

AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

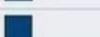
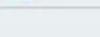


+ VENDA + LUCRO + CAIXA

BRASIL VOLTA AO TOP 10 DO RANKING DE MAIORES ECONOMIAS

país superou a Rússia, Coreia do Sul e Austrália

maiores economias em 2022

ranking		PIB nominal (US\$ tri)	
1º	 EUA	25,35	
2º	 China	19,91	
3º	 Japão	4,91	
4º	 Alemanha	4,26	
5º	 Índia	3,53	
6º	 Reino Unido	3,38	
7º	 França	2,94	
8º	 Canadá	2,22	
9º	 Itália	2,06	
10º	 Brasil	1,83	
11º	 Rússia	1,83	
12º	 Coreia do Sul	1,80	
13º	 Austrália	1,75	

fonte: Austin Rating



Valor ECONÔMICO

Brasil

PIB do Brasil cresce 1% no primeiro trimestre de 2022

Frente ao mesmo trimestre de 2021, o PIB brasileiro apresentou expansão de 1,7%

Por Lucianne Carneiro e Alessandra Saraiva, Valor — Rio

02/06/2022 09h02 • Atualizado há 4 dias

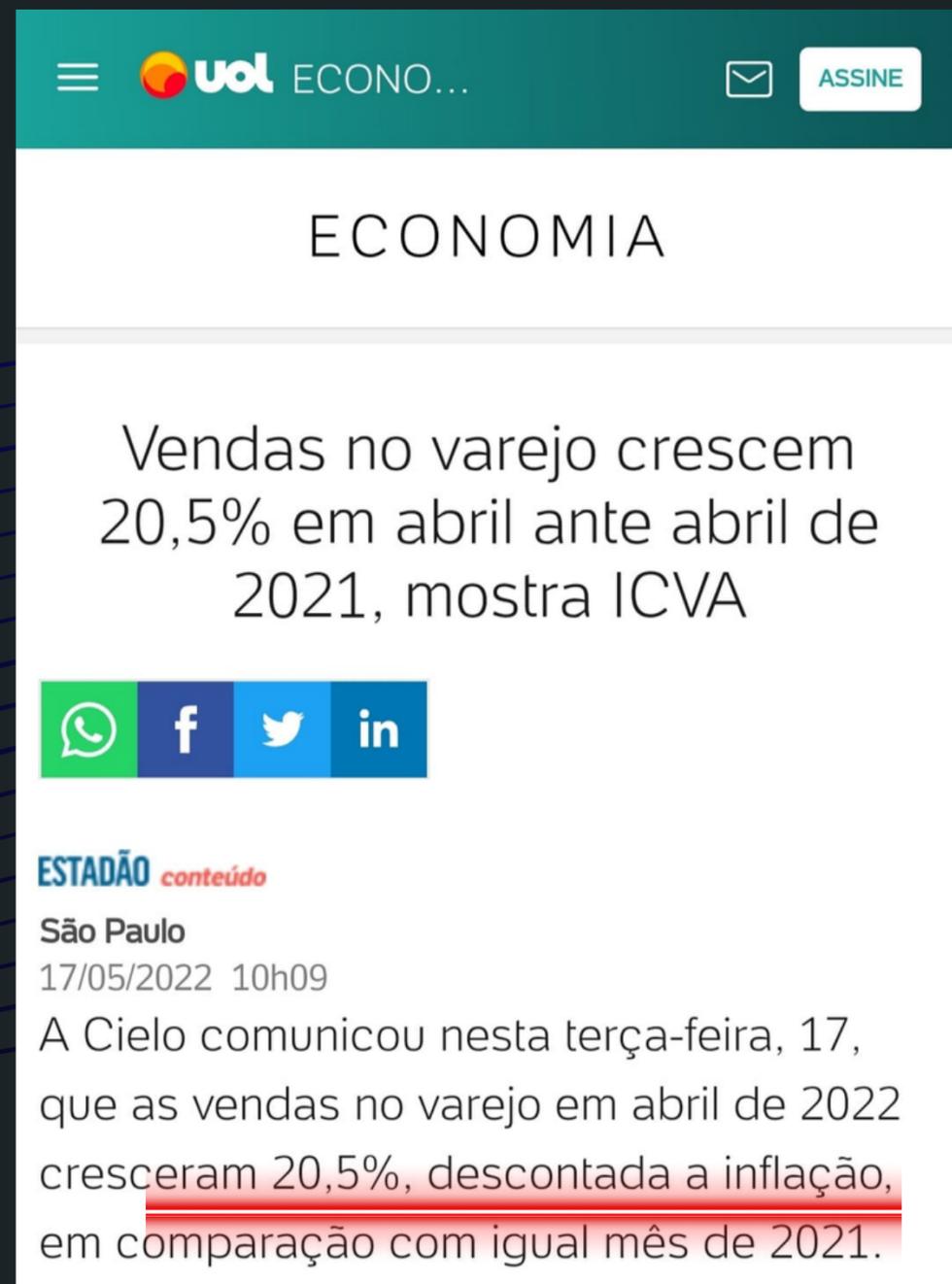


AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub





The screenshot shows a mobile news article interface. At the top, there is a teal header with the UOL logo and the text 'ECONOMIA'. Below the header, the word 'ECONOMIA' is centered in a large, bold font. The main headline reads 'Vendas no varejo crescem 20,5% em abril ante abril de 2021, mostra ICVA'. Below the headline, there are social media sharing icons for WhatsApp, Facebook, Twitter, and LinkedIn. The article is attributed to 'ESTADÃO conteúdo' and is dated 'São Paulo 17/05/2022 10h09'. The main text of the article states: 'A Cielo comunicou nesta terça-feira, 17, que as vendas no varejo em abril de 2022 cresceram 20,5%, descontada a inflação, em comparação com igual mês de 2021.' The phrase 'cresceram 20,5%, descontada a inflação, em comparação com igual mês de 2021.' is underlined in red.

uol ECONO... ASSINE

ECONOMIA

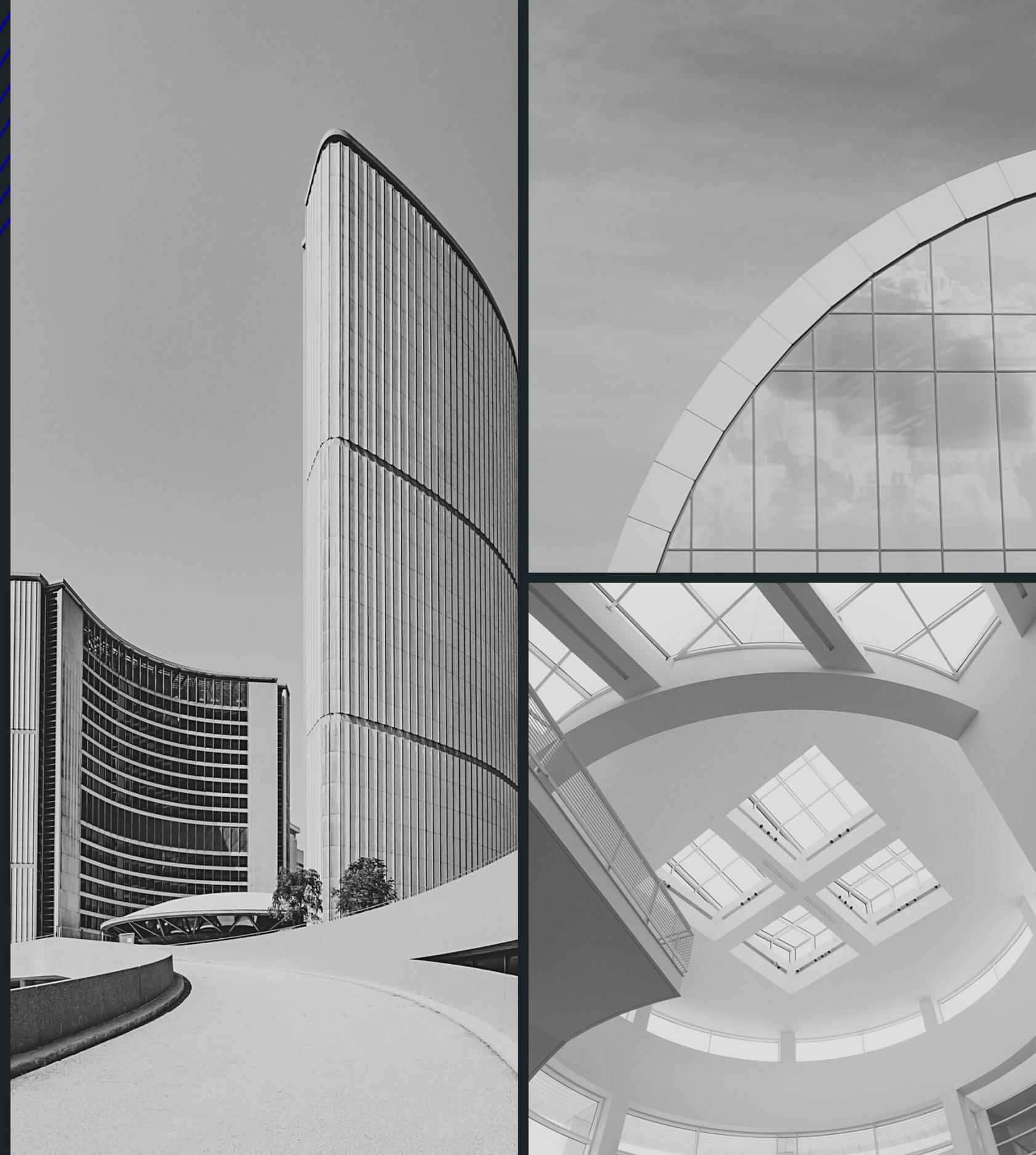
Vendas no varejo crescem 20,5% em abril ante abril de 2021, mostra ICVA

WhatsApp Facebook Twitter LinkedIn

ESTADÃO conteúdo

São Paulo
17/05/2022 10h09

A Cielo comunicou nesta terça-feira, 17, que as vendas no varejo em abril de 2022 cresceram 20,5%, descontada a inflação, em comparação com igual mês de 2021.



AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub

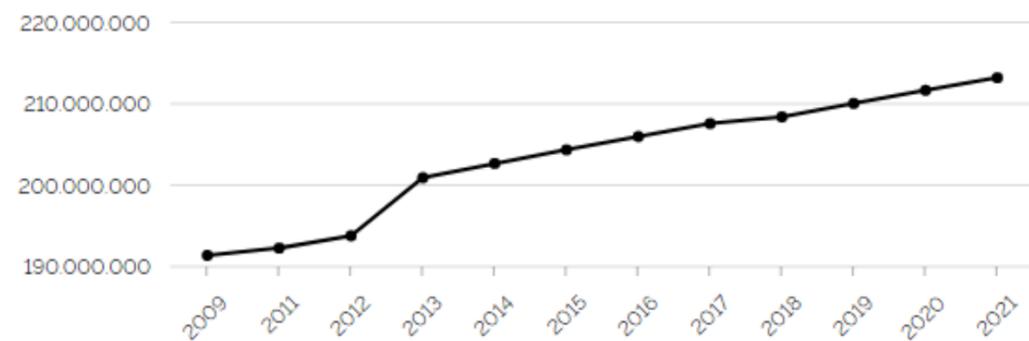
- 89% das pessoas economicamente ativas, estão empregadas

Estimativa da população (pessoas)

213.317.639 2021

211.755.692 2020

População residente estimada - Brasil



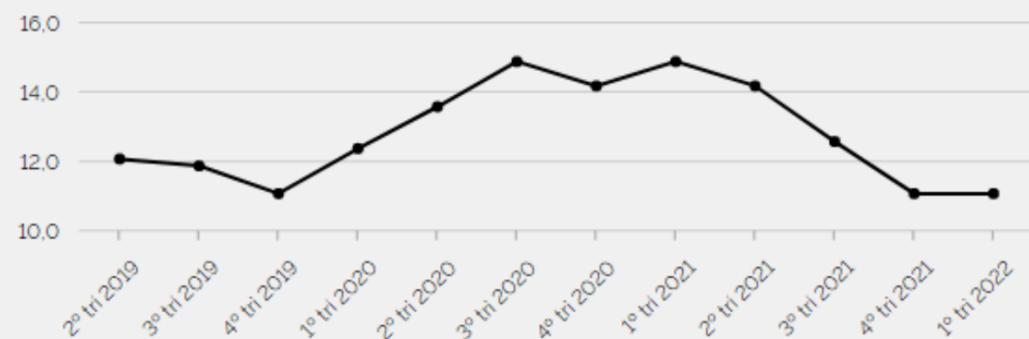
Fonte: Estimativas da População

Desemprego (%)

11,1 1º tri 2022

11,1 4º tri 2021

Varição trimestral - Brasil



Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua



- 89% das pessoas em idade para trabalhar estão empregadas

Carteira assinada

Caged: Brasil cria 197 mil empregos formais em abril, acima das expectativas

Foi o melhor resultado para o mês desde 2012, e saldo de vagas com carteira assinada criadas no ano passou de 770 mil

Equipe InfoMoney

6 jun 2022 10h14 - Atualizado 20 horas atrás



Portal O Tempo > Economia > Artigo

EMPREENDEDORISMO

Menos de 40% das empresas nascidas no Brasil sobrevivem após cinco anos

O resultado integra a pesquisa Demografia das Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo, que reúne números até 2019

Por FOLHAPRESS
22/10/21 - 11h01

Google News



Maioria das empresas no país não dura 10 anos, e 1 de 5 fecha após 1 ano

Segundo IBGE, das nascidas em 2008, apenas 25,3% continuavam de pé em 2018

Por Alessandra Saraiva, Valor — Rio



AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub



3% das PEQUENAS EMPRESAS, realizam planejamento e gestão.

InfoMoney

Invista até 50% do FGTS 5 ações que pagam bons dividendos O Segredo da Acumulação Eletrobras Tesla Como construir uma startup de su

5,65 -0,92% ABEV3 R\$ 14,08 -0,28% GGBR4 R\$ 30,08 -0,62% IBOVESPA 111.102 pts -1,15% DÓLAR R\$ 4,78 -0,23% BITCOIN R\$ 142.624 -1,79% IFIX 2.830 pts +0,14%

Falta maturidade na gestão

Apenas 10% das médias empresas no Brasil têm planejamento de longo prazo, revela pesquisa

Ausência de um modelo de gestão eficiente e controle de resultados dificultam o desenvolvimento desses negócios

SÃO PAULO – Uma pesquisa realizada pela consultoria Falconi revelou a fragilidade na gestão das médias empresas no Brasil, que são aquelas que faturam anual entre R\$ 4,8 milhões e R\$ 300 milhões.

Segundo o levantamento, entre as 100 empresas entrevistadas, apenas 10% declararam ter uma estratégia bem definida para os próximos três a cinco anos, com visão, missão, objetivos e metas definidas para o desenvolvimento do negócio.



Décima economia do mundo

R\$ 8.6 TRILHÕES PIB

89% da população
economicamente ativa com renda

89%

97% das empresas não realizam
planejamento e gestão
adequada de seus negócios

97%



AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

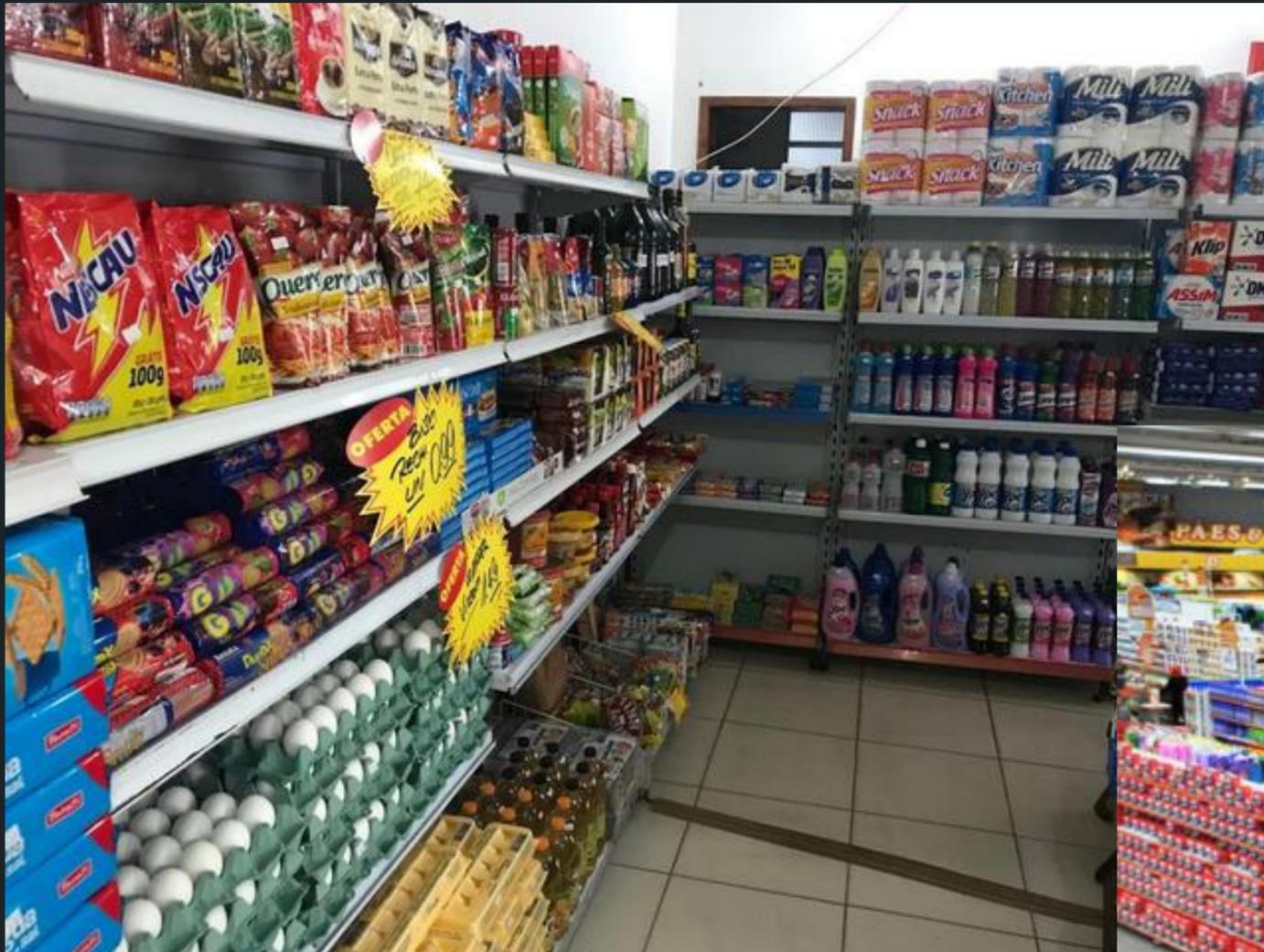
construHub



AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub



AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub





Estadão ✓

5 h · 🌐



Famoso pelas megalojas, o grupo francês agora vai inaugurar pontos de venda em formato menor para atender a demandas do dia a dia (via [Economia Estadão](#)) #estadão



economia.estadao.com.br

Leroy Merlin vai investir R\$ 1 bilhão na abertura de 150 lojas 'de bairro'



**"É preciso comprar bem
para vender bem!"**



"É preciso comprar bem para vender bem!"

