

O **FIM** da gestão no improviso.

o mercado **não** elimina
retíficas ruins.

**ELIMINA AS
DESORGANIZADAS.
SEM MÉTODO.**



Lucas Ricardo Meggiolaro

CEO da CERTTUS

Administrador com MBA em Gestão Empresarial pela FGV. Mais de 25 anos dedicados à gestão e tecnologia para o setor automotivo. Autor do Método de Gestão Certtus 5.0

CRA/PR

Administrador 20-28050

MBA FGV

Gestão Empresarial

ERP

Especialista em Software

Cenário de Ameaças

Enquanto você improvisa, seu concorrente escala

Dados do CONAREM: retífica com gestão profissional fatura 129% a mais que retífica com gestão individual. Não é talento. Não é sorte. É método.

Gestão centralizadora

Quando o conhecimento fica na cabeça de alguém, a empresa para quando essa pessoa falta.

A IA está acelerando quem já é organizado

Retíficas com processo definido conseguem aplicar IA com mais facilidade. Quem improvisa não consegue nem começar.

Crédito caro

Selic elevada (14,75%) encarece capital de giro. Sem caixa de segurança, você paga juros para operar.

NR-1 — Riscos Psicossociais

Obrigação de gerenciar riscos no trabalho. Sem RH estruturado: passivo trabalhista.

Mão de obra escassa

Técnicos qualificados em retífica são raros e sem reposição. Sem processo documentado, quem sai leva o conhecimento.

⚠ Reforma Tributária — Split Payment — urgência máxima

O imposto sai na hora da venda. O fôlego de caixa tributário acaba. Quem não tem caixa, sente na hora.

Se três dessas ameaças chegarem ao mesmo tempo — o que acontece com a sua retífica?

Quanto a falta de gestão custa por mês?

129%

a menos de faturamento em retíficas sem gestão profissional (Pesquisa CONAREM)

Invisível

as perdas em garantias, desperdícios, furos de estoque e improdutividade. Nem sabe quanto

Refém

a operação depende de quem sabe fazer — não do processo. Quando a pessoa falta tudo trava.

O preço do imprevisto é silencioso, mas aparece no caixa todo mês.

**As retíficas que mais crescem
no Brasil não são as que têm
os melhores técnicos.**

**São as que têm os melhores
gestores.**

Entendendo isso criamos o método Certtus 5.0.
Gestor com método e processo é o que leva a empresa para o próximo nível.



+25 anos fazendo gestão acontecer no setor automotivo

Hoje, somos mais do que software. Unimos método, tecnologia e formação em uma coisa só: inteligência de gestão para o aftermarket automotivo.

+25 anos

de experiência exclusiva
no setor automotivo

#método

LANÇAMENTO

Método de Gestão Certtus 5.0 mapeamento de processos e universidade de gestão

#software

sistema de gestão mais usado
pelas retíficas do Brasil

100%

focado em retíficas de motores, oficinas de caminhões,
centros automotivos, distribuidoras e autopeças

O Método Certtus 5.0 existe para o empresário sair do achometro e focar no que realmente gera resultado.

5

pilares de gestão com
Resultados chave

+100

indicadores de performance
do setor automotivo

+50

atividades-chave
mapeadas com plano de ação

OKR

conceito de gestão
moderna



OKR Objetivo estratégico e Resultado Chave

O Método te tira do caos e direciona para a estratégia.

Fase 1

zona de perigo

Apaga Incêndio

O dono é o centro de tudo. Faz o preço, recebe o dinheiro, compra, atende, decide. O caos nunca para porque a empresa é ele.

Fase 2

zona de perigo

Delegação Travada

O dono delega na teoria, mas revisa tudo antes de liberar. Há sobrecarga mental constante. O time executa, mas o padrão ainda depende do dono. Ele ainda é o freio.

Fase 3

Modelo de negócio

O planejamento começa a guiar a execução. Líderes gerenciam pessoas e resultados. Conflitos são resolvidos dentro das áreas. **O dono confia no processo.**

Fase 4

Estratégia

O dono deixou de operar e passou a liderar. Tem liberdade para pensar, criar e expandir. As decisões do dia a dia são tomadas pelos líderes. **O dono vira empresário.**

“Organizar não é burocracia. É confiança no processo de trabalho.”

