

CRI™ · VOLUME IX · CENTRAL DE RELACIONAMENTO E INTELIGÊNCIA

CRI™

Dashboard Executivo

Calendário oficial de relatórios, preenchimento campo a campo e os índices da CRI™.

GESTÃO · LIDERANÇA · PROSPERIDADE

Documento oficial do método CRI™

Edição Executiva · GLP 360°

CRI

Dashboard Executivo

Calendário oficial de relatórios, preenchimento campo a campo e os índices da CRI™. Este volume possui 3 seções.

SEÇÃO 01

Apresentação

SOBRE ESTE VOLUME O executivo não precisa acessar o processo. Precisa de relatórios. Este volume define os 3 n...

SEÇÃO 02

Calendário Oficial de Relatórios CRI™

Todos os relatórios têm data, responsável, destinatário e hora de entrega definidos. Atraso em relatório é atr...

SEÇÃO 03

Como Preencher os Relatórios — Campo a Campo

Este capítulo ensina de onde vem cada número. O relatório é tão bom quanto a fonte dos dados. O KPI principal ...

CONVENÇÕES DESTE DOCUMENTO

Caixas escuras trazem **princípios e teses oficiais** da CRI™. Tabelas reproduzem as matrizes originais do método. Siglas com ™ são ativos metodológicos da GLP 360°.

01

VOLUME IX

Conteúdo do volume

Seções 01 a 03 deste volume.

01 Apresentação

SOBRE ESTE VOLUME

O executivo não precisa acessar o processo. Precisa de relatórios.

Este volume define os 3 níveis de dashboard da CRI™ — com modelos preenchidos, campos obrigatórios, frequência e quem leva para quem.

Nível 1 — Relatório Operacional (Coordenador/Diretor CRI™) — Diário + Decenal | Nível 2 — Relatório Executivo (Diretoria) — Diário | Nível 3 — Relatório Analítico (CIN™) — Mensal

NÍVEL 1 — RELATÓRIO OPERACIONAL

Coordenador e Diretor CRI™ | Diário (Sala de Guerra™) + Decenal (dias 11, 21 e 1) O Relatório Operacional é a base diária da Sala de Guerra™. Ele também serve como relatório decenal nos dias 11, 21 e 1 de cada mês — com visão acumulada do período.

1-A — Relatório Diário (Sala de Guerra™)

Preenchido todo dia antes das 07h30. Apresentado pelo Coordenador na abertura da Sala de Guerra™. Tempo de leitura: 5 minutos.

RELATÓRIO DIÁRIO CRI™ — [DATA] — [UNIDADE] ————— P13
ontem: [X] botijões | Meta do mês: [X] | Realizado até hoje: [X] ([X]%) P13 Consumidor Final: [X] | Pontos de Consumo: [X] | Portaria: [X] | Atacado: [X] Top entregador do dia: [Nome] — [X] P13 IFT™ (Faixa de Tempo) Verde: [X]% | Amarelo: [X]% | Vermelho: [X]% (meta Verde ≥80%) Alerta: [X] entregas Vermelhas ontem — pós-venda obrigatório: [pendente/concluído] RETENÇÃO E RISCO Clientes com IRE™ > 65 hoje: [X] (ontem: [X]) Cancelamentos ontem: [X] | Classificados no BIE™: [X/X] Causa principal: [preencher] RECORRÊNCIA PCI™ trabalhado: [X] de [X] clientes ([X]%) — meta ≥95% JCC™ hoje: [X] clientes em janela crítica | Convertidos: [X] TRR™ acumulado do mês: [X]% — meta 80% REATIVAÇÃO Inativos abordados ontem: [X] N1 | [X] N2 Reativados este mês: [X] | Receita recuperada: R\$ [X] TRI™ do mês: [X] % — meta 10–20% ISB™ hoje: [X] | Média do mês: [X] | Semana anterior: [X] — meta ≥85 GLP Energy 360° | Gestão | Liderança | Prosperidade Uso exclusivo Diretoria e Direção CRI™ ▲ ALERTAS DO DIA [Preencher com alertas específicos: clientes críticos, padrões, ocorrências]

