinta, a reunião foi adiada porque "a semana estava corrida". Em dois meses, você voltou a descobrir o resultado no fechamento do contador.

Juntar número à mão, de várias fontes, toda semana, é exatamente o tipo de tarefa que todo mundo abandona.

E sem número confiável, nenhum dos pilares se sustenta. Para o Método Rigon, toda empresa de alta performance tem cinco pilares em pé, e quando o resultado cai, a causa está sempre em um deles. A única forma de saber qual é olhar para o dado, toda semana, sem depender de alguém lembrar de levantá-lo.

P	O QUE É, NA PRÁTICA	ONDE O DADO APARECE
Pessoas	As pessoas certas, desenvolvidas com acompanhamento e feedback constantes.	Desempenho de cada colaborador no período
Processo	O melhor caminho, já validado. "Não existe o meu jeitinho de atender: existe o jeito certo."	Tentativas barradas e cards parados
Posicionamento	O lugar que a empresa ocupa na cabeça e no coração do cliente.	Conversão e motivos de venda perdida
Produto	Portfólio montado para o cliente: poucas opções, bem diferentes, em camadas.	Ticket médio real × tabela e adicionais aceitos
Propósito	O padrão inegociável da casa e o orgulho do trabalho bem feito.	Roteiro completo em todas as vendas

PROPÓSITO, SEM DISCURSO DE RH

Na Rigon, propósito é **uma regra da casa: o padrão não se negocia**. A equipe não tem vergonha do que vende, não aceita entregar um serviço medíocre e veste a camisa porque existe na casa um padrão que não se rebaixa, nem para fechar uma venda. E padrão inegociável só existe de verdade quando o sistema não deixa ele ser negociado.

"Mas eu sei os meus números." Você sabe o do mês passado. A pergunta é se você sabe o desta semana, antes de o contador mandar.

E tentar resolver na mão sai caro. Na próxima página, a conta do que isso tira da sua empresa.

A CONTA DO PREJUÍZO

O custo de descobrir tarde

Todo prejuízo custa duas vezes: o que ele tira por semana e o tempo que ele fica escondido. Compare uma empresa que só vê os números no fechamento (em média, cinco semanas depois de o problema começar) com uma que recebe um resumo toda segunda-feira:

SIMULAÇÃO · O MESMO PROBLEMA, DESCOBERTO EM TEMPOS DIFERENTES

PORTE	PERDA POR SEMANA	DESCOBERTO NO FECHAMENTO (5 SEMANAS)	DESCOBERTO NO RESUMO SEMANAL (1 SEMANA)	DIFERENÇA POR PROBLEMA	COM 4 PROBLEMAS NO ANO
Pequena	R$ 1.000	**R$ 5.000**	R$ 1.000	**R$ 4.000**	**R$ 16.000**
Média	R$ 3.000	**R$ 15.000**	R$ 3.000	**R$ 12.000**	**R$ 48.000**
Maior	R$ 8.000	**R$ 40.000**	R$ 8.000	**R$ 32.000**	**R$ 128.000**

Simulação ilustrativa. "Problema" pode ser um vendedor dando desconto demais, um fornecedor reajustando o preço ou um cliente grande parando de pagar.

