

MANUAL DE MÉTRICAS



LumePlus

Sumário:

Como usar este material? _____	05
Entendendo as métricas _____	07
Métricas financeiras _____	09
Métricas de cliente _____	11
Valor médio de vida do cliente _____	13
Métricas de divulgação e captação _____	15
Retorno sobre o investimento _____	17
Métricas de equipe e produtividade _____	19
Gargalos de produtividade _____	21
Métricas de crescimento e estratégia _____	23
Oportunidades estratégica de crescimento _____	25

Introdução:

Empreender é uma jornada desafiadora e cheia de **obstáculos**. É comum que, na correria do dia a dia, muitos empresários e empresárias se encontrem presos no operacional, sobrecarregados com tarefas rotineiras e sem tempo para planejar estrategicamente o crescimento do negócio. É natural que o foco fique em resolver problemas imediatos, mas para construir um empreendimento saudável e escalável, é preciso ir além.

Este material foi criado para aqueles que desejam crescer com clareza, baseados em dados reais, e alcançar um nível de gestão estratégica que permite sair do operacional e assumir, de fato, o papel de líder. Entender os números, tomar decisões embasadas e acompanhar o progresso com consistência são elementos essenciais para essa transformação.

Pensando nisso, reunimos aqui uma série de prompts prontos para usar no ChatGPT, projetados para te ajudar a simplificar processos, organizar informações e estruturar planos de ação eficientes. Esses prompts foram desenvolvidos com o objetivo de oferecer clareza e praticidade em áreas fundamentais do seu negócio, como finanças, marketing, operações e gestão de pessoas.

A proposta deste e-Book é fornecer uma ferramenta prática e acessível que possibilite o uso estratégico da inteligência artificial no seu dia a dia. Cada prompt é um guia que te leva a refletir, analisar e criar soluções sob medida para o seu negócio. Seja você um empreendedor em fase inicial, buscando organizar seus processos, ou alguém mais avançado, que deseja escalar e automatizar suas operações, este material foi pensado para se adaptar às suas necessidades.

Além disso, ao aplicar os prompts propostos, você estará desenvolvendo habilidades que vão além da técnica – estará treinando a capacidade de pensar estrategicamente, de forma prática e orientada para resultados. Aqui, o objetivo é te entregar não apenas conhecimento, mas uma verdadeira ferramenta para desbloquear o crescimento que você almeja.



Como usar este material

Este e-Book foi organizado para facilitar o seu acesso a informações estratégicas que podem transformar a maneira como você gerencia e expande o seu negócio. Cada seção que você encontrará a seguir é dedicada a uma categoria específica de métricas, com prompts prontos para serem utilizados diretamente no ChatGPT. A ideia é que você possa aplicar esses prompts de maneira prática e imediata, independentemente do estágio em que o seu negócio se encontra.

1

Uma explicação simples da categoria:

Para que você compreenda rapidamente o que cada métrica significa e qual é sua relevância no contexto empresarial.

O que essa métrica ajuda você a decidir:

Uma visão clara sobre como aquela métrica específica pode contribuir para decisões mais estratégicas e assertivas.

2

3

Um prompt em inglês pronto para colar no ChatGPT

Para facilitar o uso imediato, poupando tempo e garantindo que você faça perguntas bem formuladas ao modelo de IA.

Dicas de como adaptar se estiver no começo ou com estrutura pequena:

Sugestões práticas para aplicar os prompts mesmo que o seu negócio ainda não esteja totalmente estruturado ou operando em grande escala.

4

A estrutura deste material foi pensada para ser acessível e eficaz, proporcionando resultados rápidos e relevantes, independente do tamanho ou maturidade do seu negócio. Vamos explorar cada categoria e descobrir como os prompts podem te ajudar a avançar para o próximo nível!



Entendendo as métricas

Métricas de negócio são indicadores quantitativos que refletem o desempenho da sua empresa em diversas áreas, como marketing, vendas, finanças e operações. Elas funcionam como um termômetro que mostra, com clareza, o estado atual do seu negócio e o caminho que você está trilhando. Sem essas métricas, é como dirigir um carro sem painel de controle – você até pode se movimentar, mas não consegue medir velocidade, combustível ou identificar quando algo está errado.

Esses números são fundamentais porque oferecem respostas concretas para perguntas essenciais que todo empresário deve se fazer regularmente, como:

1

Estou crescendo ou estagnado?

Avaliar o crescimento do seu negócio é impossível sem métricas claras que mostrem evolução em faturamento, número de clientes, alcance de marketing e outros indicadores importantes.

