

Diagnóstico Independente de Receita

SISTEMAS INDUSTRIAIS ASTERON

Empresa fictícia · dados inteiramente fictícios

LIMITES DE PROVA

Este documento demonstra a estrutura e o nível de decisão de um Diagnóstico Independente de Receita. Não representa um cliente, não contém dados reais e não afirma receita perdida ou recuperada. As constatações são exemplos ilustrativos.

A direção tem visibilidade parcial, mas não controlo consistente.

Asteron apresenta uma operação comercial funcional com sinais materiais de perda de controlo na previsão, no funil comercial e na passagem entre equipas. A conclusão é suportada por cobertura de evidência moderada; áreas sem evidência suficiente foram classificadas com menor confiança.

PONTUAÇÃO DE CONTROLO / SAÚDE DO SISTEMA	COBERTURA DE EVIDÊNCIA
57 /100	78% do âmbito previsto

Decisões executivas sugeridas

Prioridade	Decisão	Confiança
P1	Recalibrar critérios de compromisso da previsão e revisão de desvios antes de aumentar o funil comercial.	Alta
P2	Definir controlos de qualificação e próximo passo por etapa.	Média
P3	Formalizar a passagem e os critérios de aceitação entre vendas e operações.	Média

Interpretação

A pontuação não é uma previsão de receita. É uma síntese do nível de controlo observado no âmbito e amostra acordados. A prioridade é recuperar qualidade de decisão antes de acelerar investimento.

Cobertura e confiança fazem parte de cada constatação.

A análise distingue o que foi declarado, observado e verificado. Uma ausência de evidência reduz a confiança; não é preenchida com uma suposição.

Fonte / teste	Cobertura	Estado	Nota
S-01 · Entrevistas de liderança	4/4	Declarado	Narrativas da liderança; não verifica eficácia.
S-02 · Definições de etapa e processo	6/6	Observado	Documentação incompleta em duas etapas.
S-03 · Amostra de oportunidades	42/60	Verificado	18 registos excluídos por insuficiência de campos.
S-04 · Histórico de previsão	8/12 meses	Observado	Quatro meses sem registo histórico comparável.
S-05 · Passagem de vendas para operações	12/20 casos	Observado	Âmbito e riscos ausentes em parte da amostra.
S-06 · Atividade e próximos passos	31/42 oportunidades	Observado	Cobertura irregular por equipa.

Matriz de confiança

Constatação	Força da evidência	Confiança	O que falta
Previsão sem sinais consistentes	Alta	Alta	—
Qualificação varia por vendedor	Média	Média	Aumentar amostra no segmento empresarial
Passagem perde contexto de risco	Média	Média	Validar mais 8 casos
Informação de gestão exige reconstrução	Declarado	Baixa	Reconciliar duas fontes paralelas

Exposição sem fingir causalidade.

Uma exposição é um processo, valor, decisão ou capacidade potencialmente afetados. Não é automaticamente receita perdida.

ID	Exposição	Evidência	Confiança	Limite
E-01	A previsão pode sobrestimar decisões próximas quando a categoria de compromisso não exige sinal observável do cliente.	42 oportunidades + registos históricos	Alta	Não quantifica receita perdida.
E-02	Antiguidade e datas vencidas reduzem a comparabilidade do funil comercial.	31 oportunidades	Média	Amostra parcial.
E-03	Passagens incompletas podem criar retrabalho e desalinhamento de expectativas.	12 casos	Média	Não mede impacto financeiro.
E-04	A informação de gestão manual cria atraso na leitura da gestão.	Entrevistas de liderança	Baixa	Tempo não cronometrado.

Cadeia de evidência — E-01

Declarado	Observado	Verificado	Lacuna de controlo	Ação
Compromisso baseado em experiência do vendedor.	Categorias usadas de forma desigual.	27/42 sem sinal de cliente documentado.	Sem critério mínimo de compromisso.	Definir sinal, campo e revisão semanal.

As constatações tornam-se controlos explícitos.

