

Independent Revenue Diagnostic — Sample

Exemplo ilustrativo do nível de análise, disciplina de evidência e valor de decisão que um engagement Futureplan pode tornar tangível.

DEMO
ONLY

61

REVENUE
CONTROL
SCORE

CONTEXTO FICTÍCIO

Contexto e scope do exemplo.

Nenhum elemento desta página corresponde a um cliente real. Os números existem apenas para demonstrar o formato.

32,0 M€

RECEITA ANUAL B2B

ilustrativa

18,6 M€

PIPELINE ABERTO

148 oportunidades

24

UTILIZADORES CRM

comerciais + gestão

2

MERCADOS

Portugal + Espanha

Elemento	Definição do sample
Questão de gestão	Até que ponto o forecast e a progressão do pipeline podem ser aceites sem reconciliação manual?
Scope	1 CRM · 1 pipeline principal · processo comercial · forecast · handoff · reporting.
Janela ilustrativa	Últimos 12 meses + oportunidades abertas no momento do diagnóstico.
Limite	Não foi estimada receita 'perdida' por ausência de evidência causal suficiente.

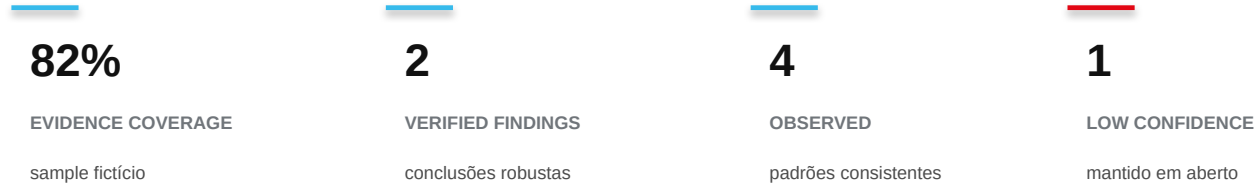
Objeto

Determinar onde existe exposição, quão forte é a evidência e que controlos devem ser priorizados.

EVIDÊNCIA

Coverage primeiro. Conclusões depois.

Neste exemplo, parte da evidência foi verificada; as lacunas permanecem visíveis em vez de serem preenchidas por suposições.



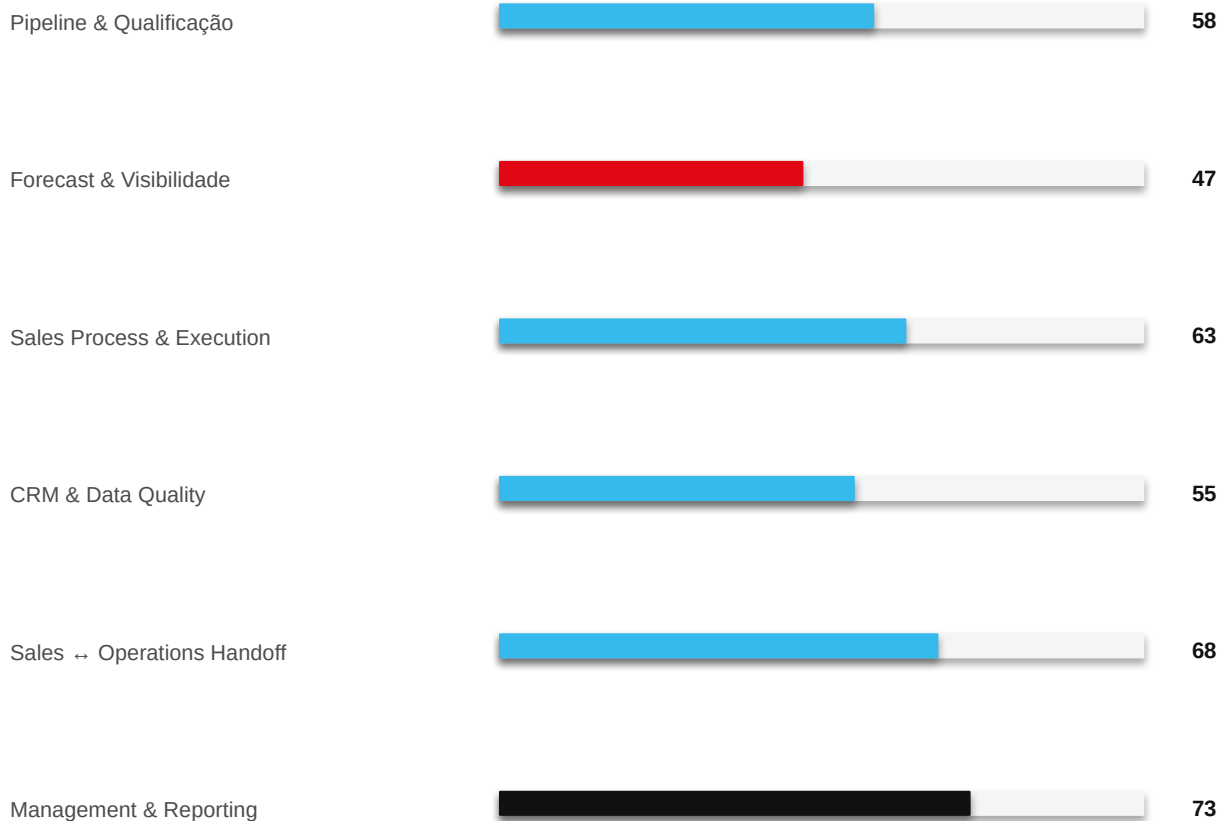
Fonte	Coverage	Uso no sample
CRM / oportunidades	Cobertura alta	Amostra + exports controlados
Forecast snapshots	Cobertura alta	Histórico de alterações
Processo declarado	Cobertura média	Documentos + stakeholders
Handoff Sales ↔ Ops	Cobertura média	Campos + exemplos
Management cadence	Cobertura média	Reporting + reuniões

