

IRONBUG

RELATÓRIO DE EXEMPLO · DADOS FICTÍCIOS

Diagnóstico de Inovação

Distribuidora Exemplo

Onde a operação perde tempo e dinheiro, quanto a tecnologia recupera e em que ordem fazer.

EMPRESA

Distribuidora Exemplo Ltda.
(fictícia)

SEGMENTO

Distribuição de alimentos

PORTE

48 colaboradores · 6
vendedores externos

PROCESSOS MAPEADOS

6

PERÍODO ANALISADO

Últimos 3 meses

CONDUZIDO POR

Erick e Vinicius, sócios da
Ironbug

RESUMO EXECUTIVO

A empresa gasta 215 horas por mês em tarefas que a tecnologia já resolve

Cinco soluções recuperam cerca de 170 horas por mês e R\$ 7,7 mil de custo operacional mensal, com retorno do investimento em cerca de 11 meses. A régua de cobrança ainda pode liberar até R\$ 11 mil por mês em caixa.

215 h

por mês em trabalho manual repetitivo

170 h

recuperáveis por mês com as 5 soluções

R\$ 7,7 mil

de economia operacional por mês

~11 meses

para o investimento se pagar

Recomendação principal: começar pelo portal de pedidos B2B com app para os vendedores. Sozinho, ele responde por 60% das horas recuperáveis, porque elimina a redigitação de cerca de 1.900 pedidos por mês que hoje chegam pelo WhatsApp.

SUMÁRIO

- 01 Análise do negócio**
Processos atuais, gargalos e onde está o maior potencial
- 02 Oportunidades de inovação**
Onde a tecnologia reduz custo, ganha eficiência e protege receita
- 03 Impacto financeiro**
Horas e reais recuperados por solução
- 04 Plano de ação**
Fases, prioridades e cronograma
- 05 Recomendações específicas**
Sistemas, integrações e ferramentas
- 06 Análise de viabilidade**
Caminho, investimento e retorno de cada solução
- 07 Visualizações gráficas**
Cenário atual versus otimizado
- 08 Mapa de prioridades**
O que é urgente, médio e longo prazo
- 09 Apresentação do relatório**
Reunião de leitura e próximos passos

01 · ANÁLISE DO NEGÓCIO

Seis processos mapeados, cinco gargalos

Acompanhamos a rotina de vendas, financeiro, cobrança, logística e gestão por três semanas, com entrevistas e amostras dos registros dos últimos três meses.

PROCESSO	COMO FUNCIONA HOJE	HORAS/MÊS	SITUAÇÃO
Pedidos	Cliente manda o pedido pelo WhatsApp do vendedor; o escritório redigita no ERP (≈1.900 pedidos/mês, 4 min cada)	127	gargalo
Financeiro	Conciliação de 3 contas bancárias em planilha, linha a linha	22	automatizável
Cobrança	Atrasados cobrados por telefone, sem histórico do que já foi combinado	30	gargalo
Entrega	Rotas montadas em planilha no fim do dia	20	automatizável
Gestão	Relatórios mensais montados à mão no Excel	16	automatizável
Estoque	Controlado no ERP, com inventário mensal	—	ok
Total	Trabalho manual repetitivo	215	

02 · OPORTUNIDADES DE INOVAÇÃO

Onde a tecnologia gera retorno

OPORTUNIDADE	O QUE MUDA	TIPO DE GANHO
Portal de pedidos B2B + app do vendedor	Cliente e vendedor lançam o pedido direto, que cai no ERP sem redigitação	Custo e velocidade
Régua de cobrança pelo WhatsApp	Lembretes antes e depois do vencimento, 2ª via com Pix e registro de cada acordo	Custo e caixa
Conciliação automática	Extrato importado e baixas sugeridas automaticamente	Custo
Roteirização de entregas	Rotas otimizadas a partir dos pedidos do dia	Custo e combustível
Painel gerencial	Indicadores de vendas, margem e inadimplência atualizados todo dia	Decisão

03 · IMPACTO FINANCEIRO

170 horas e R\$ 7,7 mil recuperados por mês

Estimativa conservadora: consideramos que cada solução elimina só parte do trabalho manual, nunca 100%. Custo-hora carregado de R\$ 38, informado pela empresa.

SOLUÇÃO	HORAS HOJE	REDUÇÃO	HORAS RECUPERADAS	ECONOMIA/MÊS
Portal B2B + app do vendedor	127	80%	102	R\$ 3.876
Régua de cobrança	30	70%	21	R\$ 798
Conciliação automática	22	80%	18	R\$ 485 (líquido)
Roteirização (+ 8% de combustível)	20	75%	15	R\$ 2.010
Painel gerencial	16	90%	14	R\$ 532
Total	215		170	R\$ 7.701

Efeito no caixa, fora da conta acima: a inadimplência média é de 4,2% sobre um faturamento de R\$ 1,1 milhão por mês. Reduzir 1 ponto percentual com a régua de cobrança libera cerca de R\$ 11 mil por mês em caixa.

Conciliação: economia de R\$ 684 menos R\$ 199/mês de assinatura de uma ferramenta pronta. Roteirização: R\$ 570 de horas + R\$ 1.440 de combustível (8% de R\$ 18 mil/mês).