- Governo
- Fornecedores
- Bancos
- Concorrentes
- **e-commerce**
- Clientes

Sem adequação:

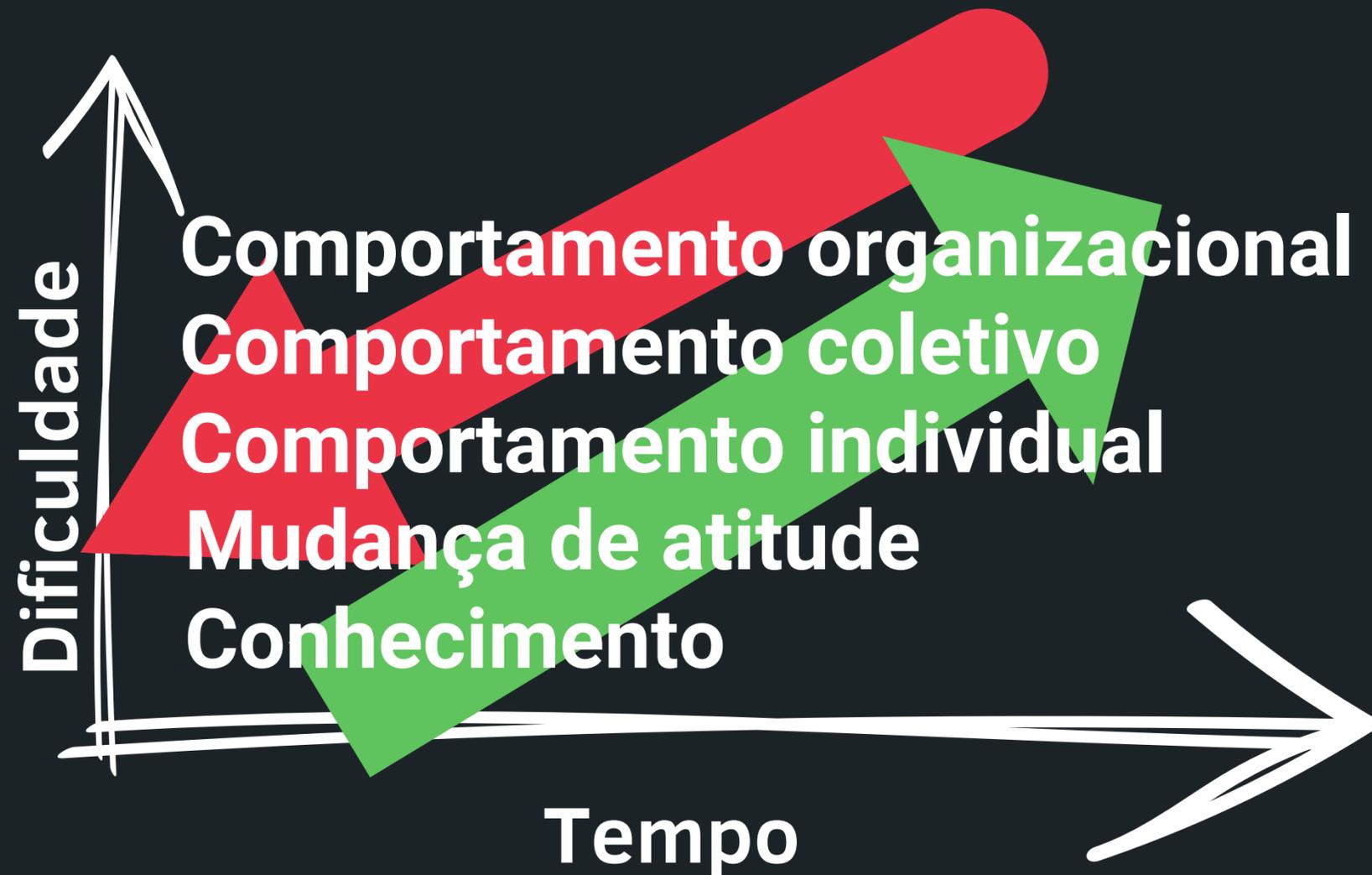
- Perdemos produtividade
- Perdemos competitividade
- Perdemos mercado

- Não PROSPERAMOS!!

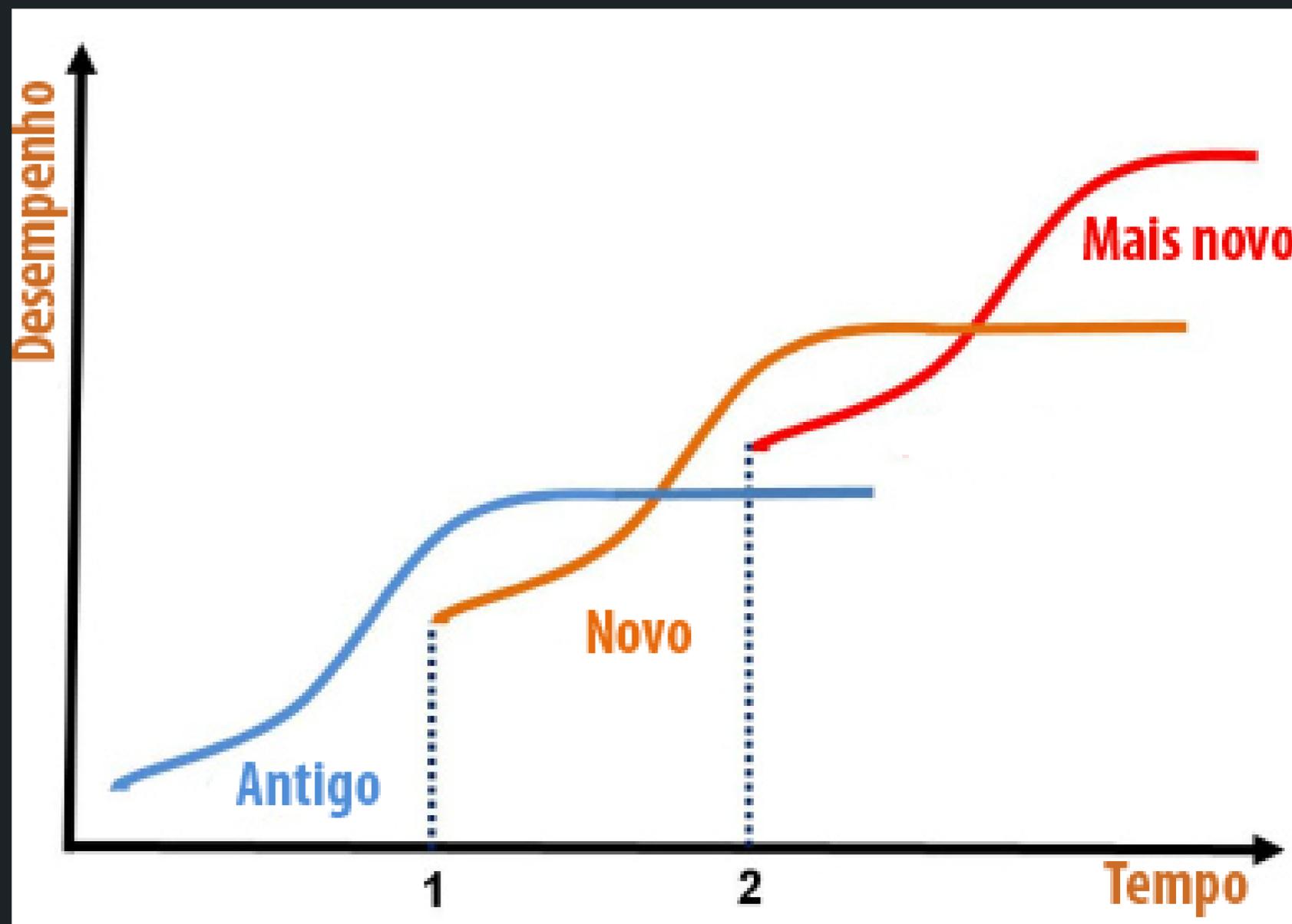


Construção do ambiente para a mudança participativa na organização.

- Ciclo de vida da organização.
- Distinção da empresa familiar da empresa profissionalizada.
- Abordagem específica nas empresas com sucessor em atividade.



Construção do ambiente para a mudança participativa na organização.



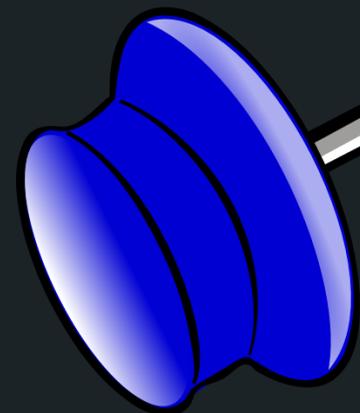
Construção do ambiente para a mudança participativa na organização.

Conhecimento com contexto
Você aplica o conhecimento de maneira apropriada durante o planejamento e no curso das suas ações

Informação com contexto
Você entende a relevância da informação

Dado com contexto
Você conhece o significado do dado

Representação de fatos
Dá base para desempenhar de maneira inteligente processos e tomar decisões



AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

ALAVANCAGEM
NA GESTÃO DO NEGÓCIO

GESTÃO OPERAÇÃO





AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub



ATIVOS



VENDAS



LUCRO



CAIXA

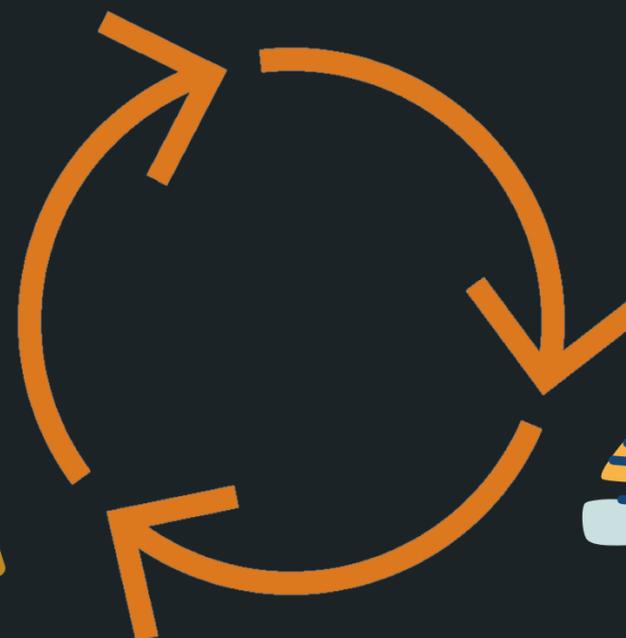
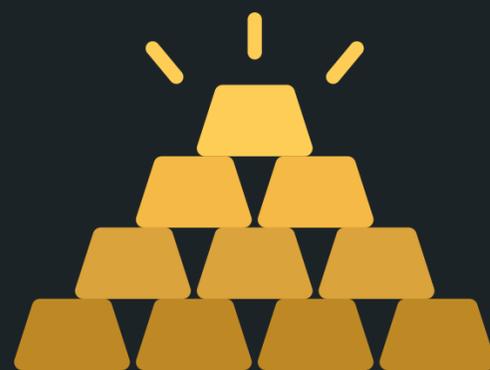


AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub

- Avaliar as oportunidades do mercado.
- Avaliar o resultado da operação em relação ao ativo.
- Ativos próprios ?



AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub

- Avaliar as oportunidades do mercado.
- Avaliar o resultado da operação em relação ao ativo.
- **Ativos próprios ?**



ATIVOS



CAIXA



VENDAS



- Aumento do fluxo
- Aumento da conversão
- Aumento do ticket médio
- Aumento da recorrência



LUCRO



AZURE SISTEMAS

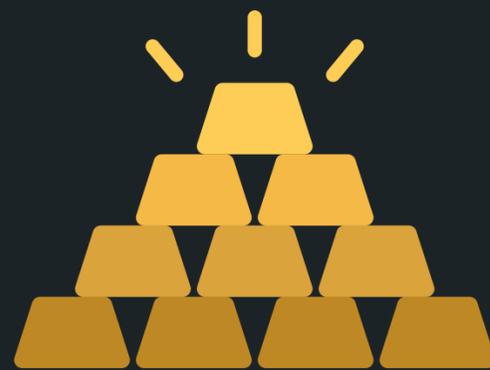
SÉRGIO DOMINGUES

construHub

- Avaliar as oportunidades do mercado.
- Avaliar o resultado da operação em relação ao ativo.
- **Ativos próprios ?**



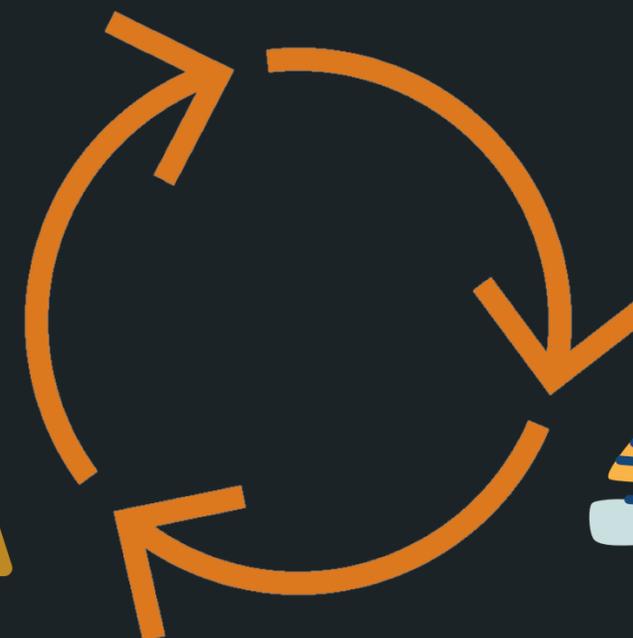
ATIVOS



CAIXA



VENDAS



LUCRO



- Precificação correta
- Aumento da margem
- Redução do Custo



- Aumento do fluxo
- Aumento da conversão
- Aumento do ticket médio
- Aumento da recorrência

AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub

- Avaliar as oportunidades do mercado.
- Avaliar o resultado da operação em relação ao ativo.
- **Ativos próprios ?**



ATIVOS



CAIXA

- Redução do estoque.
- Aumento do prazo médio de pagamento.
- Redução do prazo médio de recebimento.



VENDAS



LUCRO

- Precificação correta
- Aumento da margem
- Redução do Custo

- Aumento do fluxo
- Aumento da conversão
- Aumento do ticket médio
- Aumento da recorrência

AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub

- Avaliar as oportunidades do mercado.
- Avaliar o resultado da operação em relação ao ativo.
- **Ativos próprios ?**



ATIVOS



CAIXA

- Redução do estoque.
- Aumento do prazo médio de pagamento.
- Redução do prazo médio de recebimento.



VENDAS



LUCRO

- Precificação correta
- Aumento da margem
- Redução do Custo

- Aumento do fluxo
- Aumento da conversão
- Aumento do ticket médio
- Aumento da recorrência

AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub

- Avaliar as oportunidades do mercado.
- Avaliar o resultado da operação em relação ao ativo.
- **Ativos próprios ?**

- Aumento do fluxo
- Aumento da conversão
- Aumento do ticket médio
- Aumento da recorrência



- Redução do estoque.
- Aumento do prazo médio de pagamento.
- Redução do prazo médio de recebimento.

- Precificação correta
- Aumento da margem
- Redução do Custo



AZURE SISTEMAS

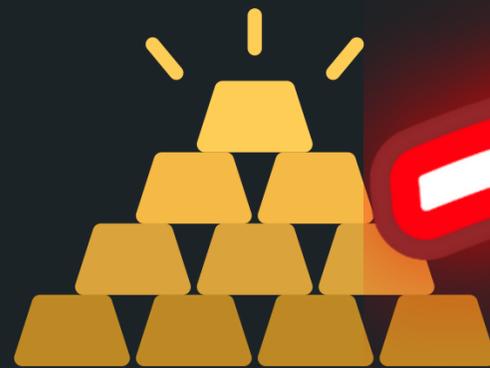
SÉRGIO DOMINGUES

construHub

- Avaliar as oportunidades do mercado.
- Avaliar o resultado da operação em relação ao ativo.
- **Ativos próprios ?**



ATIVOS



CAIXA

- Redução do estoque.
- Aumento do prazo médio de pagamento.
- Redução do prazo médio de recebimento.



VENDAS



- Aumento do fluxo
- Aumento da conversão
- Aumento do ticket médio
- Aumento da recorrência

LUCRO

- Precificação correta
- Aumento da margem
- Redução do Custo



● ATIVOS

- Imóveis (próprios?)
- Veículos
- Instalações
- Equipamentos
- Estoque



AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

• VENDAS

- Fluxo
- Conversão
- Ticket médio
- Recorrência



AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

• LUCRO

- Formação Preço
- Aumento da margem
- Redução do custo



• LUCRO

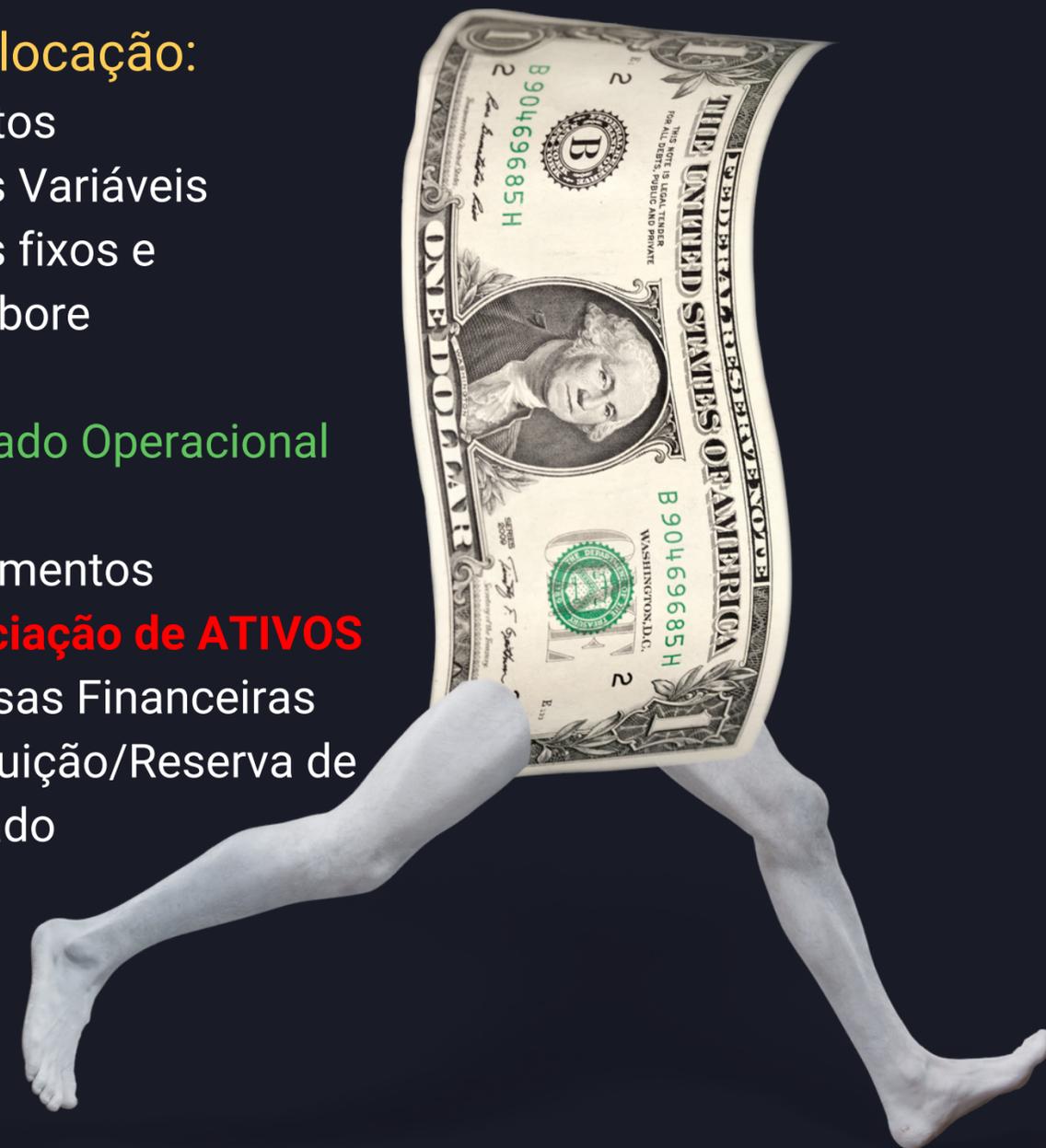
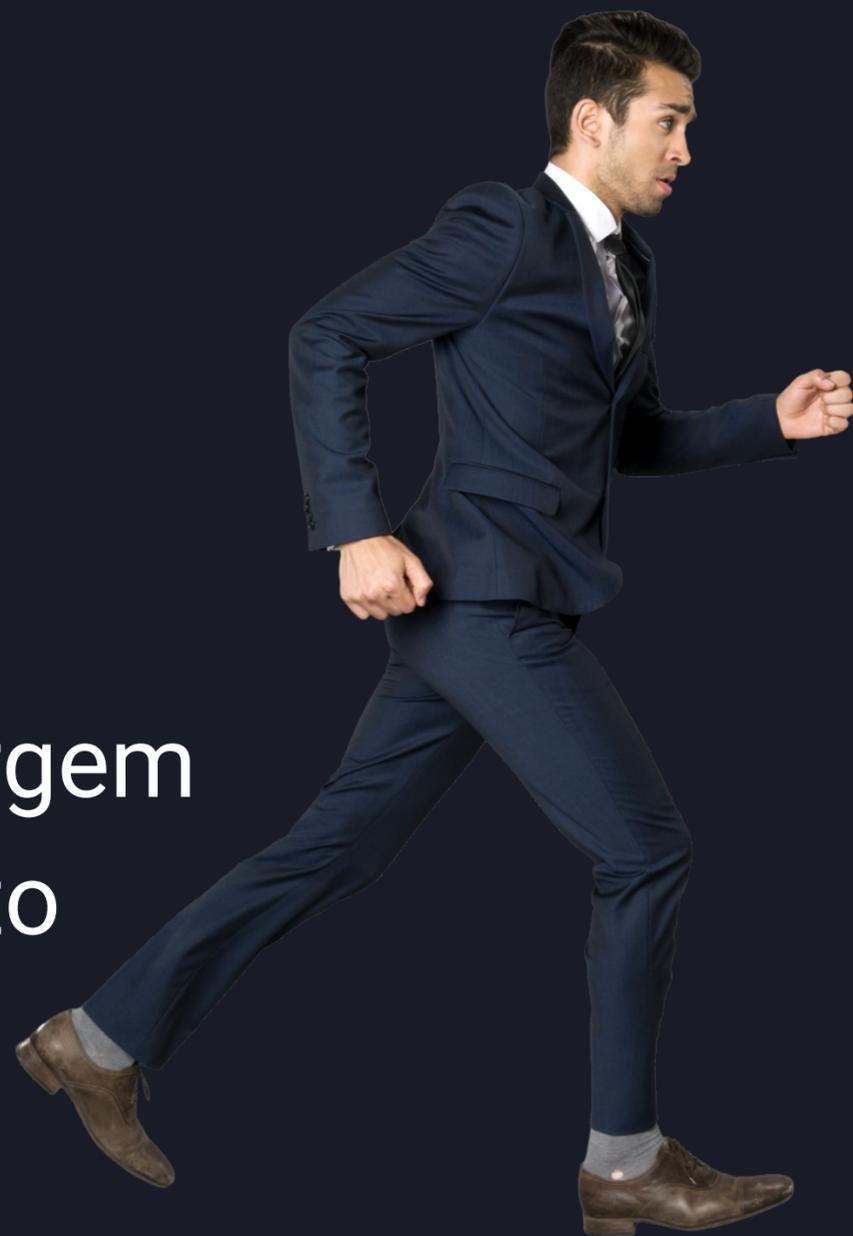
- Formação Preço
- Aumento da margem
- Redução do custo