- Método Certtus 5.0

O Resultado - A Evolução do Negócio

	FASE 1 Sobrevivência	FASE 2 Operação	FASE 3 Posicionamento	FASE 4 Expansão
Momento em que a empresa vive	Empresa luta para existir. Dono faz tudo, sem processos estruturados. A rotina é apagar incêndios e fechar o mês no azul.	Empresa com foco em fazer bem feito: produzir, emitir notas, pagar contas e manter o negócio rodando. Fase de organizar atividades-chave críticas.	Empresa já controla bem o dia a dia, começa a medir resultados, entende como gerar caixa e entra em melhoria contínua. Momento de posicionar a marca.	Empresa domina a operação e tem visão clara dos números. Busca expansão, novos canais, fidelização e replicabilidade do modelo.
Objetivo principal	Manter a empresa funcionando e gerar caixa suficiente para o mês seguinte.	Estruturar a operação e garantir processos e informações confiáveis.	Tornar-se uma empresa com gestão orientada a dados e indicadores.	Crescer com rentabilidade e manter governança.
Pilar Dominante	Nenhum pilar ativo de forma consistente. Primeiro passo: ativar Governança.	Governança, Organização e Rentabilidade.	Organização, Produtividade e Rentabilidade.	Crescimento e Rentabilidade
Resultado Principal	Fechar o mês no azul	Geração de caixa	Encantamento do cliente	Faturamento recorrente
Como o empresário vai se sentir	<i>"Consegui sobreviver mais um mês."</i>	<i>"O trabalho que minha empresa faz sobra dinheiro."</i>	<i>"O meu cliente percebe valor no serviço prestado."</i>	<i>"A minha empresa virou um negócio."</i>

Gestor x Negócio — onde você está?

		FASE 1 Sobrevivência	FASE 2 Operação	FASE 3 Posicionamento	FASE 4 Expansão
J O R N A D A D O G E S T O R	FASE 4 Estratégia	EM RISCO	ALERTA	SAUDÁVEL	EXCELÊNCIA
	FASE 3 Modelo de negócio	EM RISCO	SAUDÁVEL	SAUDÁVEL	ALERTA
	FASE 2 Delegação travada	ALERTA	SAUDÁVEL	ALERTA	EM RISCO
	FASE 1 Apaga Incêndio	EM RISCO	ALERTA	EM RISCO	EM RISCO