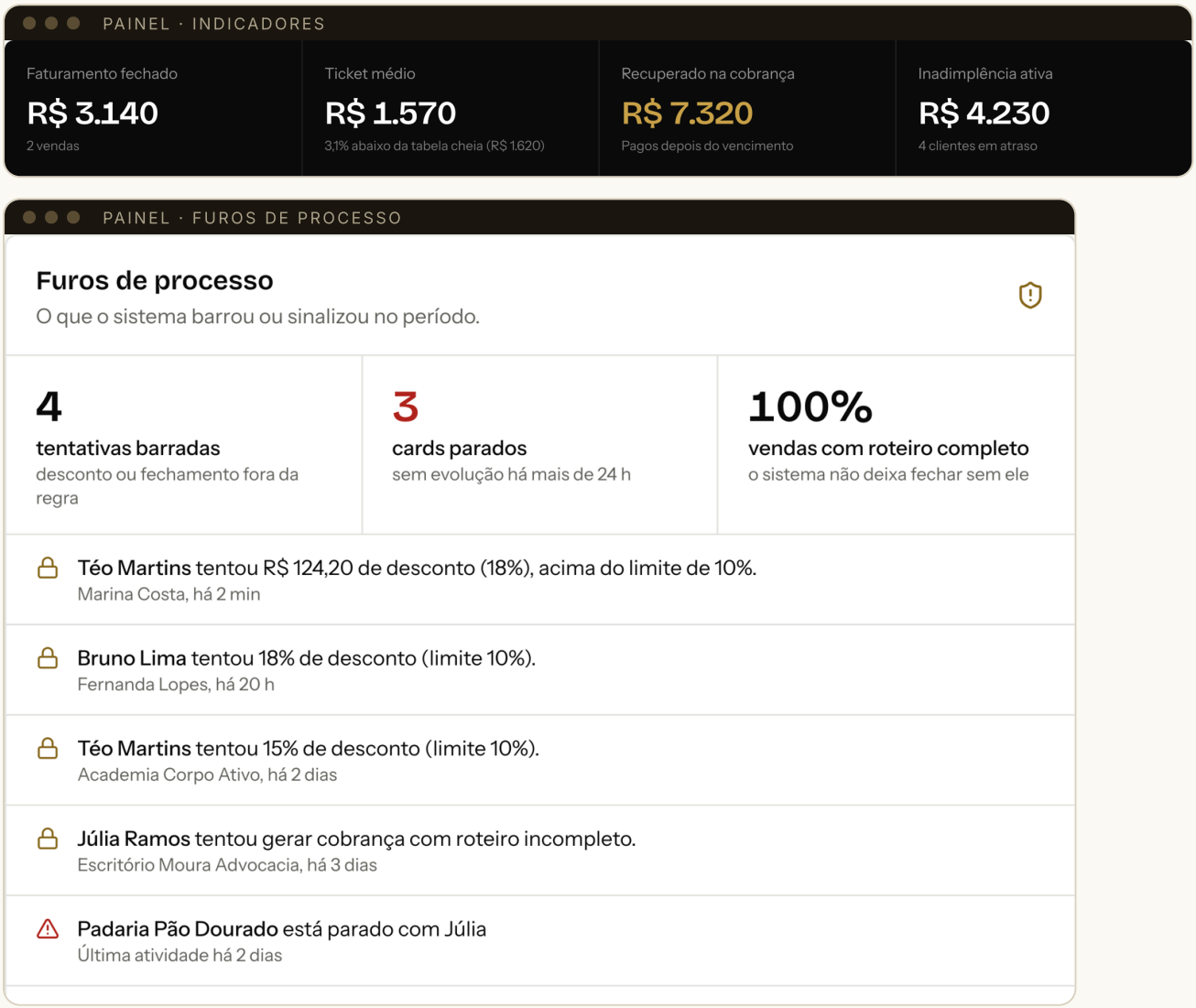
> E isso considerando que você **descobre**. Sem número, muita perda nunca aparece: viram simplesmente "o mês que foi fraco".

A prova de que o tempo mudou

Em 1881, Londres ganhou a primeira central elétrica comercial do mundo. Muitos donos de fábrica preferiram continuar com o velho vapor, porque a eletricidade exigia reorganizar processos e mudar a cabeça. As fábricas a vapor foram desaparecendo. No Método Rigon há um caso parecido: uma empresa tradicional, com mais de 70 anos de história e líder na sua cidade, foi engolida por concorrentes novos que chegaram com outra forma de atender e de gerir. **"Sempre fiz assim e sempre deu certo" não é garantia de nada.**

A empresa inteira numa tela, sem pedir nada a ninguém

O **Painel de Governança** consolida sozinho o que hoje está espalhado: faturamento fechado, ticket médio comparado com a tabela, dinheiro recuperado na cobrança e inadimplência ativa. E mostra os **furos de processo**: cada desconto barrado, cada cobrança tentada com roteiro incompleto, cada cliente parado sem atendimento.



Telas reais do sistema · dados de demonstração. Repare na primeira linha: é a tentativa de desconto de 18% da Cena 01, barrada e registrada.

COMO O SISTEMA TRAVA ISSO NA PRÁTICA · 2 DE 2

Toda segunda de manhã, a semana inteira no seu celular

Você não precisa abrir o painel para saber como foi a semana. O resumo chega sozinho no seu WhatsApp, toda segunda de manhã: quanto faturou, quantas vendas, o ticket médio, quanto foi recuperado na cobrança, quanto está em atraso e a conversão da equipe.

Um vendedor dando desconto demais aparece na mesma semana, não no fechamento. Um cliente grande que parou de pagar aparece antes de virar perda. E você cobra a equipe com dado, não com achismo.

Pela primeira vez, você vai poder viajar quinze dias e saber exatamente como a empresa está, sem ligar para ninguém.



Tela real · dados de demonstração.

