terabiss

CHECKLIST GRATUITO · 15 MINUTOS

Sua empresa tá pronta pros próximos 4 anos?

O que eu olho numa empresa para saber se ela atravessa um cenário de juro alto.

A eleição acabou, mas a conta da sua empresa não mudou. A Selic está em **13,75%**, e o mercado não espera que ela fique abaixo de **11,75%** antes do fim de 2027. Dinheiro de fora vai continuar caro.

Nesse cenário, quem passa bem é quem cresce com o que a própria operação gera: **venda previsível, contratação com precisão e planejamento em três cenários.**

Thiago Santos · Terabiss

Fonte: Banco Central, Boletim Focus de 26/10/2026

Como usar: marque **sim** ou **não** em cada frase. Só vale "sim" se você consegue provar com um número ou um documento. "Mais ou menos" conta como não.

01 Venda previsível

___ / 5 sim

1	Eu sei de onde veio cada cliente novo do último mês (indicação, anúncio, prospecção, loja...).	☐ Sim ☐ Não
2	Tenho pelo menos um canal que gera oportunidade todo mês sem depender de indicação.	☐ Sim ☐ Não
3	Sei quanto custa conquistar um cliente novo.	☐ Sim ☐ Não
4	No dia 1 do mês, eu já sei de onde vai sair a maior parte do resultado.	☐ Sim ☐ Não
5	Se eu tirar um mês de férias, as vendas continuam acontecendo.	☐ Sim ☐ Não

02 Contratação com precisão

___ / 5 sim

6	Toda vaga tem perfil e entregas definidos **antes** de abrir.	☐ Sim ☐ Não
7	A seleção tem etapas claras, e não só uma conversa com quem está disponível.	☐ Sim ☐ Não
8	Quem entra tem um plano pros primeiros 90 dias, com o que precisa saber e entregar.	☐ Sim ☐ Não
9	Sei por que as últimas 3 pessoas saíram da empresa.	☐ Sim ☐ Não
10	Meus líderes desenvolvem o time, em vez de fazer pelo time.	☐ Sim ☐ Não

03 Planejamento em três cenários

___ / 5 sim

11	Tenho meta de receita pro próximo ano, escrita e dividida por mês.	☐ Sim ☐ Não
12	Sei qual é o meu custo fixo e quantos meses de caixa eu tenho.	☐ Sim ☐ Não
13	Tenho um plano pra se piorar: o que eu corto primeiro e em que ordem.	☐ Sim ☐ Não
14	Tenho um plano pra se melhorar: o que eu acelero primeiro.	☐ Sim ☐ Não
15	Olho esses números pelo menos uma vez por mês, e não só no fim do ano.	☐ Sim ☐ Não

Resultado: some os "sim"

12 a 15	Sua empresa tem base. O foco agora é executar com consistência e medir todo mês.
7 a 11	Tem estrutura, mas com buracos. Comece pelo bloco com menos "sim": é ele que vai doer primeiro se o cenário apertar.
0 a 6	Hoje o crescimento depende mais de sorte e de esforço do dono do que de processo. Não é hora de acelerar, é hora de arrumar a base.

Bônus: seus três cenários em 20 minutos

	Se piorar	Se ficar como está	Se melhorar
Receita mensal esperada			
Clientes novos por mês			
Custo fixo			
Contratações previstas			
O que eu corto / acelero			
Gatilho pra mudar de cenário			

> O **gatilho** é a linha mais importante. Defina agora qual número faz você mudar de cenário, por exemplo: "2 meses seguidos abaixo de X em vendas". Assim a decisão já está tomada antes de o cenário mudar.

Você não controla Brasília. Controla a execução da sua operação.

É nela que tem que estar a sua energia. Se fez o checklist e quer conversar sobre o que encontrou, me chama no direct (@thiago_terabiss) ou faça o Raio-X gratuito em terabiss.com.br.

Um abraço, Thiago