1-B — Relatório Decenal (Dias 11, 21 e 1)

RELATÓRIO DECENAL CRI™ — [DIA 11 / 21 / 01] — UNIDADE: [NOME] Período: [DD/MM] a [DD/MM/AAAA] | Comparativo: mesmo período [ANO ANTERIOR] VENDAS POR SEGMENTO ► Consumidor Final: P13: [X] P13 ant: [X] Var: [↑/↓][X]% ► Pontos de Consumo: P13: [X] | P20: [X] | P45: [X] Ant: [X] Var: [↑/↓][X] % ► Portaria: P13: [X] | P20: [X] Ant: [X] Var: [↑/↓][X]% ► Atacado: P13: [X] Ant: [X] Var: [↑/↓][X]% Meta do período: [X] | Realizado: [X] ([X]%) | Status: [Atingido / □Abaixo] VENDAS POR ENTREGADOR [Nome]: P13 [X] | P20 [X] | P45 [X] | Regulador [X] | Vasilhame [X] [Nome]: P13 [X] | P20 [X] | P45 [X] | Regulador [X] | Vasilhame [X] → Ranking: 1º [Nome] ([X] P13) | 2º [Nome] ([X] P13) | 3º [Nome] ([X] P13) IFT™ — Faixa de Tempo do Período Período atual: Verde [X]% Amarelo [X]% Vermelho [X]% Período anterior: Verde [X]%

Amarelo [X]% Vermelho [X]% ☐ CANCELAMENTOS Total do período: [X] cancelamentos | Período anterior: [X] | Variação: [↑/↓][X] Desistência/Atraso: [X] | Duplicidade: [X] | Cadastro errado: [X] Preço: [X] | Outra revenda: [X] | Outros: [X] Causa principal do período: [preencher com base no BIE™] REATIVAÇÃO DO PERÍODO Inativos abordados: [X] (N1: [X] N2: [X] N3: [X] N4: [X]) Reativados: [X] | TRI™: [X]% | Receita recuperada: R\$ [X] Permanecia 90 dias: [X]% dos reativados com ≥3 compras INDICADORES CRI™ ISB™: [X] (anterior: [X]) — meta ≥85 TRR™: [X]% | IRE™ médio: [X] | IQC™: [X]% | IQE™: [X] TPCP™: [X]% | TCC™: [X]% | T.I.R.™ médio: [X] min

Exemplo Preenchido — Açailândia (Modelo Real)

RELATÓRIO DECENAL — Unidade Açailândia — 01/05 a 31/05/2026 VENDAS POR SEGMENTO Consumidor Final — P13: 1.455 (mai/25: 1.881) ▼ -22,97% Pontos de Consumo — P13: 838 | P20: 07 | P45: 38 (mai/25: 857+20) ▲ +0,11% Portaria — P13: 117 (mai/25: 393) ▼ -70,29% Atacado — P13: 534 (mai/25: 806) ▼ -33,75% GLP Energy 360° | Gestão | Liderança | Prosperidade Uso exclusivo Diretoria e Direção CRI™ TOTAL P13: 2.944 | Meta: 4.098 | Atingido: 71,84% ⚠ ABAIXO DA META RANKING DE ENTREGADORES (P13) 1º Renan: 382 | 2º Ithawan: 407 | 3º David: 336 | 4º Kennedy: 307 5º Océlio: 303 | 6º Leandro: 225 | 7º Diego: 177 | 8º Lucas: 37 IFT™ — Evolução Mai/2026: Verde 73% Amarelo 12% Vermelho 15% Mai/2025: Verde 62% Amarelo 14% Vermelho 24% → Melhora consistente. Meta Verde ≥80% quase atingida.

☐ CANCELAMENTOS (67 total) Outros motivos: 42 | Cadastro errado: 09 | Duplicidade: 07 | Pediu em duas vendas: 04 Preço: 03 | Desistência/Atraso: 02 → Redução de 84 para 67 vs. mai/25 ▼ -20,2%. BIE™ em evolução.

⚠ ALERTA PRINCIPAL: Meta de P13 atingida em apenas 71,84%. Portaria com queda crítica de 70%. Requer diagnóstico imediato.

