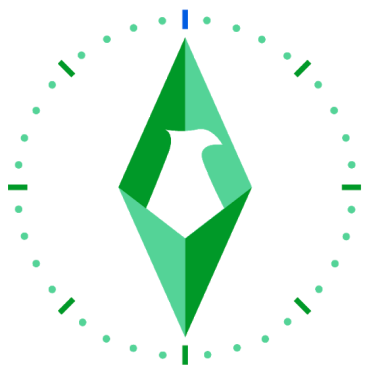




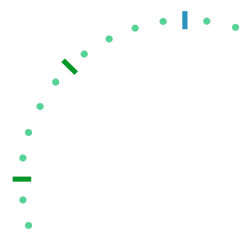
APLICO
CONSULTORIA E ASSESSORIA ADMINISTRATIVA

Relatório Anual de Desempenho 2017



APLICO

CONSULTORIA E ASSESSORIA ADMINISTRATIVA





APLICO

CONSULTORIA E ASSESSORIA ADMINISTRATIVA

Relatório Anual de Desempenho Operacional e Retorno ao Cliente - 2017

Prezado interessado,

Estamos aqui para apresentar o nosso RADORC – Relatório Anual de Desempenho Operacional e Retorno ao Cliente de 2017. Aqui, você encontrará, além de nossos dados operacionais do ano, consequências e retornos para nossos clientes e de amparo a sociedade civil.

Queremos agradecer, antes de mais nada, pelo ano maravilhoso que tivemos, formando parcerias, podendo entrar na realidade de um número maior de pessoas, seja física ou jurídica, e ajudar a colaborar e construir uma nova rotina!

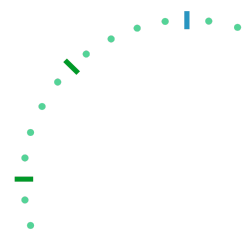
Nosso primeiro indicador é o número de clientes que estamos virando o ano na carteira em comparação com o ano anterior [de dez/2016] e número total de atendimento no ano, na mesma base comparativa:



	ao fim de	2016	2017	
Cientes em Carteira		2	9	350,0%
Pessoa Física		0	2	
<i>Individual</i>		0	2	
<i>Família/Grupo</i>		0	0	
Pessoa Jurídica		2	7	
		2016	2017	
Atendimentos Totais		2	31	1450,0%
Pessoa Física		0	15	
<i>Individual</i>		0	12	
<i>Família/Grupo</i>		0	3	
Pessoa Jurídica		2	16	

No meio da crise de 2016, realmente o ano não foi satisfatório e as tentativas de abordar potenciais clientes eram complicadas. Na época, ainda praticávamos valores de 25 reais por hora de consultoria.

Já em 2017 começamos em um movimento forte a partir de abril, onde reestruturamos nosso portfólio e valores para melhor adequar as condições dos nossos clientes e potenciais, além de aplicar uma metodologia mais eficaz.





APLICO

CONSULTORIA E ASSESSORIA ADMINISTRATIVA

PENDÊNCIAS FINANCEIRAS

Agora, iremos apresentar a soma de pendências financeiras de nossos clientes quando iniciamos o nosso trabalho e quanto que estamos fechando esse ano. Os valores de início são de todos os atendimentos e, os de hoje, são apenas da nossa carteira de cliente ativa. Vale ressaltar que nem todos os ativos possuem pendência financeira e que todos os nossos inativos zeraram suas pendências:



	Início		Hoje		
Dívida Total	R\$ 2.005.330,02		R\$ 1.397.610,53		-30,3%
Pessoa Física	R\$ 92.091,94		R\$ 60.378,68		-34,4%
<i>Individual</i>	R\$ 88.414,94		R\$ 59.379,05		-32,8%
<i>Família/Grupo</i>	R\$ 3.677,00		R\$ 999,63		-72,8%
Pessoa Jurídica	R\$ 1.913.238,08		R\$ 1.337.231,85		-30,1%

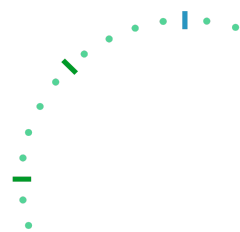
Craças a excelente dedicação de nossos clientes e seu comprometimento com o nosso Plano de Ação para Recuperação de Rentabilidade, conseguimos reduzir em quase 1/3 as suas pendências financeiras, sendo que a média [desde o nosso início com eles até hoje] é de 2,3 meses.

RENDA/FATURAMENTO E LUCRO

Ao mesmo tempo, conseguimos otimizar o faturamento e aumento de vendas:



	Início		Hoje		
Receitas Totais	R\$ 589.700,00		R\$ 624.000,00		5,8%
Pessoa Física	R\$ 2.300,00		R\$ 3.500,00		52,2%
<i>Individual</i>	R\$ 2.300,00		R\$ 3.500,00		52,2%
<i>Família/Grupo</i>	R\$ -		R\$ -		0,0%
Pessoa Jurídica	R\$ 587.400,00		R\$ 620.500,00		5,6%





APLICO

CONSULTORIA E ASSESSORIA ADMINISTRATIVA

Colaboramos para o engajamento de busca de novas rendas e investimentos o que gerou 50% a mais para essas pessoas. Ouvimos os clientes de nossos clientes e ajustamos algumas coisas na parte de atendimento e vendas – inclusive o pós-venda – e melhoramos em modestos quase seis pontos percentuais o faturamento das empresas.