Meu marketing está funcionando?

Saber se as estratégias de divulgação e aquisição de clientes estão dando resultado depende de métricas como custo por aquisição de cliente (CAC), retorno sobre investimento (ROI) e engajamento nas campanhas.

2

3

Quantos clientes preciso para bater minha meta esse mês?

Definir metas é essencial, mas saber como alcançá-las exige o acompanhamento de métricas que permitam planejar e ajustar suas ações de acordo com os resultados obtidos.

Onde estou perdendo dinheiro sem perceber?

Problemas operacionais, custos elevados e desperdícios podem passar despercebidos sem um controle rigoroso das métricas financeiras e de eficiência.

4

A estrutura deste material foi pensada para ser acessível e eficaz, proporcionando resultados rápidos e relevantes, independente do tamanho ou maturidade do seu negócio. Vamos explorar cada categoria e descobrir como os prompts podem te ajudar a avançar para o próximo nível!



Lume Tip:

Métricas são como uma balança – elas não mudam o seu peso, mas mostram exatamente onde você está. É essa clareza que permite decidir os próximos passos com confiança e estratégia.

Métricas Financeiras

O que são as "Financial Metrics"?

Essas métricas mostram quanto entra, quanto sai e quanto sobra. Elas ajudam você a saber se está no caminho certo financeiramente ou se precisa ajustar preço, cortar custos ou vender mais.

Para que serve?

Use este prompt para entender se seu negócio está realmente dando lucro ou só "girando dinheiro".

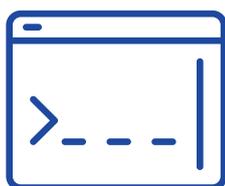
Prompt em inglês:

"Act as a financial analyst. Based on this list of monthly revenues and expenses, give me a clear summary of my profit, cost breakdown, and suggestions for improving my financial performance: [\[insert data here\]](#)."



Como usar?

Cole seus números no final do prompt, onde diz [insert data here].
Pode ser algo simples, como:



Revenues: \$12,000

Expenses: Payroll \$4,000, Materials \$1,200, Gas \$600, Insurance \$300, Marketing \$500



Lume Tip:

Faça isso uma vez por mês. É melhor olhar pra isso agora do que descobrir tarde demais que você está pagando pra trabalhar.

Métricas de Cliente

O que são as "Customer Metrics"?

Essas métricas te ajudam a entender quantos clientes você tem, quantos voltam e quanto cada um vale para o seu negócio ao longo do tempo. Elas são essenciais para tomar decisões sobre fidelização, marketing e expansão.

Para que serve?

Saber sua taxa de retenção mostra se os clientes estão voltando ou se você está sempre tendo que correr atrás de novos.

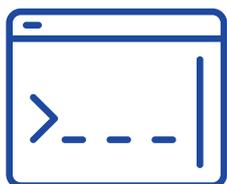
Prompt em inglês:

"Act as a business analyst. Help me calculate my customer retention rate over the past 6 months. Here is the number of clients at the start, number of clients lost, and number of new clients acquired: [\[insert data here\]](#)."



Como usar?

O ChatGPT vai calcular sua taxa de retenção e explicar o que significa. Exemplo:



Clients at start: 100

Clients lost: 20

New clients acquired: 30



Lume Tip:

Alta rotatividade de cliente é sinal de problema na entrega, atendimento ou alinhamento de expectativa.

Valor médio de vida do cliente

O que são os "Customer Lifetime Value – CLV"?

Essa métrica mostra quanto cada cliente deixa de receita na sua empresa enquanto permanece ativo.

Para que serve?

É ótima para saber quanto vale a pena investir para conquistar (e manter) um bom cliente.

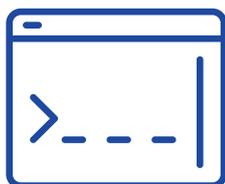
Prompt em inglês:

"Act as a business consultant. Help me calculate the lifetime value of my customers based on their average monthly spending and retention period in months: [insert data here](#)."



Como usar?

O resultado vai mostrar que, em média, cada cliente vale \$3.000 ao longo do tempo, nesse exemplo:



Average monthly spending: \$250

Retention period: 12 months



Lume Tip:

Saber o CLV ajuda a decidir quanto você pode gastar com marketing sem sair no prejuízo.

Métricas de divulgação e captação

O que são as "Marketing Metrics"?

Essas métricas ajudam você a entender se suas ações de marketing estão funcionando — se estão trazendo clientes ou só likes. Isso evita desperdício de tempo, energia e dinheiro em estratégias que não geram retorno real.