Lacuna de controlo	Estado atual	Controlo requerido	Responsável sugerido
Critérios de compromisso	Não uniformes	Sinal mínimo do cliente + exceção registada	Diretor Comercial
Revisão de desvios	Reativa	Revisão semanal por antiguidade, data e causa	Liderança Comercial
Critérios de saída	Parciais	Critérios de saída e próximo passo por etapa	Operações Comerciais
Aceitação da passagem	Formal, com contexto incompleto	Lista de verificação, responsável e aceite de operações	Direção de Operações
Fonte de informação de gestão	Fragmentada	Fonte de verdade e reconciliação definida	Responsável de CRM

Matriz de prioridades

Prioridade	Exposição	Confiança	Esforço	Dependência
P1 · Previsão e desvios	Alta	Alta	Médio	Definições de previsão
P2 · Qualificação e próximo passo	Alta	Média	Médio	Governança de etapas
P3 · Controlo da passagem	Média	Média	Baixo	Acordo entre vendas e operações
P4 · Fonte de informação de gestão	Por verificar	Baixa	Médio	Responsabilidade de dados

Recuperar controlo antes de acelerar.

Janela	Ação	Responsável	Indicador / critério de aceitação
0-30 dias	Aprovar critérios de compromisso, causas de desvio e governação de exceções.	Diretor Comercial	100% dos compromissos com sinal documentado ou exceção.
0-30 dias	Definir critérios de saída e próximo passo obrigatório por etapa.	Operações Comerciais	Definições aprovadas e publicadas.
31-60 dias	Executar revisão semanal de antiguidade/desvios e acompanhamento por evidência.	Liderança Comercial	4 cadências completas; decisões registadas.
31-60 dias	Implementar lista de verificação da passagem e aceite de operações.	Direção de Operações	90% da amostra com aceite completo.
61-90 dias	Rever aderência, exceções e qualidade da previsão.	Equipa de Liderança	Cobertura $\geq 90\%$; exceções com responsável.
61-90 dias	Decidir se alterações adicionais de CRM são justificadas.	Responsável de CRM	Documento de decisão aprovado; sem compra implícita.

Opcional após diagnóstico

CORRIGIR	CAPACITAR	OPERAR
Controlo e correção	Capacitação da gestão e da equipa comercial	Controlo e aconselhamento de receita
Corrigir constatações verificadas.	Integrar disciplina e adoção.	Manter revisão independente recorrente.

Estes caminhos não são uma sequência obrigatória. A equipa da Asteron, ou outro fornecedor, pode implementar o plano sem contratar trabalho adicional à Futureplan.

O que esta demonstração mostra — e o que não mostra.

Pode concluir	Não pode concluir
Como constatações, evidência, confiança, exposição e ações são estruturadas.	Que uma empresa real tem estes problemas.
Como a cobertura de evidência limita a certeza.	Que 57/100 é uma referência universal.
Como um plano de 90 dias liga ação, responsável e aceitação.	Que existe um valor específico de receita perdida.
Que a execução pode ficar com o cliente ou outro fornecedor.	Que Futureplan Fix, Futureplan Enable ou Futureplan Operate são obrigatórios.

Próxima decisão num projeto real

Uma conversa privada define as perguntas de gestão, o âmbito, a amostra, o acesso mínimo, a necessidade de validação técnica especializada e o valor final. Preço sob proposta, após definição do âmbito e dos entregáveis.

**Independência desde a origem.
Evidência em primeiro lugar.
Confidencialidade por defeito.**

futureplan.pt • info@futureplan.pt

Cada síntese tem uma fórmula.

Rubrica demonstrativa 0-4: ausente; informal; definido com aplicação parcial; aplicado consistentemente na amostra; aplicado e revisto com exceções e responsável. Sem evidência suficiente, o controlo fica não avaliado e o total não é publicado.

Dimensão	Notas (2 controlos)	Peso	Contribuição /100
Pipeline	2; 3	20	12,500
Forecast	1; 2	20	7,500
Execução	2; 3	20	12,500
CRM / dados	3; 2	15	9,375
Handoff	1; 3	15	7,500
Gestão	3; 3	10	7,500
TOTAL	12 controlos	100	56,875 → 57

Contribuição = média das duas notas ÷ 4 × peso. Apenas o total final é arredondado. A rubrica é uma proposta para esta demonstração; não é um benchmark de mercado nem uma evolução comparável com o assessment auto-reportado.

Cobertura = média simples de 4/4, 6/6, 42/60, 8/12, 12/20 e 31/42 = 78,4127%, apresentada como 78%. Peso igual por família de fonte, definido para a demonstração. Não representa precisão estatística ou percentagem de oportunidades verificadas.

Matriz v4.2: E-01 verificada; E-02 e E-03 observadas; E-04 declarada. O workbook Futureplan_Motor_Diagnostico_Asteron_v4.2.xlsx liga fontes, controlos, constatações e plano. Todos os dados e localizadores são fictícios e devem ser substituídos antes de aplicação a um cliente.