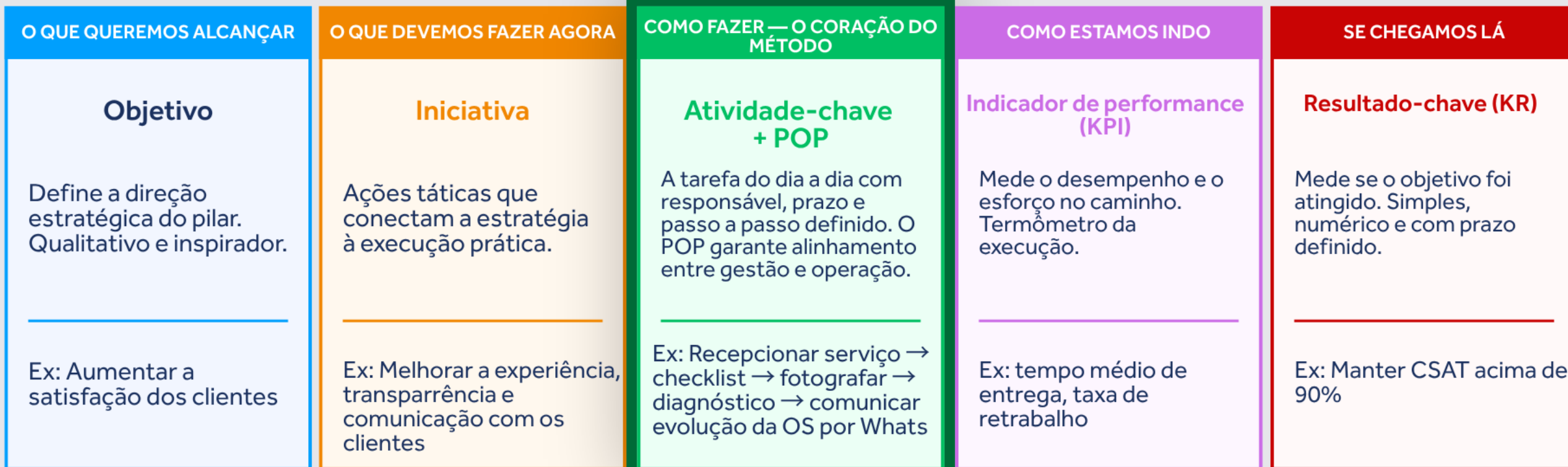
JORNADA DO NEGÓCIO ➔

O Limite do negócio é o próprio empresário.

5 Pilares. 5 Objetivos. 5 Resultados que importam.



Do objetivo à execução — tudo ligado ao resultado.



Atividade-chave em nível de maturidade - Caótico, Consciente, Confiável e Excelencia.

Nível de Maturidade da Atividade.

Exemplo 1: Entrega de Peças na Produção

EXCELÊNCIA

O estoquista registra no sistema a entrega de peças com código de barras e coleta assinatura do produtivo.

CONFIÁVEL

O estoquista registra no sistema a entrega de peças e coleta assinatura do produtivo.

CONSCIENTE

Tenho o estoque fechado e um estoquista controlando a entrega de peças.

CAÓTICO

Não faço nenhum controle específico, o acesso ao estoque é livre para pegar o que precisam.

Exemplo 2: Cobrança Bancária com Boletos

EXCELÊNCIA

Utilizo o sistema para gerar e baixar boletos com automação via API online, eliminando intervenção humana.

CONFIÁVEL

Emito boletos no sistema, gero arquivo remessa/retorno e faço upload/download no sistema bancário.

CONSCIENTE

Emito boletos manualmente no site do banco e registro no sistema depois.

CAÓTICO

Não ofereço a opção de boletos como forma de pagamento para meus clientes.

A Roda da Gestão



Quer garantir a execução padronizada? **Sistematiza.**

Um ecossistema completo. **Gestão que realmente acontece.**

ERP COMPLETO

CERTTUS

BackOffice

Sistema 100% focado no setor automotivo. Do orçamento ao financeiro, do estoque à nota fiscal — tudo integrado.

→ **ERP especializado**

CRM · WHATSAPP

CERTTUS

Talk

Canal de atendimento digital integrado ao WhatsApp. Centraliza e padroniza todas as conversas com o cliente.

→ **Atendimento digital**

APP MOBILE

CERTTUS

Touch

Recepção, diagnóstico e indicadores pelo celular. Operação e gestão na palma da mão.

→ **Recepção e gestão mobile**

INFRAESTRUTURA

CERTTUS

Cloud

Infraestrutura em nuvem segura e always-on. Seus dados protegidos e acessíveis de qualquer lugar, sempre.

→ **Nuvem dedicada**

EDUCAÇÃO

CERTTUS

Universidade

Cursos, trilhas de treinamento e material didático para desenvolver gestores e equipes do setor automotivo.