PRECIFICAÇÃO CORRETA



Alocação:

- Impostos
- Custos Variáveis
- Custos fixos e Pro-Labore
- **Resultado Operacional**
- Investimentos
- **Depreciação de ATIVOS**
- Despesas Financeiras
- Distribuição/Reserva de resultado

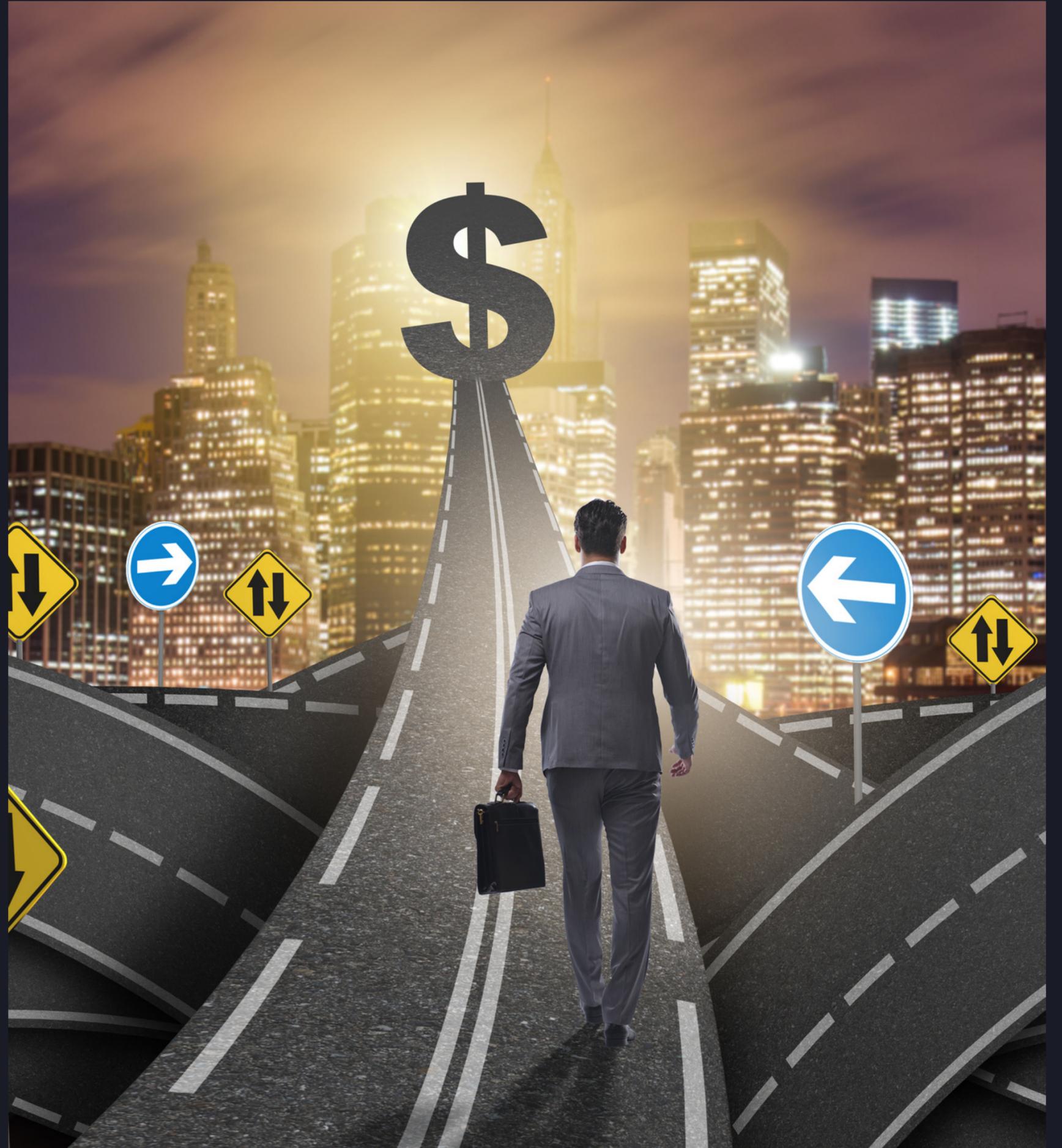


AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

• CAIXA



- Redução do estoque
- Aumento do prazo de pagamento
- Redução do prazo de recebimento



• CAIXA

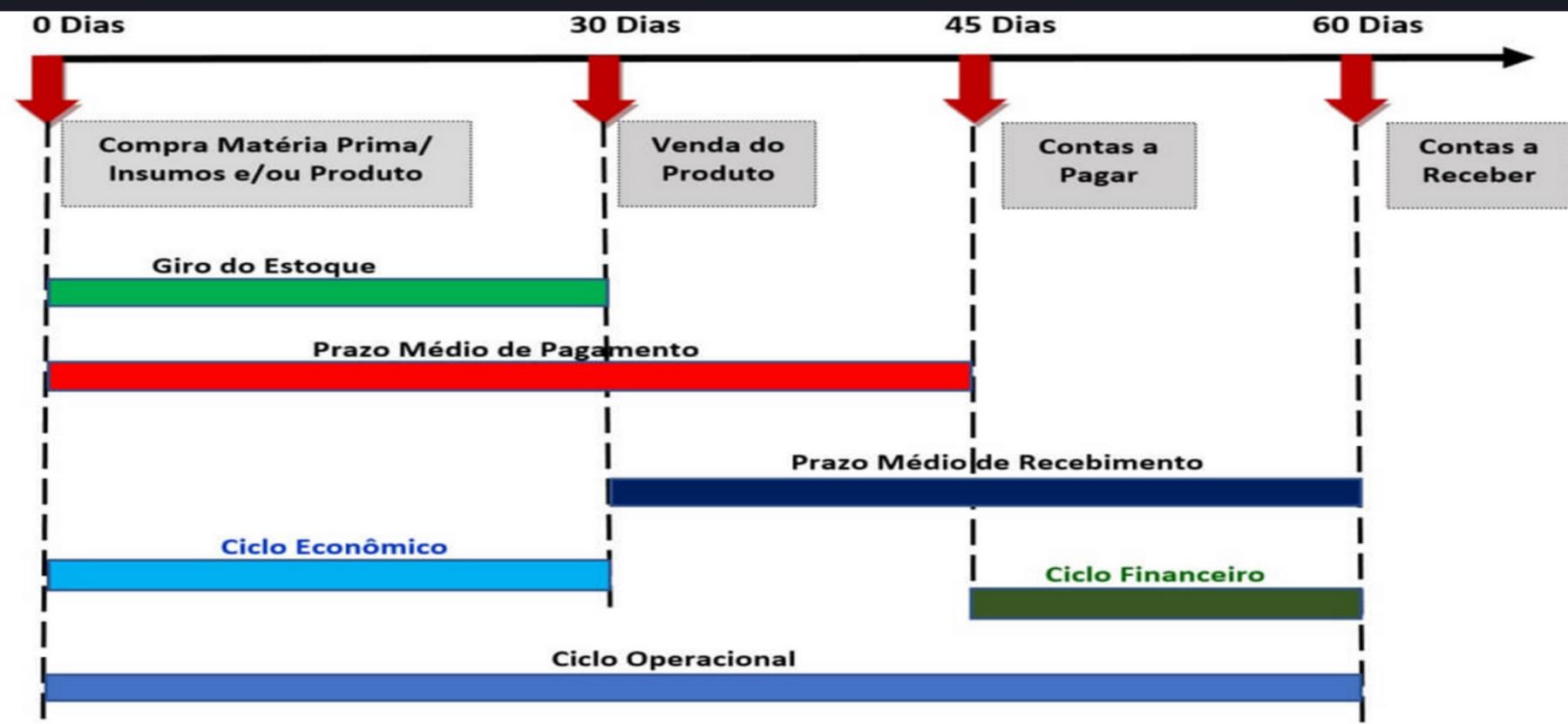


Tempo

- Redução do estoque
- Aumento do prazo de pagamento
- Redução do prazo de recebimento



● GESTÃO FINANCEIRA



- Porque não tenho caixa?
- Porque quanto mais minha empresa vende, menos caixa eu tenho?