Para que serve?

Use este prompt para analisar os resultados de uma campanha (como um flyer, anúncio, parceria ou sequência de postagens).

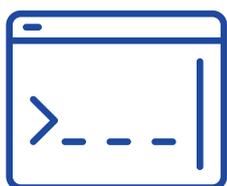
Prompt em inglês:

"Act as a marketing analyst. Analyze this campaign's performance based on leads generated, conversions, and cost per lead. Provide suggestions for improving ROI: [insert campaign data](#)."



Como usar?

O ChatGPT vai calcular o custo por lead, taxa de conversão e sugerir melhorias. Então, informe:



Leads: 80

Conversions: 12

Total cost: \$300



Lume Tip:

Não se deixe enganar por curtidas e comentários. O que realmente importa é: **isso gerou clientes?**

Retorno sobre o Investimento

O que é o "ROI (Return on Investment)"?

É uma métrica que mede o retorno financeiro gerado por um investimento em relação ao seu custo. É essencial para avaliar se uma campanha de marketing, um projeto ou qualquer ação estratégica está trazendo resultados lucrativos.

Para que serve?

Saber o ROI permite identificar quais ações realmente geram lucro e quais precisam ser ajustadas ou descartadas. Se o retorno é maior que o investimento, você está no caminho certo; se não, é hora de recalibrar a estratégia. Saber o ROI te mostra se valeu a pena o dinheiro que você colocou numa ação de marketing ou promoção.

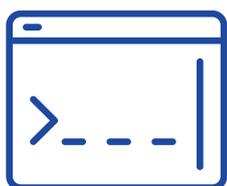
Prompt em inglês:

"Act as a business strategist. Help me calculate the ROI of this marketing investment: [insert cost and revenue generated](#). Also explain whether it was a good investment."



Como usar?

O ChatGPT calcula o retorno em percentual e interpreta se foi positivo ou negativo. Exemplo:



Marketing cost: \$500

Revenue generated: \$2,000



Lume Tip:

Se o ROI for muito baixo, repense a estratégia. Pode ser a mensagem, o canal ou o tipo de cliente que você atraiu.

Métricas de equipe e produtividade

O que são as "Team & Productivity Metrics"?

Essas métricas ajudam você a entender quanto sua equipe está produzindo, como está o desempenho de cada pessoa e se há gargalos no processo. Isso evita sobrecarga, perda de tempo e retrabalho.

Para que serve?

Nem sempre produtividade significa quantidade. Em empresas de limpeza, construção ou estética, o que realmente conta é a responsabilidade, o cuidado com o cliente e a consistência da entrega. Esse prompt ajuda a identificar quem tem postura de dono e quem precisa de apoio.

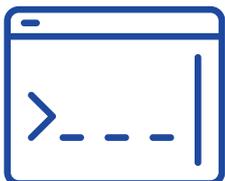
Prompt em inglês:

"Act as a team performance coach. Based on this list of team members and their behaviors (such as reliability, initiative, quality of service, and communication), give me an assessment of who is showing leadership potential and who may need support or guidance: [insert notes here](#)."



Como usar?

O ChatGPT vai te ajudar a enxergar padrões de comportamento e até sugerir ações como: treinamentos, mudanças de função ou planos de desenvolvimento. Você pode descrever situações reais, como:



Ana: Sempre pontual, clientes elogiam muito. Organiza bem os materiais.

Carlos: Faz um bom trabalho, mas já atrasou 3 vezes este mês e evita conversar com clientes.

Luana: Está sempre disposta a ajudar, mas precisa melhorar a atenção aos detalhes.



Lume Tip:

Às vezes, um colaborador mediano em técnica, mas excelente em postura, é o que mais merece crescer na empresa e que vale o seu investimento em treinamentos e desenvolvimento.

Gargalos de produtividade

O que são os gargalos?

Gargalos são os pontos críticos do seu negócio onde o fluxo de trabalho é interrompido ou desacelerado, comprometendo a eficiência e os resultados. Eles podem ocorrer em qualquer área — desde operações e atendimento ao cliente até marketing e vendas. Basicamente, é aquele ponto onde tudo trava e impede o progresso natural das atividades.

Para que serve?

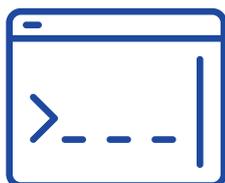
Identificar gargalos é essencial para otimizar processos e melhorar a produtividade. Ao descobrir onde ocorrem os atrasos ou bloqueios, você consegue ajustar recursos, automatizar tarefas, aprimorar sistemas e, conseqüentemente, alcançar resultados mais rápidos e consistentes. Este prompt foi criado para te ajudar justamente a localizar esses pontos críticos e propor soluções estratégicas para eliminá-los.