LAJIDA % [média]	Início	Hoje	
Pessoa Jurídica	11,6%	31,3%	168,6%
			19,6%

Entretanto, gostamos sempre de frisar que o nosso trabalho tem como foco principal em otimizar o resultado das empresas. Isso significa não somente o aumento de faturamento, mas também a redução de gastos – muito deles desnecessário – para o aumento do lucro.

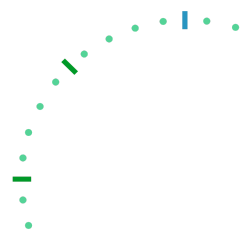
Quando iniciamos, a média da margem LAJIDA [EBITDA] dos nossos clientes eram de 11%. Hoje, já rondam a casa dos 30%, quase 3x mais, e quase 20 pontos percentuais a mais.

Gostamos sempre de lembrar que lucro não é aquilo que vai diretamente para o bolso dos sócios ou do empresário. Essa é uma das primeiras coisas que abordamos aos nossos clientes quando dizemos o quanto é importante reduzir gastos, seja os desnecessários, ganhando em escala ou mudando suas compras.

O lucro é o recurso que fará a empresa investir mais nela própria, sem necessidade de tomar empréstimos ou financiamentos – ou novas aplicações dos sócios –, que irá gerar emprego direto e indireto e fará diferença na sociedade, seja local ou regional.

RETORNOS INTANGÍVEIS E SOCIAIS

Abaixo, segue alguns dados que consideramos como um retorno intangível, que pode ser desde melhora dos fluxos internos a percepção do cliente, e sociais.





APLICO

CONSULTORIA E ASSESSORIA ADMINISTRATIVA

Contribuição Intangível e Social

Empresas que encerrariam atividades	3
Empregos que seriam encerrados total	93
Operacional	67
Administrativo	21
Executivo	5
Empregos gerados totais	6
Operacional	5
Administrativo	1
Expansão	1
Filiais	1
Franquias	0
Reprecificação	5
Para mais	3
Para menos	2
Regime de Competência Implantado	4
Completado	1
Parcial	3

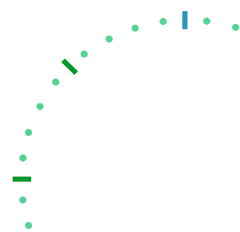
Esse ano, iniciamos em 3 empresas que estavam prestes a fechar suas portas por conta da dificuldade financeira e falta de perspectiva futura.

Graças a intenção deles de buscarem ajuda de profissionais e deixarem a Aplico ser mais que um fornecedor, um parceiro, conseguimos fazer com que essas três empresas ainda estejam abertas.

Mostrando os Planos de Ação e seguidos fielmente por nossos clientes, 93 empregos – formais e informais, foram salvos e mantidos. Desses, 15 eram informais, e conseguimos – por hora – fazer com que 4 já fossem registrados.

Além disso, 6 novas vagas foram abertas e preenchidas, decorrente a uma expansão que conseguimos realizar com nosso cliente e seu novo ponto de atendimento.

Também precisamos rever de 5 clientes seus preços de serviços e produtos. Alguns deles, estavam abaixo da capacidade e davam prejuízos e outros 2 estavam muito altos – mesmo que iguais ao do mercado. Então, os baixamos, e isso sem prejudicar as margens de lucros, fazendo com que eles tenham mais vendas, ganhando clientes e, indiretamente, contribuindo para a redução da inflação local.





APLICO

CONSULTORIA E ASSESSORIA ADMINISTRATIVA

Por fim, mas não menos importante, estamos introduzindo os regimes de competência na administração financeira das empresas. Uma foi finalizada por completo e outras 3 estão em processo.

Este regime precisa ser usado junto com o de caixa para que, com ambos, se tenha uma melhor administração da empresa. O regime de competência também é uma das grandes ferramentas para enxugar gastos com os impostos sobre os lucros em regime tributário que não o Simples Nacional.

Temos ciência de que ainda é pouco e que temos muito chão pela frente na busca por nossos objetivos de melhorar e profissionalizar cada vez mais pessoas comuns, famílias normais e pequenas e médias empresas que movem a economia local e fazem uma enorme diferença no cotidiano da sociedade.

Temos excelentes perspectivas para o ano de 2018 e pretendemos dobrar tudo o que foi feito em 2017.

A privacidade dos nomes, valores e número individuais de cada um de nossos clientes está sendo preservado uma vez que não temos autorização dos mesmo para expô-los e sempre trabalhamos, conforme um de nossos valores, com o “Respeito ao Ser Humano”.

Obrigado,
Ronaldo Filho.
Diretor Geral

+55 (11) 98760-0383

comercial@aplicoconsultoria.com.br

Avenida Paulista, 2028, 11º Andar
Bela Vista - São Paulo/SP - 01310-200

aplicoconsultoria.com.br