04 · PLANO DE AÇÃO

Três fases, quatro meses

A ordem segue o retorno: primeiro o que libera mais horas, depois o que protege o caixa, por fim a gestão.

fase 1 · meses 1-2

Pedidos

- Portal B2B com catálogo e preços por cliente
- App do vendedor com pedido offline
- Integração com o ERP

fase 2 · mês 3

Caixa

- Régua de cobrança pelo WhatsApp
- Boleto e Pix com baixa automática
- Conciliação com ferramenta pronta

fase 3 · mês 4

Logística e gestão

- Roteirização a partir dos pedidos
- Painel de vendas, margem e inadimplência

05 · RECOMENDAÇÕES ESPECÍFICAS

O que usar em cada frente

FRENTE	RECOMENDAÇÃO	POR QUÊ
Pedidos	Sistema sob medida integrado ao ERP por API	Tabela de preço por cliente e regra de bonificação próprias não cabem em portal pronto
Cobrança	WhatsApp com API oficial + boleto e Pix com webhook	O cliente já responde pelo WhatsApp; a baixa automática evita digitação
Conciliação	Ferramenta pronta com importação OFX	Problema padrão de mercado: comprar sai mais barato que desenvolver
Logística	Roteirizador integrado aos pedidos do dia	Usa os endereços que já estão no ERP
Gestão	Painel conectado ao banco do ERP, atualizado diariamente	Acaba com o relatório montado à mão

06 · ANÁLISE DE VIABILIDADE

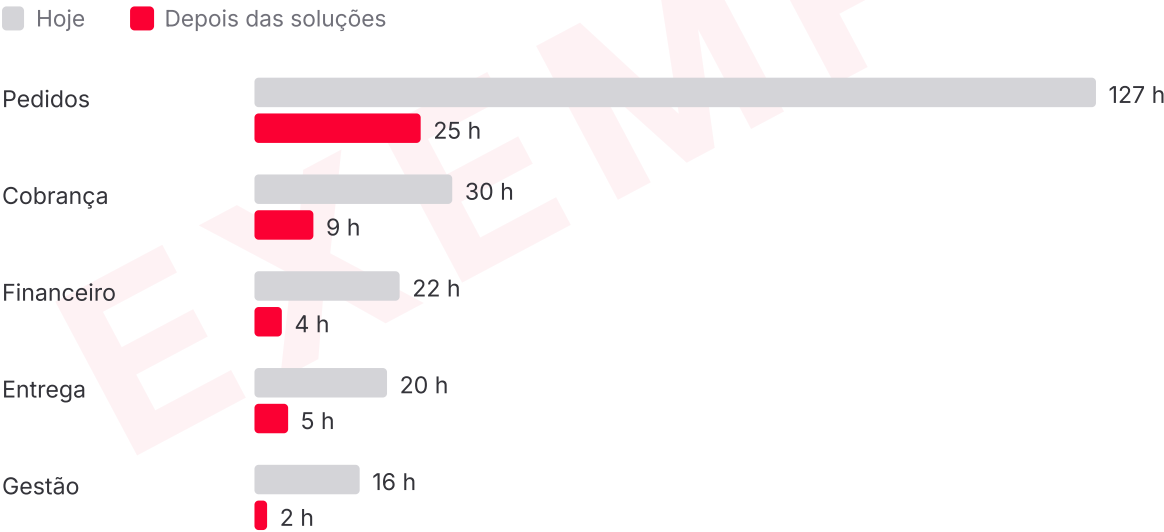
O que fazer agora e o que pode esperar

SOLUÇÃO	CAMINHO	INVESTIMENTO	RETORNO
Portal B2B + app	Projeto sob medida	R\$ 47.500	12 meses
Régua de cobrança	Projeto sob medida	R\$ 8.900	11 meses*
Conciliação	Ferramenta pronta	R\$ 199/mês	imediatO
Roteirização	Projeto sob medida	R\$ 18.300	9 meses
Painel gerencial	Projeto sob medida	R\$ 9.400	18 meses
Total		R\$ 84.100	~11 meses

Retorno calculado só com a economia operacional. *Com a redução de 1 ponto na inadimplência, a régua de cobrança se paga no primeiro mês.

07 · VISUALIZAÇÕES GRÁFICAS

Horas manuais por mês: hoje e depois



De **215 horas** para **45 horas** de trabalho manual por mês, o equivalente a liberar mais de uma pessoa em tempo integral para vender e atender.

08 · MAPA DE PRIORIDADES

Checklist de execução

Urgente · 0–60 dias

- ☐ Aprovar escopo do portal B2B
- ☐ Liberar acesso à API do ERP
- ☐ Contratar ferramenta de conciliação
- ☐ Definir tabela de preços por cliente

Médio prazo · 60–120 dias

- ☐ Régua de cobrança no WhatsApp
- ☐ Boleto e Pix com baixa automática
- ☐ Roteirização das entregas

Longo prazo · 4+ meses

- ☐ Painel gerencial diário
- ☐ Revisar metas com os novos indicadores
- ☐ Reavaliar processos de estoque

09 · APRESENTAÇÃO DO RELATÓRIO

Reunião de leitura e próximos passos

Este relatório é apresentado em uma reunião de cerca de uma hora, online ou presencial, com os sócios e os responsáveis por cada área. Passamos por cada número, explicamos as premissas e ajustamos o que a equipe da empresa conhecer melhor do que nós.

Depois da reunião, a empresa decide o que fazer. Pode implementar com a Ironbug, com outra empresa ou com a própria equipe. Se escolher a Ironbug, o valor do diagnóstico é abatido do projeto.

Este é um relatório de exemplo. A Distribuidora Exemplo e todos os números deste documento são fictícios e servem para mostrar o formato da entrega. No seu diagnóstico, cada página parte dos dados reais da sua empresa.

inovacao.ironbug.com.br · (44) 99109-7406