Prompt em inglês:

“Act as an operations expert. Based on this service delivery flow and time spent on each stage, help me identify bottlenecks and suggest improvements: [insert process description](#).”

Como usar?

O ChatGPT vai apontar onde está o gargalo e sugerir ações (como automatizar agendamentos ou melhorar roteirização). Para isso, descreva seu processo básico e o tempo gasto:



Scheduling: 10 mins

Driving: 40 mins

Cleaning: 2h30

Payment & Follow-up: 20 mins



Lume Tip:

Pequenos ajustes feitos em uma única etapa podem parecer insignificantes à primeira vista, mas, quando bem aplicados, têm o poder de economizar horas preciosas ao longo de um mês inteiro, melhorando a eficiência e liberando tempo para focar no que realmente importa.

Métricas de crescimento e estratégia

O que são as "Growth & Strategy Metrics"?

Essas métricas te ajudam a ver o panorama geral do crescimento da sua empresa. São ideais para revisões trimestrais, tomada de decisões estratégicas e definição de metas realistas.

Para que serve?

Esse prompt ajuda você a entender se sua empresa está crescendo, estagnada ou regredindo mês a mês.

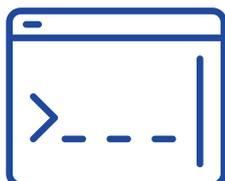
Prompt em inglês:

"Act as a business growth strategist. Based on this monthly revenue data, calculate the growth rate and give a short analysis of the performance trend: [\[insert monthly revenue numbers\]](#)."



Como usar?

O ChatGPT vai calcular o crescimento percentual e dizer se o desempenho está estável, caindo ou subindo. Exemplo:



Jan: \$8,000

Feb: \$9,500

Mar: \$11,000

Apr: \$10,700



Lume Tip:

Crescimento não precisa ser linear, mas precisa ser consistente. Às vezes, estabilizar com margem saudável vale mais que crescer desorganizado.

Oportunidades estratégicas de crescimento

O que são as oportunidades estratégicas de crescimento e como identificar?

São ações ou áreas específicas que, quando exploradas corretamente, podem acelerar o desenvolvimento do seu negócio e aumentar sua lucratividade. Elas podem incluir novos nichos de mercado, otimização de processos, expansão de produtos ou melhoria na experiência do cliente.

Para que serve?

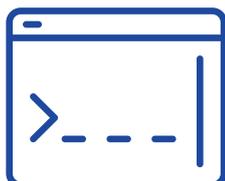
Esse prompt ajuda você a enxergar onde pode escalar com mais eficiência ou identificar áreas subaproveitadas no seu negócio.

Prompt em inglês:

"Act as a strategic advisor. Based on this business model, service list, client feedback and current performance, suggest 3 strategic growth opportunities I could explore: [\[insert business details\]](#)."

Como usar?

O ChatGPT pode sugerir parcerias locais, criação de pacotes ou expansão geográfica. Então, descreva:



Main services: Residential cleaning, move-in/move-out

Client feedback: High satisfaction, frequent referrals

Performance: 70 clients/month, high retention



Lume Tip:

Crescer com estratégia não é sobre dizer “sim” para todas as oportunidades, mas sim sobre fazer escolhas conscientes e direcionadas. Crescimento verdadeiro exige foco e prioridades bem definidas.

Conclusão

Parabéns por chegar até aqui! Você acaba de adquirir um poderoso arsenal de prompts que vão transformar a maneira como você toma decisões no seu negócio. Mais do que respostas prontas, este material oferece clareza estratégica – a habilidade de enxergar, com precisão, o que funciona e o que precisa ser ajustado.

Ao aplicar essas ferramentas, você deixará de depender do instinto ou do achismo e começará a basear suas escolhas em dados concretos e relevantes. É esse olhar criterioso que diferencia um empresário comum de um verdadeiro CEO estratégico, capaz de direcionar o seu negócio com segurança e consistência.

O crescimento do seu negócio é um processo contínuo, e cada ajuste, cada melhoria e cada insight obtido através dos prompts são passos valiosos nessa jornada. Continue aplicando, analisando e aprimorando – e você verá o impacto dessas práticas no seu faturamento, na organização dos processos e na clareza da sua visão empresarial.

A clareza transforma. E agora você tem as ferramentas certas para alcançar o próximo nível!

LumePlus

Lume Education ©