→ **Capacitação contínua**

OKR + BI

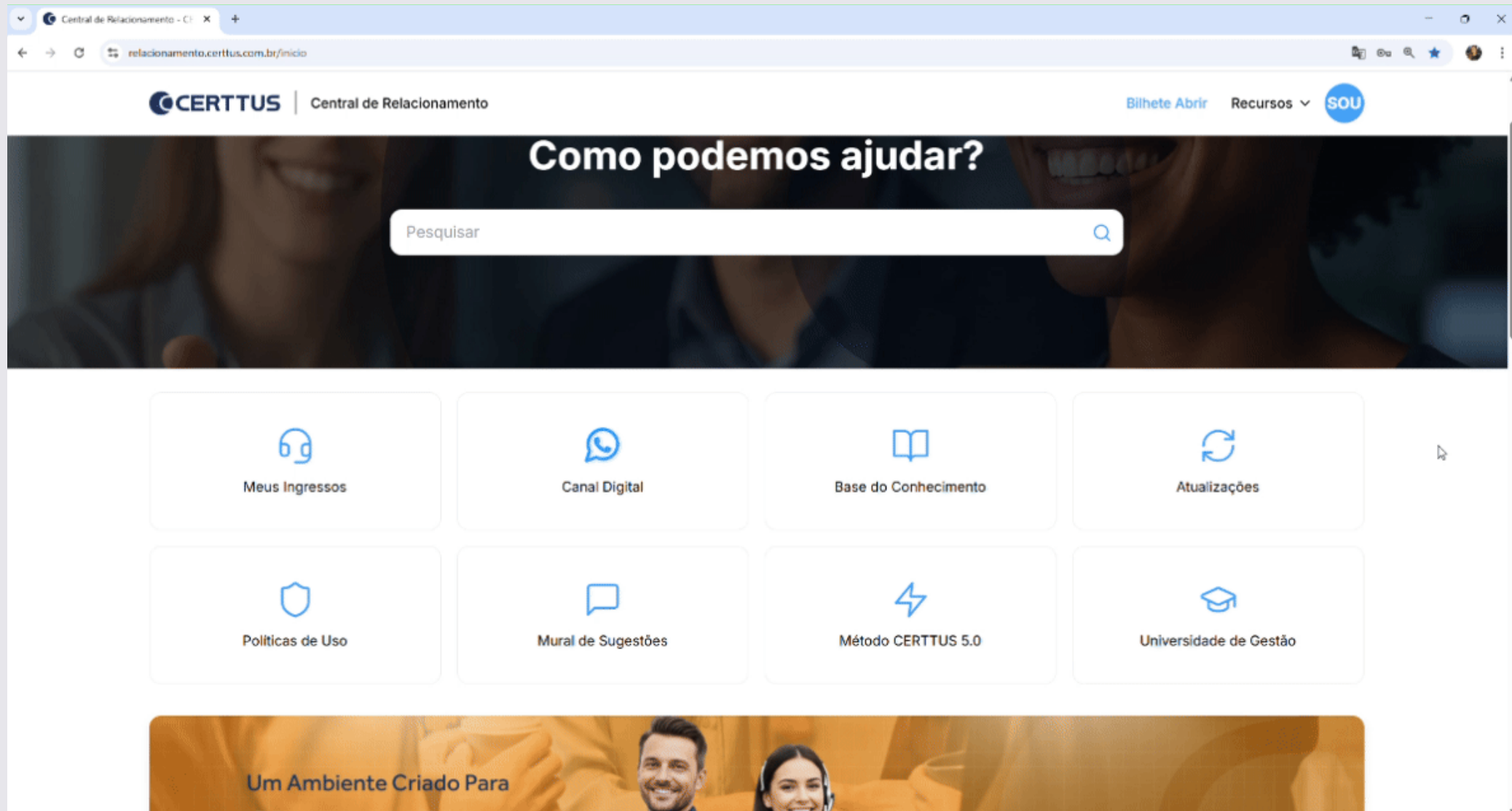
CERTTUS

Método Gestão 5.0

Estratégia como método: indicadores, metas, atividades-chave e resultados-chave em uma rotina de gestão.

→ **Estratégia + BI**

Todos os produtos evoluem seguindo o Método Certtus 5.0 — porque gestão acontece quando tecnologia e método caminham juntos.