DRE

- (+) VENDA
- (-) DESPESA VARIÁVEL
- (-) CUSTO MERCADORIA VENDIDA (CMV)
- (=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
- (-) DESPESA FIXA
- (=) RESULTADO OPERACIONAL

RESULTADO OPERACIONAL =
RETORNO SOBRE AS VENDAS

BALANÇO PATRIMONIAL



Patrimônio Líquido =
Retorno sobre o capital investido.

BALANÇO PATRIMONIAL



● GESTÃO FINANCEIRA

- Giro de estoque
- Prazo médio pagamento
- Prazo médio recebimento

Tempo

- DRE **Performance da operação**

- Balanço Patrimonial **Resultado Ativos**
Prosperidade



Empresário antes da visão do DRE:

- Não conhece o resultado da operação e a margem sobre as vendas

Empresário após a visão do DRE:

- Conhece o resultado da operação e a margem sobre as vendas.
- Consegue avaliar a rentabilidade sobre o PL



Empresário antes da visão do Balanço Patrimonial:

- Não sabe se tem retorno sobre os ativos e o Patrimônio Líquido.

Empresário após a visão do Balanço Patrimonial:

- Sabe avaliar o retorno sobre os ativos e o Patrimônio Líquido.
- Consegue comparar o rendimento sobre o PL com as demais opções de investimento do mercado.



AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

- Avaliar as oportunidades do mercado.
- Avaliar o resultado da operação em relação ao ativo.
- Ativos próprios ?

Tempo



ATIVOS



AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

Sérgio Domingues

Alameda Tangará 80 - conj. 417B

Granja Viana - Cotia - SP

Fone: 011-4617-2727

sergio@azure.net.br



AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

Sérgio Domingues

Alameda Tangará 80 - conj. 417B

Granja Viana - Cotia - SP

Fone: 011-4617-2727

sergio@azure.net.br



AZURE SISTEMAS
SÉRGIO DOMINGUES
construHub

Sérgio Domingues

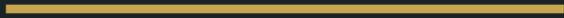
Alameda Tangará 80 - conj. 417B

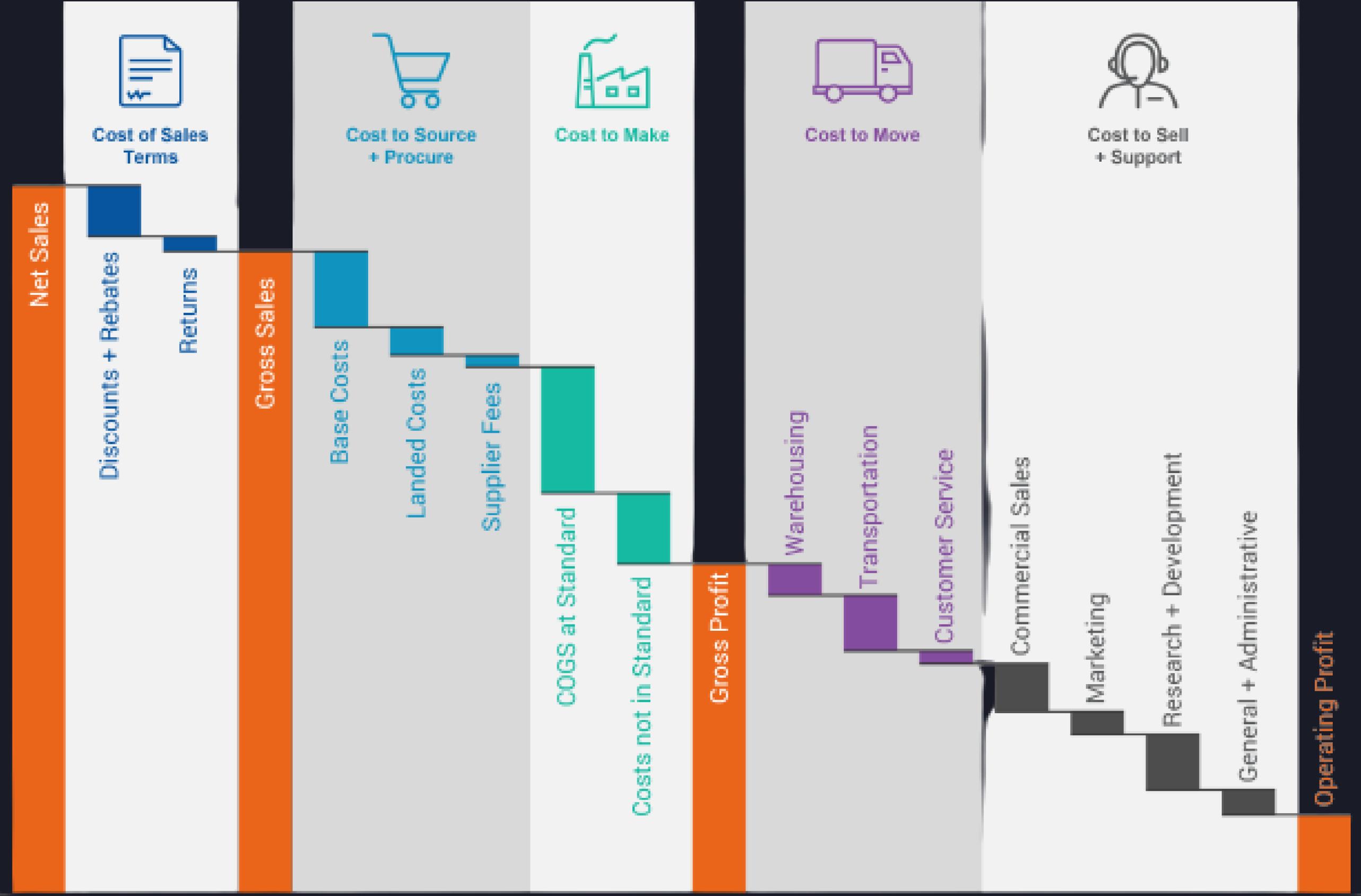
Granja Viana - Cotia - SP

Fone: 011-4617-2727

sergio@azure.net.br







AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub



Varejo de materiais de construção: resultados de 2021 e perspectivas para 2022

Administrador - 17 de janeiro de 2022

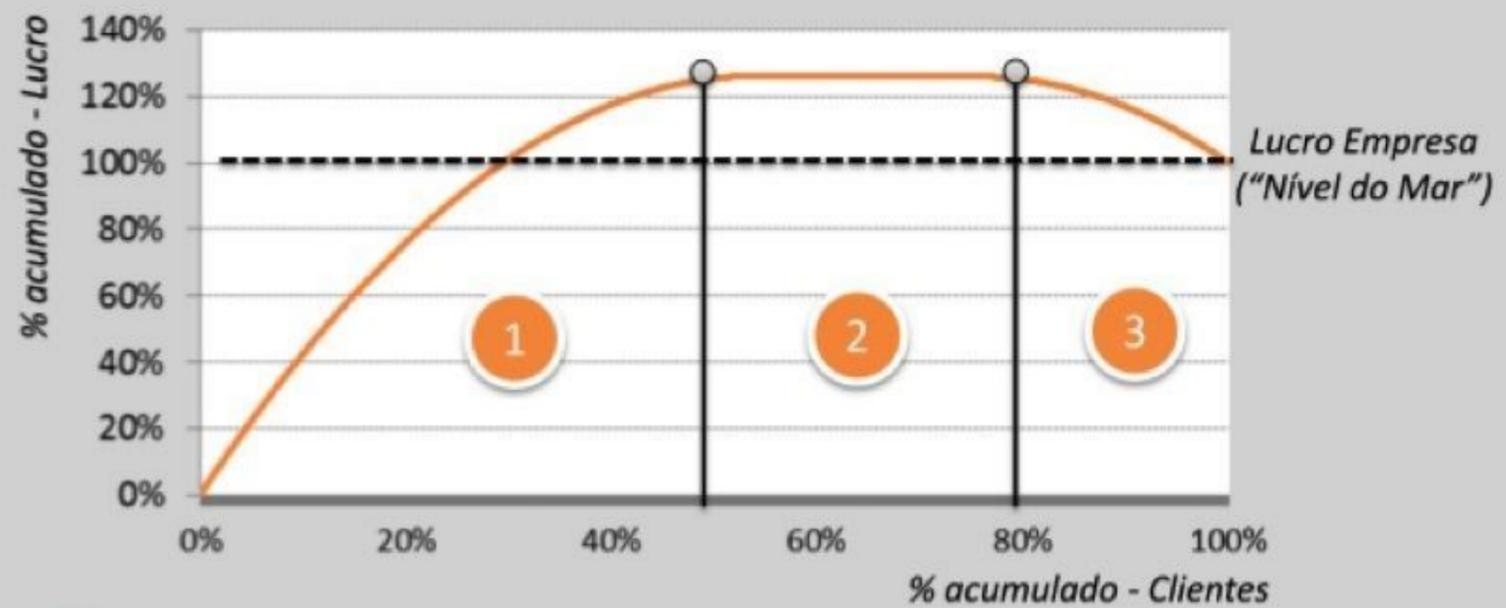
2021/2020 +16%

2020/2019 + 11%

150 BILHÕES DE FATURAMENTO EM 2021

O varejo de materiais de construção encerrou 2021 com crescimento de 16%, segundo o levantamento realizado pela Anamaco (Associação Nacional dos Comerciantes de Materiais de Construção), em parceria com o FGV IBRE (Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas). A tendência de crescimento no setor se deu de forma consoante ao que foi registrado em 2020, quando o varejo de materiais de construção cresceu 11% em comparação com 2019, tendo sido registrado faturamento de R\$ 150,55 bilhões.