Regra metodológica

O finding só é tão forte quanto a evidência que o suporta.

Revenue Control Score — 61/100.

Uma vista comparável de controlo. Não é uma auditoria financeira nem uma previsão de receita recuperável.


Leitura

O maior risco não é 'pipeline baixo'. É a confiança insuficiente no forecast e na evidência que suporta a progressão.

Três findings que mudam a conversa de gestão.

Cada finding separa evidência, exposição, confiança e o controlo em falta.

ID	Finding	State	Exposure	Confidence	Priority
F-01	Close dates movem-se sem evidência de cliente	VERIFIED	Forecast reliability	HIGH	P1
F-02	Spreadsheets paralelos reconciliam pipeline	OBSERVED	Management time / data trust	HIGH	P1
F-03	Next steps descrevem ações do seller, não compromissos do cliente	OBSERVED	Deal progression	MEDIUM	P2

O que não é afirmado

O sample não converte estes padrões numa estimativa exata de receita perdida. A exposição é real; a causalidade financeira não está suficientemente demonstrada.

FINDING F-01

Close dates mudam sem evidência de cliente.

Estado: VERIFIED · Confidence: HIGH · Priority: P1

38%

OPPS COM 2+ ALTERAÇÕES

dos open deals analisados

61%

SEM EVIDÊNCIA ASSOCIADA

dessas alterações

Forecast

EXPOSURE

reliability

Campo	Sample
Evidence	Histórico de close-date + ausência de customer evidence nos registros selecionados.
Exposure	Forecast reliability e confiança da gestão no commit.
Control gap	Não existe controlo explícito que exija evidência de cliente para alterar a close date.
Action	Definir regra de alteração, campo de evidência e exception review por manager.
Acceptance	Alterações sem evidência <10% após período de estabilização.

Dados completamente fictícios. Servem apenas para mostrar a estrutura de um finding.

FINDING F-02

Spreadsheets paralelos reconciliam o pipeline.

Estado: OBSERVED · Confidence: HIGH · Priority: P1

Padrão observado

Quatro reconciliações recorrentes foram usadas para produzir uma vista de gestão; três divergiam do CRM no momento da análise.