Hoje × com o painel ligado

SITUAÇÃO	HOJE	COM O PAINEL DE GOVERNANÇA
Saber se a semana foi boa	Ir até a empresa ou pedir para alguém levantar	Ler o resumo no celular, segunda de manhã
Vendedor dando desconto demais	Aparece no fechamento, se aparecer	Aparece nos furos de processo, na hora
Viajar quinze dias	Voltar e descobrir o que deu errado	Acompanhar e cobrar à distância, com dado
Decidir investir ou contratar	No feeling	Com histórico real de vendas, margem e caixa

A SOMA DE TUDO

O seu Scorecard: quanto você perde de verdade

Reúna aqui o que você anotou em cada cena (ou o resultado da Calculadora da pág. 10). É este número que você leva para a Auditoria dos 3 Pilares.

Parte A · Quanto a sua empresa está deixando escapar por mês

PROC.	ONDE PERDE	PILAR	VALOR ANOTADO (R$/MÊS)
01	Descontos desnecessários	VENDAS	
02	Complementos não oferecidos + vendas perdidas no WhatsApp	VENDAS	
03	Valor em jogo pelo posicionamento (faturamento × 8%)	GESTÃO	
04	Dinheiro em atraso recuperável (÷ 12 para valor mensal)	PROCESSOS	
05	Custo das interrupções do dono	PROCESSOS	
	PREJUÍZO TOTAL ESTIMADO POR MÊS		
	× 12 = PREJUÍZO POR ANO		

Parte B · Onde está o seu gargalo

Copie quantos sinais vermelhos você marcou no autodiagnóstico de cada processo (0 a 5) e dê uma nota de 0 a 10 para os seus 5Ps.

PROCESSO	SINAIS (0 A 5)
01 · Atendimento	
02 · Ambiente	
03 · Posicionamento	
04 · Pós-venda e carteira	
05 · Rotina sem o dono	
06 · Governança	
Total (0 a 30)	

5PS DO RIGON	NOTA (0 A 10)
Pessoas	
Processo	
Posicionamento	
Produto	
Propósito	
Média	

16 a 30 sinais
Operação no improviso. O prejuízo é da estrutura e cresce a cada mês.

8 a 15 sinais
Base existe, mas com furos claros. Os processos com 3+ sinais são a prioridade.

0 a 7 sinais
Empresa organizada. O desafio agora é manter o padrão sem depender de você.

O QUE VOCÊ PODE FAZER A PARTIR DE AGORA

As duas opções para a sua empresa

FAZER NO BRAÇO	INSTALAR A TRAVA PRONTA
✕ Planilha de indicadores abandonada na terceira semana	✓ Painel com os números que importam, sempre atualizado
✕ Reunião de números sempre adiada	✓ Furos de processo registrados na hora
✕ Descobrir o prejuízo no fechamento do contador	✓ Resumo da semana no seu WhatsApp, toda segunda
✕ Ir até a empresa para saber como foi a semana	✓ Acompanhamento à distância, de qualquer lugar
✕ Decidir no feeling	✓ Decisões com dado real

Você chegou ao fim das seis cenas. Se somou as contas, já sabe que o prejuízo da sua empresa é grande demais para continuar como está.

Na **Auditoria dos 3 Pilares**, o nosso time transforma o seu Scorecard em um laudo com os números reais da sua empresa e mostra por qual pilar começar.

Quero o laudo da minha empresa

Aplique para a Auditoria dos 3 Pilares. Se quiser a sessão nesta semana, ative o Fura-Fila Prioritário no final do livro.

yayforms.link/q98Jpqo

O limite do papel

Você acabou de atravessar seis cenas. Em todas, o problema tinha nome, o prejuízo tinha valor e a solução tinha método. E em todas a conclusão foi a mesma.

Não falta conhecimento à sua equipe. Não falta vontade a você. Falta **um sistema que torne o erro impossível**, porque gente boa, sob pressão, sempre escolhe o caminho mais fácil.

Você pode tentar construir isso sozinho: desenhar telas, montar planilhas, escrever régua de cobrança, juntar números toda segunda, vigiar o WhatsApp e cada negociação. Leva meses, depende de você e, no primeiro mês corrido, volta tudo ao jeito antigo.

E existe o custo de esperar. O prejuízo que você calculou na pág. 10 não espera você ter tempo: ele se repete todo mês. Resolver daqui a seis meses dá o mesmo trabalho, com **seis meses de prejuízo a mais**.

Por que todo processo no papel morre

1

Depende de memória

Ninguém consulta o manual com o cliente na frente. Na pressa, vence o hábito.