NÍVEL 2 — RELATÓRIO EXECUTIVO

Diretoria Pacheco Gás | Diário — entregue antes das 08h O diretor não precisa ler o processo. Precisa saber: estamos crescendo ou encolhendo? Onde está o risco? O que exige decisão hoje?

Máximo 1 página. Sem jargão operacional. Com ISB™ destacado, variação de receita e alertas críticos.

ISB™ [X] Saúde da base	P13 HOJE [X] vs. meta [X]	TRR™ [X]% recorrência	TRI™ [X]% reativação	CANC. [X] vs. [X] ant.	IFT™ [X]% verde
RECEITA PROTEGIDA R\$ [X] este mês pela CRI™		RECEITA RECUPERADA R\$ [X] de inativos reativados		RECEITA EM RISCO [X] clientes com IRE™ > 65	

RELATÓRIO EXECUTIVO CRI™ — [DATA] — CONSOLIDADO 10 UNIDADES — P13 total ontem (10 unidades): [X] botijões | Meta diária: [X] | [X]% da meta Acumulado do mês: [X] | Meta mensal: [X] | [X]% atingido Receita estimada do dia: R\$ [X] (ticket médio R\$ 122,86) Receita protegida pela CRI™ este mês: R\$ [X] | Recuperada de inativos: R\$ [X] SAÚDE DA BASE (ISB™) ISB™ consolidado hoje: [X] — meta ≥85 Unidades abaixo de 80: [X] — [nomes] ⚠ requer atenção Melhor unidade da semana: [Nome] — ISB™ [X] ALERTAS QUE EXIGEM DECISÃO Unidades com meta abaixo de 70%: [nomes] — diagnóstico necessário IFT™ Vermelho acima de 20% em: [nomes] — problema logístico Queda de ISB™ > 5 pontos em 2 semanas: [nomes] Cancelamentos acima da média: [nomes] — causa: [preencher] TENDÊNCIA ISB™ últimos 7 dias: [X] → [X] → [X] → [X] → [X] →

[X] → [X] TRR™ últimos 30 dias: [X]% (meta 80%) — Tendência: [↑ crescendo / ↓ caindo / → estável]
Inativos recuperados este mês: [X] | LTV gerado: R\$ [X] AÇÕES DO DIA (Diretor CRI™ responsável)
[Preencher com máximo 3 ações prioritárias do dia + responsável + prazo]

Guia de Interpretação — O que o Diretor precisa saber

INDICADOR	QUANDO PREOCUPAR	O QUE FAZER
ISB™	Abaixo de 75 por 2 semanas	Reunião com Diretor CRI™. Diagnóstico de componentes. Plano em 48h.
Meta P13	Abaixo de 75% no acumulado	Verificar IFT™ e causa de cancelamento. Revisão de rota se logística.
TRR™	Abaixo de 70% por 15 dias	Ativar reforço no PCI™ e JCC™. Auditoria de F.A.R.™.
IFT™ Vermelho	Acima de 20% por 3 dias	Problema logístico. Chamar Gerente de Unidade. Rota em revisão.
Cancelamentos	Acima de 15% a.m.	BIE™ com causa-raiz. Plano de ação em 15 dias.
TRI™	Abaixo de 8% por 2 meses	Revisar fila CIA™. Qualidade do R.E.C.O.N.E.C.T.A. X™.

NÍVEL 3 — RELATÓRIO ANALÍTICO MENSAL

CIN™ — Centro de Inteligência do Negócio | Todo dia 1º | Diretoria + Diretor CRI™ O relatório analítico transforma 30 dias de dados em inteligência estratégica. Responde: por que os números estão como estão? O que vai acontecer no próximo mês se nada mudar?

