



04/07



# EXERCÍCIO 04

## **Eu Sou Lucrativa Para a Minha Loja?**

Sua loja vender bem que bater todas as metas não significa que você tenha uma loja lucrativa!

Tem loja que dá dinheiro e é lucrativa, mas não para toda Dona de Loja!

Sem saber você pode estar sendo o principal agente da falta de lucro na sua empresa. Daqui pra frente, trate a sua loja.

Independente do tamanho dela como uma empresa. Uma empresa precisa ter uma conta bancária jurídica e você como pessoa física, precisa ter uma conta pessoa física para bancar suas despesas pessoais.



# MISSÃO 01

A primeira missão do dia será você fazer uma análise da sua vida pessoal. Quanto você, sua casa custa mensalmente? Você já parou para colocar na ponta do lápis todas as despesas que você tem todo mês com você, sua casa e sua família?

Se você não sabe quanto você custa por mês, neste momento eu quero te convidar a fazer essa conta e descobrir tudo sobre seus gastos pessoais.





# MISSÃO DO DIA - FASE 1

**COLOQUE ABAIXO TODAS AS DESPESAS QUE  
VOCÊ TEM MENSALMENTE**

## DESPESAS FIXAS PESSOAIS

(Academia, cursos ou faculdade, plano de saúde, telefone, combustível,  
aluguel da sua casa, luz, gás, internet etc)

## DESPESAS VARIÁVEIS PESSOAIS

(RESTAURANTES, SALÃO DE BELEZA, CARTÃO DE  
CRÉDITO, ROUPAS ETC... NÃO PRECISA SER EXATO,  
MAS COLOQUE A ESTIMATIVA MAIS PRÓXIMA DO QUE  
VOCÊ COSTUMA GASTAR TODO MÊS)



# MISSÃO 02

Agora que você já tem ideia de suas despesas, você tem que avaliar se a sua loja suporta bancar seu padrão de vida.

Se você chegar à conclusão que para manter tudo o que você consome mês a mês o seu pró-labore ficaria muito alto, de duas uma, ou você tem que cortar gastos e isso significa baixar o padrão de vida ou a 2ª opção é você buscar uma renda paralela para complementar seus ganhos e você manter o nível de vida que está acostumada!





# ATENÇÃO!!!

A 2ª missão é se você mistura suas despesas pessoais com as despesas da loja AGORA É A HORA de fazer a separação do joio e do trigo. Tenha uma conta bancária para você e use-a para suas contas. Peça um cartão de crédito para você e use com tudo o que for destinado a você, sua casa e sua família.

Dica importante: Não use mais o cartão de crédito da loja e nem o de débito. Se for difícil não cair na tentação de usar a dica é

**NÃO CARREGUE OS CARTÕES DA  
LOJA COM VOCÊ!**



# MISSÃO 03

Agora que você já sabe a ordem de grandeza das suas despesas pessoais, está na hora de elaborar um pró-labore para você.

Pró-labore é o nome dado para o salário da dona da loja que trabalha na loja.

Para você que tem dúvida do quanto é saudável para sua loja, a melhor conta a se fazer não é o quanto você custa por mês, esse valor deve ser coerente para não onerar a sua loja e comprometer o seu fluxo de caixa.

Então pense o seguinte, quanto custa uma gerente na sua loja entre salário fixo e uma média de comissão? Pronto, esse é o valor ideal para a sua loja te pagar mensalmente.



# MISSÃO DO DIA - FASE 3

**COLOQUE ABAIXO O SEU PRÓ-LABORE MENSAL**

DICA IMPORTANTE: PAGUE O SEU PRÓ-LABORE DE PREFERÊNCIA EM UMA ÚNICA VEZ NO MÊS, ESCOLHA A SUA MELHOR DATA E TRANSFIRA O DINHEIRO PARA SUA CONTA PESSOA FÍSICA. EU GOSTO DE FAZER NO MESMO DIA DO PAGAMENTO DO SALÁRIO DA MINHA EQUIPE. ASSIM A GESTÃO FINANCEIRA NUNCA FICA BAGUNÇADA E VOCÊ CONSEGUIRÁ MANTER O CONTROLE DO FLUXO DE CAIXA





04/07