2

Depende de vontade

Cobrar, oferecer, responder rápido: tudo isso exige esforço, e o esforço some na primeira semana difícil.

3

Depende de você

Se só funciona com o dono fiscalizando, você continua sendo o gargalo, agora com um manual na mão.

> O papel organiza as ideias.
> Só a trava garante a execução.

Foi por isso que transformamos as seis cenas deste livro num **sistema instalado dentro da sua empresa**, com as regras do seu negócio, a trava na tela, a automação no WhatsApp, os números no seu celular e o acompanhamento de quem construiu o método.

A SOLUÇÃO COMPLETA

Programa de Implementação e Governança Comercial

Nada de curso teórico ou consultoria de gaveta. A nossa equipe entra na sua empresa e **instala uma estrutura pronta**, configurada com as regras do seu negócio, que fecha os seis furos onde você perde dinheiro.

O QUE É INSTALADO	O QUE TRAVA	CENA
Central de Atendimento Guiado	Roteiro obrigatório na tela, desconto fora da regra só com liberação do gestor, adicionais oferecidos em toda proposta	01 · 02
Recepção Digital & Triagem	Resposta no primeiro contato, urgência separada de orçamento, cada conversa com prioridade e responsável	02
Motor de Recuperação Financeira	Régua de cobrança automática no WhatsApp, com Pix e boleto, pausa e transbordo quando o cliente quer negociar	04
Consultor Inteligente de Processos	Procedimentos e método num só lugar, com IA respondendo a equipe no lugar do dono	05
Painel de Governança	Números e furos de processo em tempo real, resumo da semana no seu WhatsApp toda segunda	06

Chancela estratégica & acompanhamento diretivo

- ✓ **Sessão Executiva Individual com Leandro Rigon** (1h a 2h): o posicionamento e o plano da sua empresa, calibrados por quem já fez no mercado mais difícil do país (Cena 03)
- ✓ **30 dias de acompanhamento direto com a diretoria**, para calibrar a implantação e garantir que a trava seja usada desde a primeira semana

Para quem é

É para você se...

- ✓ Você é dono ou sócio com poder de decisão
- ✓ A sua empresa fatura acima de R$ 30 mil por mês
- ✓ Você disputa cliente por preço num mercado tradicional
- ✓ Você quer que a empresa funcione sem depender de você

Não é para você se...

- ✗ Você está abrindo o negócio agora
- ✗ Você procura uma fórmula mágica sem implantar nada
- ✗ Você não tem autonomia para decidir investimentos

O PRÓXIMO PASSO

Auditoria Operacional dos 3 Pilares

Até aqui, tudo foi simulação. Na Auditoria, o prejuízo da sua empresa vira número real, e você sai sabendo exatamente por onde começar.

O que você recebe

1. **Laudo da perda financeira**
   Quanto a sua empresa deixa escapar por mês, em reais, a partir dos seus números reais.

2. **Mapa dos 3 Pilares**
   Onde está o seu gargalo principal (Vendas, Processos ou Gestão) e qual cena atacar primeiro.

3. **Plano de prioridades**
   Os três primeiros passos para parar de perder dinheiro, e como a trava se encaixa na sua operação.

Leve para a sessão

- [ ] O seu Scorecard preenchido (Cena 06)
- [ ] O resultado da Calculadora (pág. 10)
- [ ] Faturamento e ticket médio dos últimos 3 meses
- [ ] O valor total a receber em atraso hoje
- [ ] A sua maior dúvida sobre o próprio negócio

Por que a Auditoria vem antes de tudo

Porque cada empresa vaza por um lugar diferente. Para uma, o furo é o desconto no balcão; para outra, a carteira parada na rua; para uma terceira, o dono que não consegue sair da operação. **Instalar a trava errada é gastar tempo e dinheiro à toa.** A Auditoria mostra, com os seus dados, onde está a sua causa.

A agenda do time técnico é limitada. Quem entra pela fila comum espera a vez. Quem quer começar nesta semana usa o Fura-Fila: R$ 97, abatidos integralmente como crédito se você decidir implantar.

UMA PALAVRA DO LEANDRO

"Eu passei 35 anos aprendendo, muitas vezes do jeito mais caro, que **ninguém muda o que não enxerga**. Este livro te mostrou as cenas. A Auditoria coloca a lente sobre a sua empresa. E se fizer sentido seguirmos juntos, o Programa coloca as travas para que nada disso dependa de você lembrar."

