



Governança Comercial

por que sua empresa vende, mas não cresce com consistência

Empresas que vendem bem nem sempre crescem com consistência. Esse é um dos paradoxos mais comuns nas pequenas e médias empresas. O faturamento existe, os clientes estão ativos, **mas os resultados variam mês a mês** sem previsibilidade.

Em muitos casos, esse cenário não está relacionado à falta de mercado, mas à ausência de um elemento essencial: **governança comercial**.



A governança comercial é o conjunto de processos, indicadores e rotinas que garantem que a área de vendas opere de forma estruturada, previsível e alinhada à estratégia da empresa. Sem ela, a operação comercial passa a depender mais de esforço individual do que de um sistema consistente de geração de receita. E esforço, por definição, não escala.

O problema é que essa ausência nem sempre é visível. Muitas empresas acreditam que possuem uma estrutura comercial organizada, quando na prática **operam com processos informais**, baixa padronização e pouca visibilidade sobre o desempenho real. Não há clareza sobre o funil de vendas, os canais não são geridos de forma estratégica e as metas são definidas sem base consistente de dados.

Os sintomas são conhecidos: forte dependência de poucos clientes, dificuldade em projetar receitas, oscilações frequentes no faturamento e baixa previsibilidade de resultados. Em alguns casos, a empresa até cresce, mas não consegue sustentar esse crescimento ao longo do tempo.

Em contraste, empresas com maior maturidade comercial operam com governança clara. Elas estruturam seus canais de venda, acompanham indicadores-chave, possuem rituais de gestão definidos e trabalham com previsões baseadas em dados. O resultado não é apenas mais vendas, mas **maior estabilidade e capacidade de planejamento**.

