



MARDESK

SOLUÇÕES CORPORATIVAS

CHECKLIST

Painel de Indicadores + Rotina de Decisão

Seu Painel Mínimo: o que medir pra parar de gerir no escuro

Thiago Ryque

Founder da Mardesk



Sumário

Seu Painel Mínimo: o que medir pra parar de gerir no escuro

Rotina de Indicadores: como transformar número em decisão

COMECE POR AQUI

Como usar este material

1. Leia o material inteiro UMA vez, sem parar pra executar — só pra ter a visão do todo.
2. Volte ao começo e escolha UM ponto: o mais urgente pra sua realidade hoje.
3. Aplique a AÇÃO IMEDIATA daquele ponto ainda esta semana, antes de ir pro próximo.
4. Releia daqui a 30 dias e marque o que já virou hábito de verdade no seu dia a dia.

REGRA DE OURO

Conhecimento que não vira ação não muda resultado. Não tente fazer tudo de uma vez — escolha 1, execute, depois avance. A disciplina devora a motivação no café da manhã.

CHECKLIST 1

Seu Painel Mínimo: o que medir pra parar de gerir no escuro

"Empresa sem indicador é gestor no escuro achando que está pilotando. Você não precisa medir tudo, precisa medir o que move."

— Thiago Ryque

- ☐ Tenho um indicador de faturamento atualizado toda semana, não espero o fechamento do mês para saber se estou no caminho certo

-
- ☐ Sei a minha margem de contribuição por produto ou serviço, não confundo faturamento com lucro
-
- ☐ Acompanho o fluxo de caixa com projeção de pelo menos 30 dias à frente, não só o saldo de hoje
-
- ☐ Conheço meu ticket médio e sei se ele está subindo, caindo ou estagnado nos últimos 3 meses
-
- ☐ Tenho um número claro de novos clientes por mês E de clientes que voltaram a comprar (recorrência)
-
- ☐ Sei minha taxa de conversão: de cada 10 oportunidades, quantas viram venda
-
- ☐ Acompanho o custo fixo como porcentagem do faturamento, não só como valor absoluto
-
- ☐ Tenho um indicador de inadimplência ou prazo médio de recebimento, não descubro o rombo quando já é tarde
-
- ☐ Meço a produtividade do time de alguma forma concreta: meta por pessoa, por área ou por entrega, não só "tô achando que estão trabalhando"
-
- ☐ Tenho um indicador de satisfação do cliente, mesmo que seja simples: nota, retorno, reclamação formal
-
- ☐ Sei meu turnover dos últimos 12 meses: quantas pessoas saíram, se a conta está cara, e se tem padrão de área ou cargo
-
- ☐ Tenho pelo menos 3 desses indicadores visíveis para a liderança toda semana, não só para mim

CHECKLIST 2

Rotina de Indicadores: como transformar número em decisão

"Indicador que não vira reunião, não vira ação, não vira resultado. O dado não transforma nada, o que transforma é o que você faz com ele."

— Thiago Ryque

- ☐ Tenho um responsável por cada indicador: alguém que coleta, atualiza e responde pelo número, não um dado "de todo mundo" que não é de ninguém
- ☐ Defini uma frequência de atualização pra cada indicador: diário (caixa), semanal (vendas, produção), mensal (margem, turnover)
- ☐ Tenho um painel ou dashboard, mesmo que seja uma planilha simples e compartilhada, onde esses números ficam atualizados e acessíveis
- ☐ Faço pelo menos uma reunião semanal curta (15 a 30 minutos) exclusiva pra revisão de indicadores, não misturada com operação
- ☐ Nessa reunião, a pauta segue sempre a mesma estrutura: o que o número diz, o que causou, o que vamos fazer diferente
- ☐ Defini metas com número E prazo pra cada indicador, não metas vagas como "crescer" ou "melhorar o atendimento"
- ☐ Tenho uma faixa de alerta: sei qual valor dispara ação imediata antes de virar crise, não espero o resultado mensal pra reagir
- ☐ Comparo meus resultados com o histórico do próprio negócio (mês anterior, mesmo mês do ano passado), não só com o que "achei que ia acontecer"
- ☐ Quando um indicador sai fora da meta, faço uma análise de causa raiz antes de tomar decisão, não pulo direto pra solução
- ☐ Os líderes de cada área sabem interpretar os indicadores da área deles e conseguem explicar o número sem me ligar

-
- ☐ Revisito meu painel de indicadores pelo menos uma vez por trimestre pra perguntar: ainda estou medindo o que importa, ou estou medindo por hábito?
-
- ☐ Tenho pelo menos um indicador antecedente (que prevê o resultado) além dos indicadores de resultado, como número de propostas enviadas antes de olhar o faturamento do mês

SOBRE O AUTOR

Mardesk | Soluções Corporativas

Thiago Ryque é o **Founder da Mardesk** — plataforma de soluções corporativas (CRM, PDV, financeiro e atendimento com IA, tudo integrado) — e consultor empresarial, mentor e treinador de líderes com **mais de 20 anos** de experiência no campo de batalha corporativo — da humildade ao comando de equipes de até 200 pessoas em grandes empresas. Sua missão é **acabar com a liderança fraca nas PMEs brasileiras**: transforma gestores comuns em líderes de alta performance e empresas no caos operacional em máquinas de resultado, com metodologias próprias (C.O.N.Q.U.I.S.T.A., F5 da Liderança e M.E.T.A.). Cristão, casado e pai — prioridades: Deus, Família e Trabalho, nessa ordem.

CONTATO

Onde nos encontrar

- WhatsApp: +55 11 96184-7395
- E-mail: contato@thiagoryque.com.br
- Site: mardesk.com.br
- Instagram: [@mardesk_oficial](https://www.instagram.com/mardesk_oficial)

Vamos conversar?

Em 30 minutos, a gente olha o SEU cenário real e você sai com 1 ou 2 alavancas concretas pra sair do operacional, profissionalizar a gestão e destravar resultado — sem enrolação e sem custo.

Quero agendar minha reunião gratuita



MARDESK

SOLUÇÕES CORPORATIVAS

+55 11 96184-7395
mardesk.com.br