ANTES DE DECIDIR

As 5 perguntas que todo dono faz

Todo empresário que chega até aqui faz as mesmas perguntas. Melhor responder agora, sem rodeio.

1. **"Minha equipe vai usar?"**
   Ela não escolhe usar. A proposta, o desconto e a cobrança passam pelo sistema; sem ele, a venda não fecha. A tela é mais simples que o WhatsApp que a equipe já usa todos os dias, e nos 30 primeiros dias a nossa diretoria acompanha o uso de perto.

2. **"Quanto tempo leva para implantar? Eu não tenho tempo."**
   A configuração é feita pela nossa equipe, com as regras do seu negócio. Você participa das decisões, não da montagem. O prazo da sua empresa sai na Auditoria, depois de vermos a sua operação.

3. **"Funciona no meu setor?"**
   O método foi construído vendendo urna, o produto com mais resistência de compra do Brasil. Desconto, cliente esperando, cobrança atrasada e dono sobrecarregado acontecem em qualquer empresa de mercado tradicional. A Auditoria serve exatamente para confirmar isso com os seus números, antes de qualquer decisão.

4. **"Já tentei um sistema e não deu certo."**
   Sistema comprado e entregue para a equipe se virar vira mais uma tela esquecida. Aqui as regras são as do seu negócio, a instalação é feita por nós e existe acompanhamento até a trava estar funcionando.

5. **"Quanto custa?"**
   Depende do tamanho e da operação da sua empresa, e por isso o investimento é apresentado na Auditoria, depois do laudo. Nesse momento você já sabe quanto perde por mês, e a conta passa a ser sua.

> **A única coisa que não tem resposta boa** é deixar como está. O prejuízo da sua Calculadora continua acontecendo enquanto você decide.

ESCOLHA COMO VOCÊ QUER SEGUIR

Garanta a sua Auditoria dos 3 Pilares

Como comprador deste playbook, a Auditoria Operacional dos 3 Pilares está incluída para você. Existem dois caminhos para agendar.

Faça a conta com o seu número: pegue o prejuízo mensal da sua Calculadora e divida por quatro. É quanto custa cada semana esperando na fila. A prioridade custa R$ 97, e volta inteira como crédito se você implantar.

CAMINHO 1

Fila comum

Gratuita

- ✓ Auditoria completa dos 3 Pilares
- ✓ Laudo da perda financeira
- ✓ Agendamento conforme a disponibilidade da agenda, por ordem de chegada

ENTRAR NA FILA

yayforms.link/q98Jpqo

CAMINHO 2 · RECOMENDADO

Fura-Fila Prioritário

R$ 97

- ✓ Tudo da fila comum
- ✓ **Sessão com o time técnico na mesma semana**
- ✓ Prioridade de agenda sobre a fila comum
- ✓ **R$ 97 abatidos integralmente como crédito** caso você decida implantar o sistema na sua empresa

ATIVAR FURA-FILA

yayforms.link/q98Jpqo

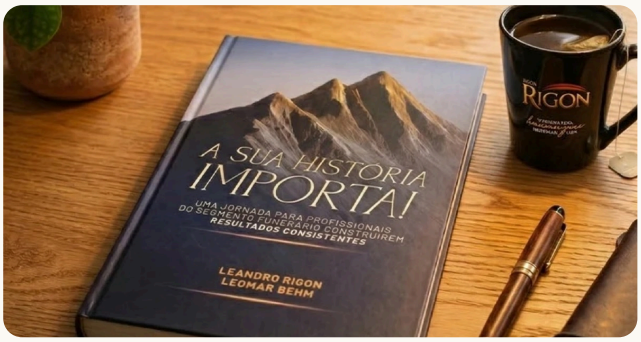
Você já sabe quanto custa cada semana sem resolver isso. **Quanto mais cedo você enxergar, mais cedo para de perder.**

QUEM ESTÁ POR TRÁS DO MÉTODO

Construído na trincheira, não na teoria



Equipe Rigon no Rigon Experience.



"A Sua História Importa!", de Leandro Rigon e Ledmar Behm.

Pare de perder margem

A sua empresa já perdeu dinheiro suficiente por falta de processo. O próximo passo não é tentar fazer tudo no braço amanhã: é colocar a nossa equipe técnica dentro da sua operação. Agende a sua Auditoria dos 3 Pilares e pare de perder margem.

yayforms.link/q98Jpqo



"Concorrer é entregar o seu melhor, não o seu menor."

Playbook de Governança Comercial · Método Rigon
Os 6 processos que tiram a sua empresa do improviso.

Auditoria dos 3 Pilares · yayforms.link/q98Jpqo