Central de Relacionamento - C: x +

relacionamento.certtus.com.br/inicio

CERTTUS | Central de Relacionamento

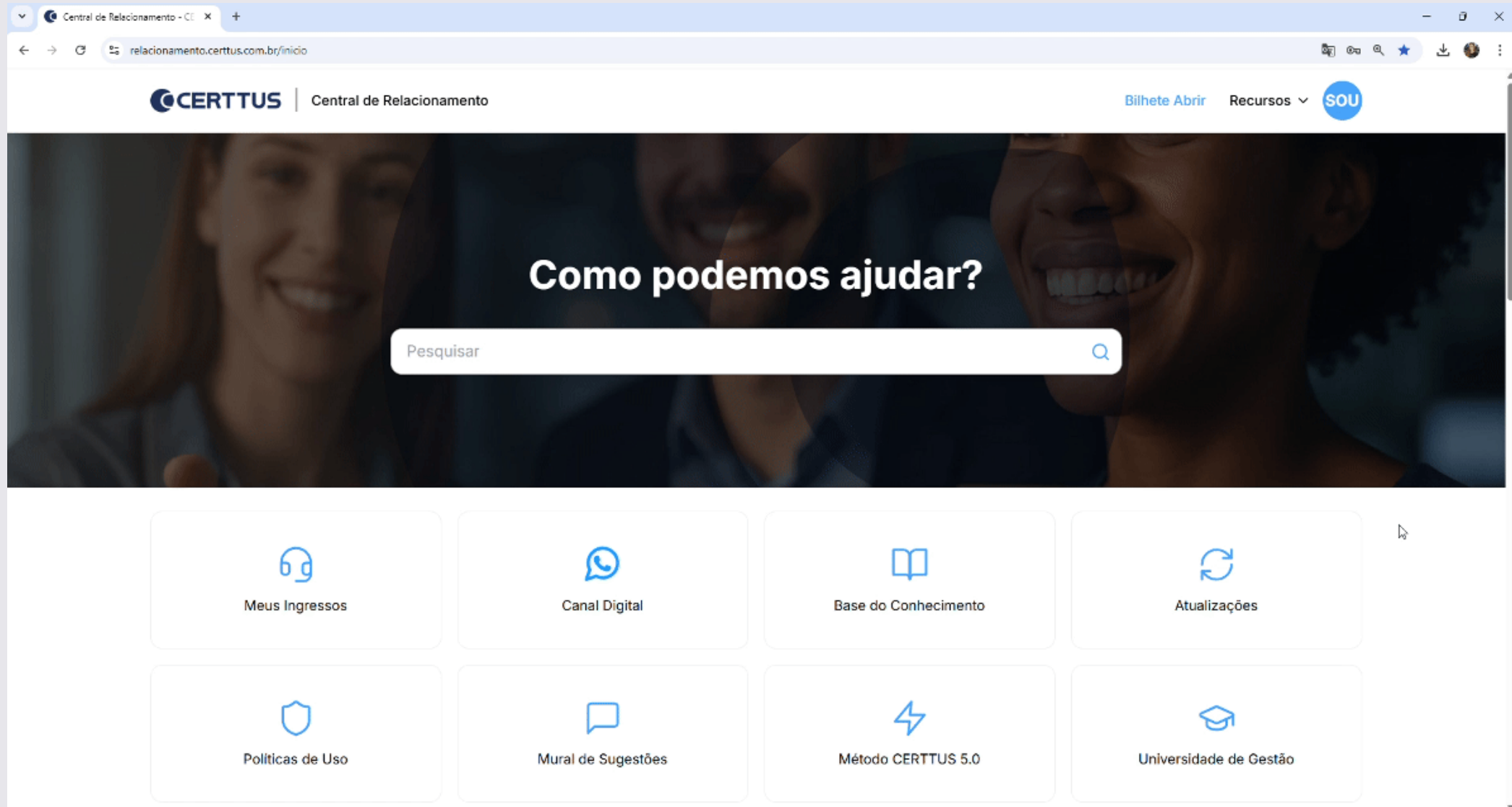
Bilhete Abrir Recursos **SOU**

Como podemos ajudar?

Pesquisar

- Meus Ingressos
- Canal Digital
- Base do Conhecimento
- Atualizações
- Políticas de Uso
- Mural de Sugestões
- Método CERTTUS 5.0
- Universidade de Gestão

Um Ambiente Criado Para



Central de Relacionamento - CE X +

relacionamento.certtus.com.br/inicio

CERTTUS | Central de Relacionamento

Bilhete Abrir Recursos **SOU**

Como podemos ajudar?

Pesquisar

- Meus Ingressos
- Canal Digital
- Base do Conhecimento
- Atualizações
- Políticas de Uso
- Mural de Sugestões
- Método CERTTUS 5.0
- Universidade de Gestão

Central de Relacionamento - CERTTUS

relacionamento.certtus.com.br/inicio

Bilhete Abrir Recursos **SOU**

Como podemos ajudar?