Campo	Sample
Evidence state	Observed — padrão consistente, mas a causa raiz ainda não é afirmada como técnica.
Exposure	Tempo de gestão, confiança nos dados e velocidade de decisão.
Control gap	CRM não funciona como fonte operacional aceite para a vista de gestão.
Technical note	A causa pode ser configuração, integração, processo ou comportamento. Não é inventada.
Action	Fechar definição de fonte de verdade; validar tecnicamente apenas se necessário.

Disciplina

Observed não é automaticamente 'problema do CRM'.

FINDING F-03

Next steps não representam compromissos do cliente.

Estado: OBSERVED · Confidence: MEDIUM · Priority: P2

46%

NEXT STEPS SELLER-CENTRIC

sample de oportunidades

Medium

CONFIDENCE

evidência parcial

Progressio

EXPOSURE

deal quality

Campo	Sample
Observed	Muitos next steps são 'enviar proposta', 'fazer follow-up' ou 'ligar novamente'.
Uncertainty	Nem todos os customer commitments são necessariamente registrados no mesmo campo.
Control gap	Não existe standard claro para next step orientado a compromisso do cliente.
Action	Definir formato mínimo e testar adesão em pipeline review.
Acceptance	>85% de oportunidades com next step que inclui owner, data e customer commitment.

A incerteza é mantida explícita; não é apagada para tornar o relatório mais contundente.

CONFIDENCE MATRIX

Nem todos os findings têm o mesmo peso.

A prioridade considera exposição e evidência. Um finding material com baixa confiança pode exigir mais validação antes de remediação.

ID	Tema	State	Confidence	Priority
F-01	Close-date evidence	Verified	High	P1
F-02	Parallel reconciliation	Observed	High	P1
F-03	Next-step quality	Observed	Medium	P2
F-04	Stage-entry discipline	Observed	Medium	P2
F-05	Handoff completeness	Observed	Medium	P2
F-06	Lagging reporting	Observed	Medium	P3
F-07	Workflow root cause	Reported	Low	VALIDATE

Exemplo de decisão

F-07 não entra num plano de implementação como facto. Primeiro é validado — eventualmente com Specialist Assurance.

O problema não é uma lista de sintomas.

Os findings são ligados aos controlos que permitem que a exposição persista.

Control	Linked findings	State	Priority
Forecast evidence control	F-01	Missing	P1
Operational source-of-truth control	F-02	Ineffective	P1
Customer-commitment next-step standard	F-03	Missing	P2
Stage-entry evidence criteria	F-04	Partial	P2
Handoff commitment capture	F-05	Partial	P2
Exception-based management review	F-06	Weak	P3

Leitura

O plano de 90 dias corrige controlos prioritários. Não tenta 'resolver tudo' nem automatizar antes de a lógica estar definida.

Controlar primeiro. Automatizar quando faz sentido.

O sample traduz os findings num plano curto, com owners, indicadores e critérios de aceitação.

0–30 dias**CONTROL**

Definir qualification + forecast evidence controls; clarificar stage criteria.

Owner: Sales Leadership

31–60 dias**IMPLEMENT**

Aplicar validações no CRM, reporting e manager exception review.

Owner: Sales Ops / CRM

61–90 dias**MEASURE**

Medir adesão, forecast variance e Evidence Coverage; ajustar controles.

Owner: Leadership

KPIs sample: alterações de close date sem evidência · qualidade de next steps · forecast variance · Evidence Coverage.

Formato real. Empresa e dados fictícios.

O objetivo é mostrar disciplina de evidência e valor executivo — não simular um caso de cliente real.

Limites

Os nomes, números e findings são ilustrativos.

O sample não prova resultados comerciais reais.

Não existe qualquer cliente identificável por detrás do exemplo.

Exposure não é automaticamente receita perdida.

O que demonstra

Findings distinguem Reported / Observed / Verified.

A confiança e a incerteza permanecem visíveis.

O Diagnostic termina com decisões e controlos prioritários.

A implementação pode ser feita pela Futureplan, internamente ou por outro provider.

CORE ENGAGEMENT

Âmbito, honorários e calendário confirmados após scoping privado.
Proposta escrita antes do início; implementação opcional.

Your commercial data is not our marketing.

Atualização comercial v4.5 · 08.09.2026. Exemplo ilustrativo v4.0 preservado.