- 1 **Lucrativos:** clientes com lucratividade > 0
- 2 **Sem retorno:** clientes com lucratividade aprox. 0
- 3 **Consumidores de margem:** clientes com lucratividade < 0

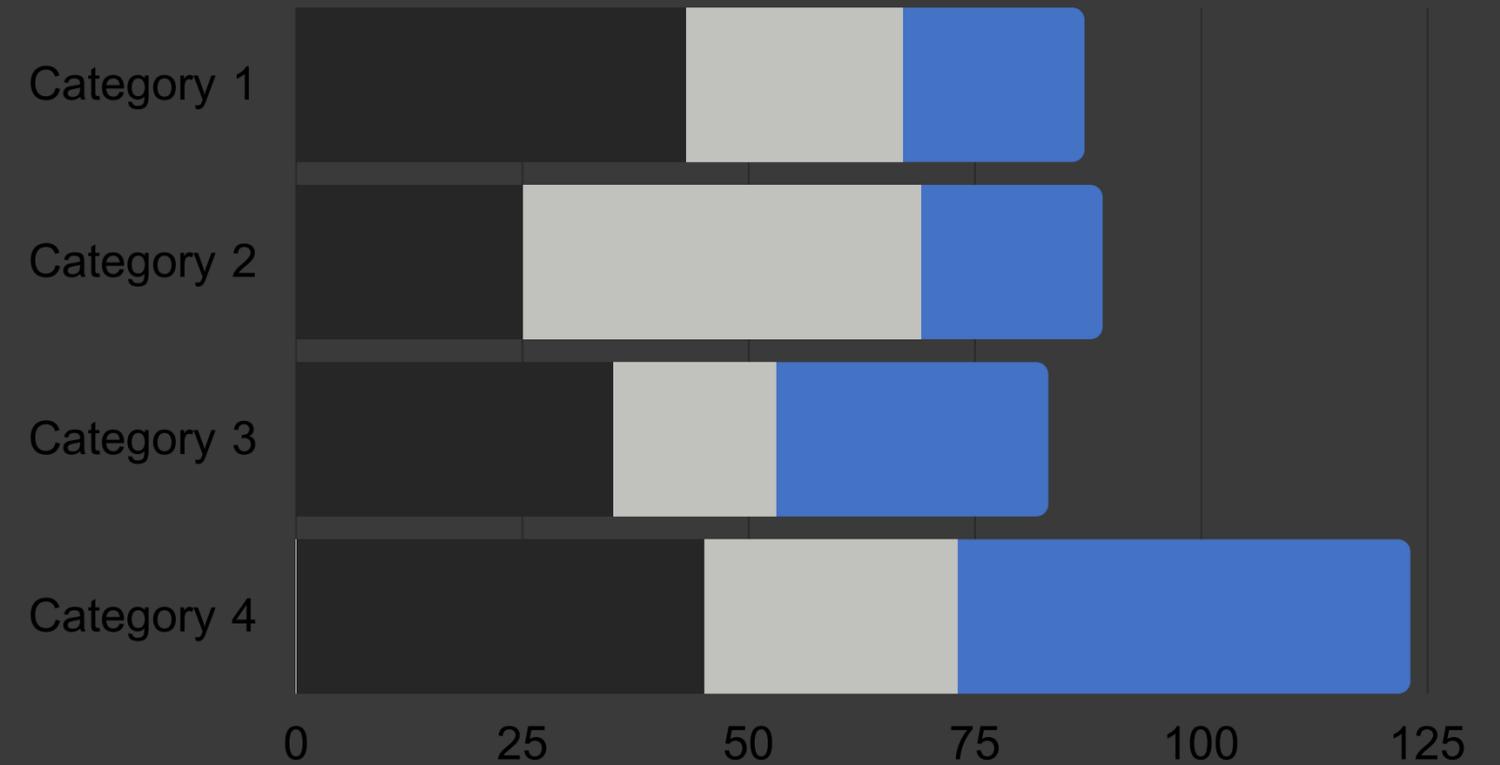


"One step at a time. You'll get there."

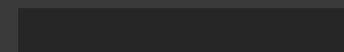
BUSINESS ANALYTICS

PLANNING

To create your own, choose a topic that interests you. It can be anything from fashion and beauty to travel and the news.



Item 1



Item 2



Item 3



BUSINESS PERFORMANCE

This will be what draws your audience in. Make sure that you have accompanying visual content that immediately catches the eye.

Atualização Financeira para Investidores

Preparado por Sérgio Araki,
Diretor de Operações

Veja como nosso negócio se
saiu durante o T1 de 2025



Destques do Trimestre



A empresa viu uma média de 100 novos clientes por dia no último trimestre.

Aplice animações e transições de página à sua apresentação do Canva para enfatizar ideias e torná-la ainda mais memorável.

A empresa obteve quase R\$85.000 em vendas em um mês, com markup de 300%.

Encontre magia e diversão com as apresentações do Canva pressionando C para ativar confete, D para tambores e O para bolhas.

A empresa contratou cinco novos funcionários para se adequar à crescente base de clientes.

Colabore em tempo real com seus colegas. Compartilhe tarefas e trabalhe simultaneamente para criar uma apresentação poderosa.

Os 10 Slides que você precisa para um Pitch

por Guy Kawasaki

O propósito de um pitch é estimular o interesse, não cobrir todos os aspectos da sua startup e martelar sua plateia até cansar. Seu objetivo é gerar interesse suficiente para conseguir uma segunda reunião.

Assim, o número recomendado de slides para um pitch é dez. Esse número impossivelmente baixo força você a se concentrar só no essencial. Você pode adicionar mais alguns, mas nunca deve exceder quinze slides - quanto mais slides você precisar, mais atraente deve ser sua ideia.



Projeções Financeiras e Métricas Principais

Faça um breve resumo sobre o que você quer discutir.



Forneça uma previsão de três anos, contendo receita e métricas importantes, como o número de clientes e taxa de conversão. Faça uma análise de baixo para cima, não o contrário.

Exclua esta nota depois de editar esta página.

Status Atual, Realizações, Linha do Tempo e Uso dos Fundos

- Faça um breve resumo sobre o que você quer discutir.
- Faça um breve resumo sobre o que você quer discutir.
- Faça um breve resumo sobre o que você quer discutir.



Explique o status atual do seu produto, o visual da próxima versão e como você vai usar o dinheiro que está tentando levantar.

Exclua esta nota depois de editar esta página.



Problema ou Oportunidade

Descreva a dor que você está aliviando ou o prazer que você está fornecendo. O objetivo é mudar a taxa de retorno dos investidores.



Descreva a dor que você está aliviando ou o prazer que você está fornecendo. O objetivo é mudar a taxa de retorno dos investidores.

Exclua esta nota depois de editar esta página.

Destques e Atualizações Principais

Nosso segmento de grandes empresas contribuiu com a maior receita, com

40%

Aplique animações e transições de página à sua apresentação do Canva para enfatizar ideias e torná-las ainda mais inesquecíveis.