Pesquisar

- Meus Ingressos
- Canal Digital
- Base do Conhecimento
- Atualizações
- Políticas de Uso
- Mural de Sugestões
- Método CERTTUS 5.0
- Universidade de Gestão

BEM CENTRAL

OKR & KPI Dashboard - Certtus
bi.certtus.com.br

CERTTUS

- Método Certtus 5.0
- Desempenho
- Nível de Gestão
- Lançamentos 3
- Cadastrar OKR
- Iniciativas
- Atividades
- Indicadores

Método Certtus 5.0
LM

Governança

OBJETIVO
Garantir a Conformidade, Proteção e Estabilidade

RESULTADO-CHAVE
Manter caixa disponível acima de R\$ 500K

350R\$ mil **Meta 500R\$ mil** 650R\$ mil

Atual: 485R\$ mil Em Risco

6 Iniciativas →

Organização

OBJETIVO
Melhorar a Gestão Interna e Relacionamento com Fornecedores e Clientes

RESULTADO-CHAVE
Manter o nível de satisfação dos clientes acima de 90%

63% **Meta 90%** 117%

Atual: 92% Saudável

5 Iniciativas →

Produtividade

OBJETIVO
Maximizar a Eficiência Operacional

RESULTADO-CHAVE
Manter faturamento por colaborador acima de R\$ 15.000,00

R\$ 11K **Meta R\$ 15K** R\$ 20K

Atual: R\$ 14K Em Risco

7 Iniciativas →

Crescimento

OBJETIVO
Expandir a Carteira de Clientes e Recorrência

RESULTADO-CHAVE
Aumentar o faturamento em R\$ 2 Milhões este ano

0 **Previsto Mai R\$ 720K** R\$ 2M

Realizado: R\$ 820K Saudável

7 Iniciativas →

Rentabilidade

OBJETIVO
Aumentar a Margem de Lucro e Saúde Financeira

RESULTADO-CHAVE
Manter Margem de Lucro Líquido acima de 25% ao mês

18% **Meta 25%** 33%

Atual: 22% Em Risco

6 Iniciativas →

AutoMentor Análise preditiva · Atualizado agora

ALTO
Governança
>

Entregues no Prazo está em 67% da meta e apresenta tendência de queda. Se mantiver esse ritmo, pode entrar em **zona de risco** nos próximos 30 dias.

x→ Recomendando revisar a iniciativa "Gestão de Processos" e reforçar ações imediatas.

ALTO
Organização
>

Entregues no Prazo está em 67% da meta e apresenta tendência de queda. Se mantiver esse ritmo, pode entrar em **zona de risco** nos próximos 30 dias.

x→ Recomendando revisar a iniciativa "Gestão de Processos" e reforçar ações imediatas.

ALTO
Produtividade
>

Entregues no Prazo está em 67% da meta e apresenta tendência de queda. Se mantiver esse ritmo, pode entrar em **zona de risco** nos próximos 30 dias.

EM

Empresa Cliente 2

ID Empresa 2

Marca consolidada. Inteligência em gestão automotiva.

96%

CSAT Atendimento

satisfação dos clientes no atendimento por Voz

→ KR Organização

30%

Crescimento Anual

crescimento médio ao ano nos últimos anos

→ KR Crescimento

25+

Anos no Setor

exclusivamente no aftermarket automotivo

→ Desde 1998

Clientes desde o início da jornada

Dovipeças

27 anos

Retimotors

26 anos

Storm

26 anos

Motocar

26 anos

Apucarana

26 anos

Lismotor

25 anos

Reticar

23 anos

Scartezini

23 anos

Itatiba

23 anos

Alvorada

21 anos

Tubaronense

21 anos

Volvo do Brasil

16 anos

**Gestão não é o que você
sabe fazer.**

**É o que acontece
quando você não está.**

(46)3536-3536 | certtus.com.br

CONFIRA

Acesse nosso Instagram e fique por dentro das últimas novidades.



Aponte a câmera do celular