NOSSOS TÓPICOS DE HOJE

RESUMO DO CONTEÚDO

Sobre a Trancoso

O Projeto

Demandas do Cliente

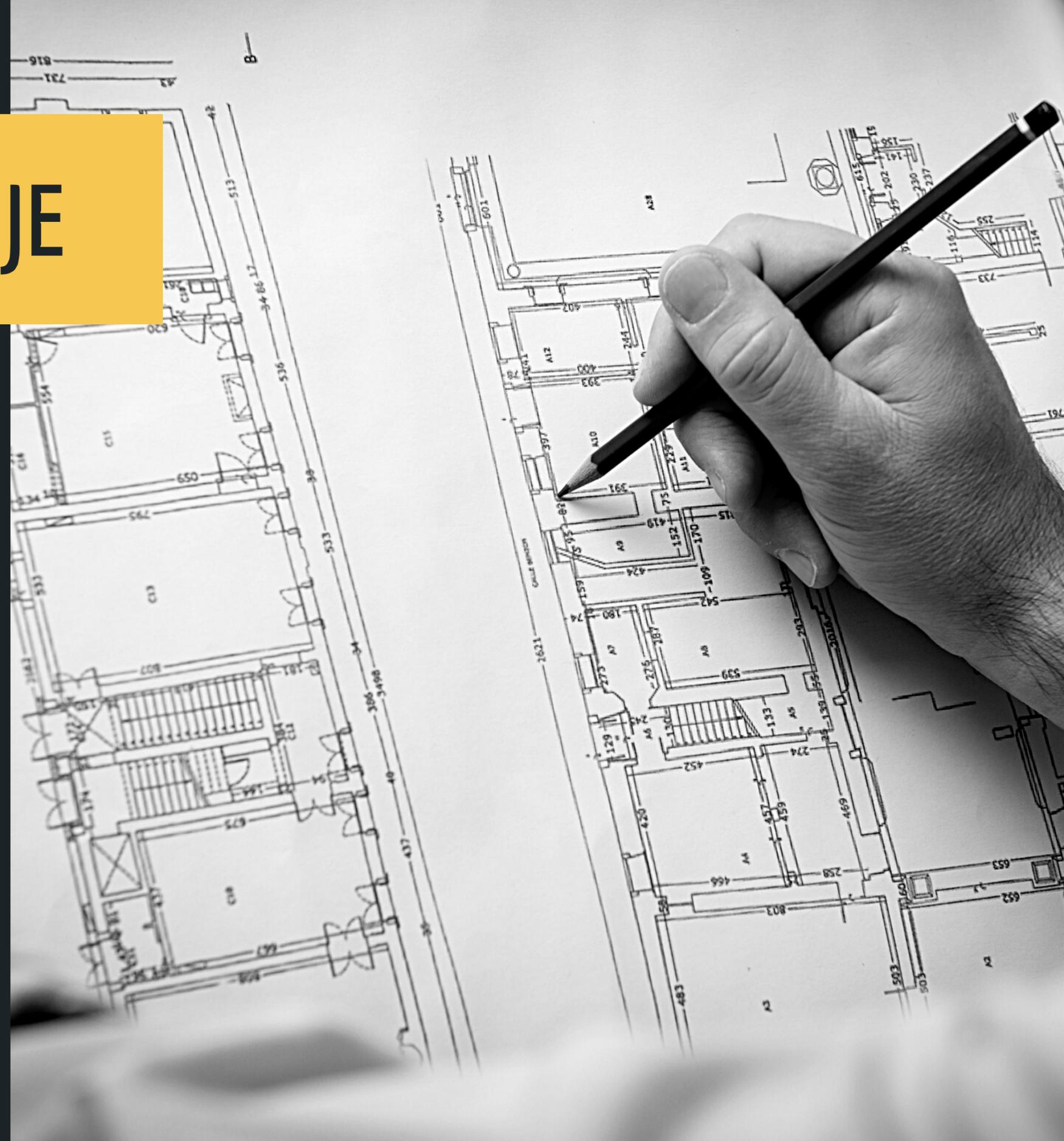
Funções da Construção

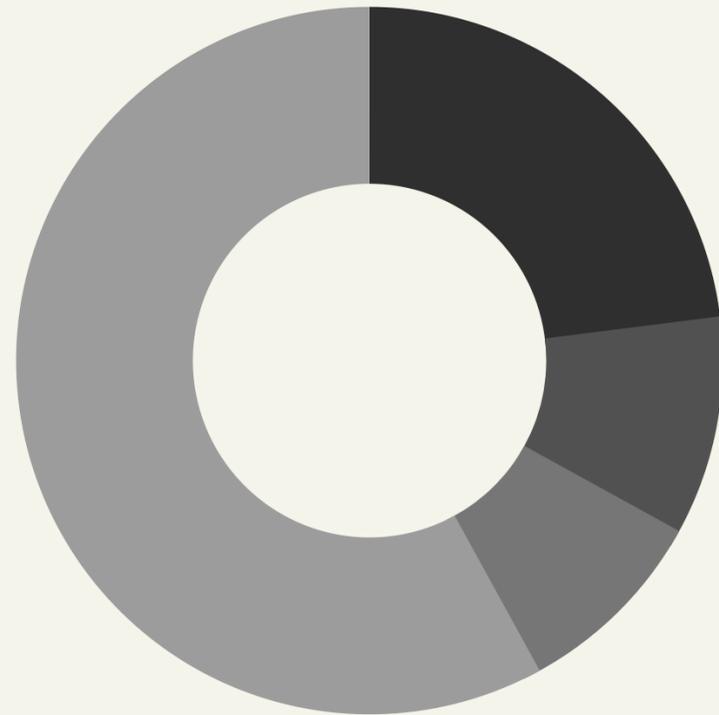
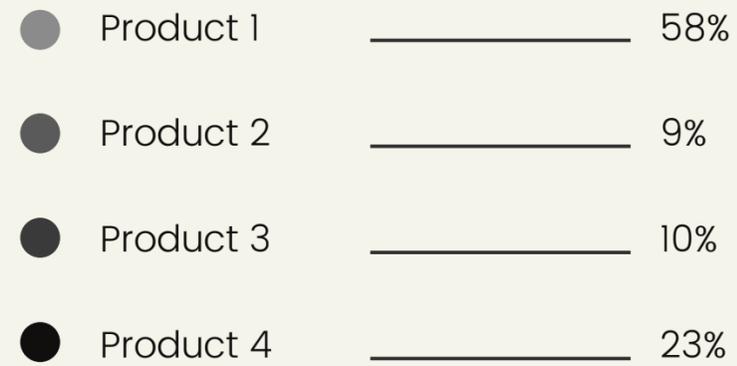
Dados da Construção

O Design

Nosso Calendário

Entre em Contato





GENERAL OVERVIEW

DATA ANALYSIS

SET UP FOR SUCCESS WITH STRATEGIC PLANNING FRAMEWORKS, MARKETING, DATA ANALYSIS, SWOT, AND MORE.

Catch your reader's eye by highlighting one of your main points in this space.

“
 YOU WILL FIRST DEFINE
 THE BASIC PURPOSE OF
 THE PROCESS AS WELL
 AS THE REASONS FOR
 CREATING IT.

”



A BIG PROPORTION OF CUSTOMERS
 IMPRESS OUR PRODUCTS.

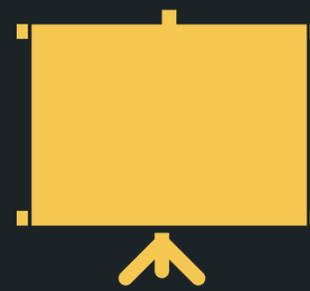
UTILIZAÇÃO DO EDIFÍCIO



Eventos e
Feiras



Coworking



Oficinas e
Seminários

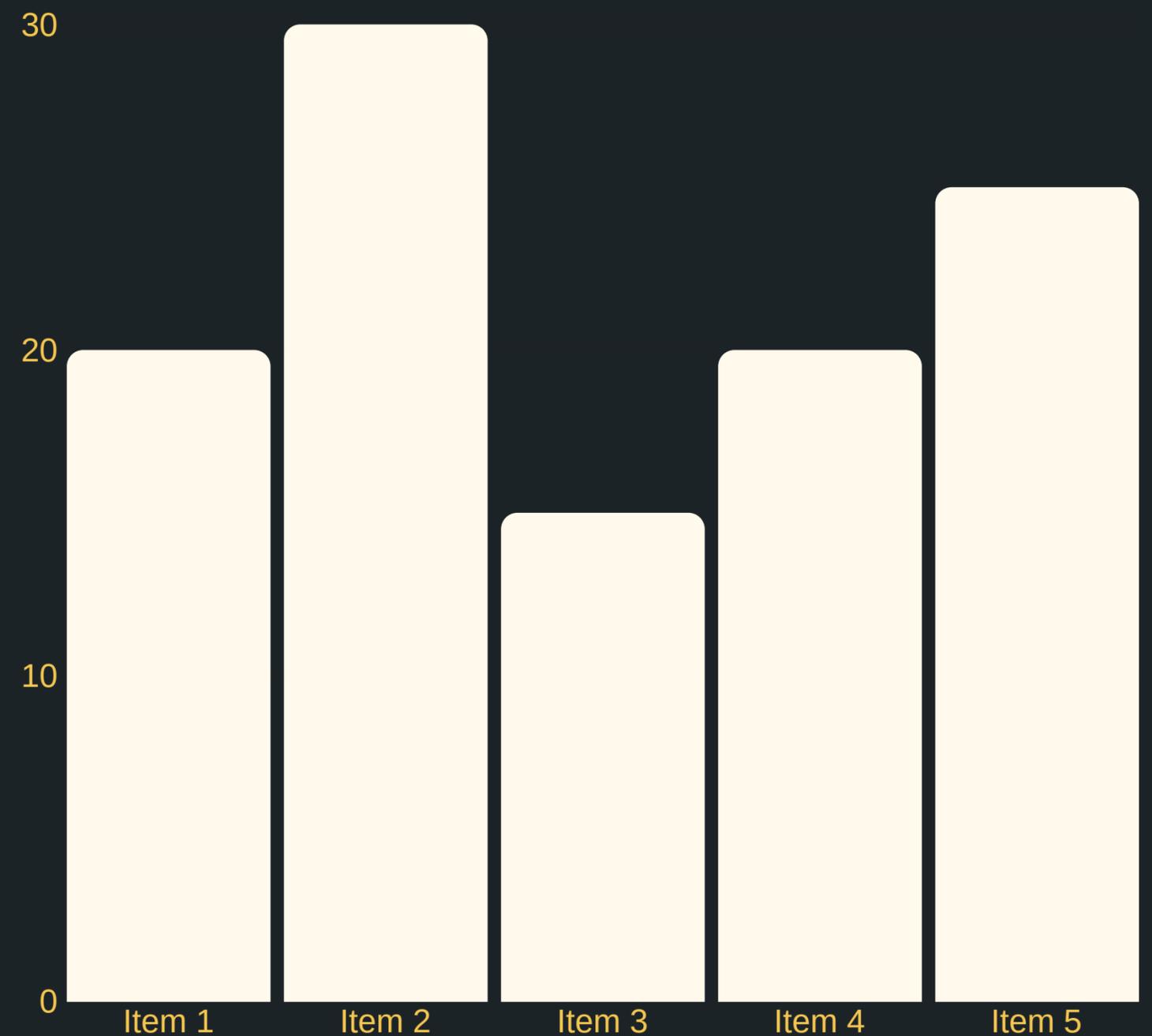


Lojas

DISTRIBUIÇÃO ORÇAMENTAL

CUSTO PROJETADO PARA O CLIENTE

Apresentações são ferramentas de comunicação que podem ser usadas como demonstrações, palestras, discursos, relatórios e mais.



CALENDÁRIO DO PROJETO

ONDE DEVEMOS ESTAR PELOS
PRÓXIMOS CINCO MESES

MAIO

Apresentações são ferramentas de comunicação que podem ser demonstrações, palestras e discursos.

JUNHO

Apresentações são ferramentas de comunicação que podem ser demonstrações, palestras e discursos.

JULHO

Apresentações são ferramentas de comunicação que podem ser demonstrações, palestras e discursos.

AGOSTO

Apresentações são ferramentas de comunicação que podem ser demonstrações, palestras e discursos.



AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub

<u>DRE</u>	
(+) Venda	
(-) Despesa Variável	
(-) Custo Mercadoria Vendida (CMV).	
(=) Margem Contribuição	
(-) Despesa Fixa	
(=) Resultado Operacional	

Resultado Operacional =
Retorno sobre a venda

Ativo	Passivo
	PL

Patrimônio Líquido =
Retorno sobre Capital Investido



AZURE SISTEMAS

SÉRGIO DOMINGUES

construHub