RELATÓRIO ANALÍTICO CIN™ — [MÊS/ANO] — PACHECO GÁS

1. EXECUÇÃO vs. METAS Total P13 (10 unidades): [X] | Meta: [X] | Atingimento: [X]% Melhor unidade: [Nome] — [X]% | Pior: [Nome] — [X]% Unidades acima da meta: [X]/10 | Abaixo: [X]/10 ISB™ médio do mês: [X] (mês anterior: [X]) — Tendência: [↑/↓/→] 2. SAÚDE DA CARTEIRA Clientes ativos: [X] | Inativos: [X] ([X]% da base total) Novos clientes no mês: [X] | Cancelamentos: [X] | Saldo: [↑/↓][X] VCC™ (Valor da Carteira): R\$ [X] (mês anterior: R\$ [X]) IQC™ médio: [X]% | CPP™ retidos: [X]% de [X] Premium 3. REATIVAÇÃO E RECUPERAÇÃO Inativos abordados: [X] | Reativados: [X] | TRI™: [X]% Receita recuperada: R\$ [X] | LTV médio do reativado: R\$ [X] Permanência 90 dias: [X]% com ≥3 compras | Meta: ≥60% CIA™ atual: N1 [X] | N2 [X] | N3 [X] | N4 [X] 4. INTELIGÊNCIA TERRITORIAL (MDC™) Bairros em crescimento: [nomes com %] Bairros em retração: [nomes com %] — causa: [BIE™ / IFT™ / concorrência] IDT™ médio: [X]% | Bairros com IDT™ abaixo de 60%: [X] Movimentação de concorrência identificada: [bairros] 5. I.P.R.™ — PREDIÇÃO DO PRÓXIMO MÊS Clientes com I.P.R.™ baixo (risco de perda nos próximos 30 dias): [X] Receita em risco: R\$ [X] | Prioridade de proteção: [lista top 10] Projeção de vendas próximo mês (base atual + tendência): [X] P13 Projeção de reativação próximo mês (TRI™ esperado): [X] clientes 6. CAUSA-RAIZ (BIE™ + MDC™) Principal causa de cancelamento do mês: [categoria BIE™ + %] Plano de ação já implementado: [descrever] Plano de ação pendente: [descrever + responsável + prazo] 7. DECISÕES RECOMENDADAS PELO CIN™ ALERTA: [descrever situação que exige decisão imediata] RECOMENDAÇÃO: [o que priorizar no próximo mês com base nos dados] DECISÃO SUGERIDA: [ação estratégica com base na inteligência consolidada] GLP Energy 360° | Gestão | Liderança | Prosperidade Uso exclusivo Diretoria e Direção CRI™

02 Calendário Oficial de Relatórios CRI™

Todos os relatórios têm data, responsável, destinatário e hora de entrega definidos. Atraso em relatório é atraso em decisão.

FREQ.	RELATÓRIO	O QUE CONTÉM	RESPONSÁVEL	DESTINATÁRIO	ATÉ
Diário	Sala de Guerra™	Vendas D-1, IFT™, IRE™, PCI™, alertas	Coordenador	Equipe + Diretor CRI™	07h30
Diário	Executivo Diário	ISB™, receita, alertas críticos, ações	Diretor CRI™	Diretoria Pacheco	08h00
Dias 11/21/1	Decenal Operacional	Comparativo período, BIE™, entregadores, IFT™	Coordenador	Diretor CRI™	07h00
Semanal	Resumo Semanal	ISB™ semanal, TRR™, TRI™, MDC™	Diretor CRI™	Diretoria	Sexta 17h
Dia 1	Analítico CIN™	Mês completo, predição, causa-raiz, decisões	BI Comercial	Diretor + Diretoria	09h00
Trimestral	Score de Governança	Auditoria 8 dimensões, ISB™ histórico, IPI™	Diretor CRI™	GLP 360° + Diretoria	Agendado

CRI™ · VOLUME IX

CONTEÚDO DO VOLUME

03 Como Preencher os Relatórios — Campo a Campo

Este capítulo ensina de onde vem cada número. O relatório é tão bom quanto a fonte dos dados.

CAMPO	FONTE DO DADO	COMO CALCULAR / COLETAR
P13 total	Sistema de pedidos	Soma de todos os pedidos P13 entregues no período.
IFT™ (%)	Registro de entrega	$(\text{Entregas dentro da faixa}) \div \text{Total de entregas} \times 100$.
T.I.R.™	C.A.O.™ / WhatsApp	Tempo entre recebimento do pedido e repasse ao entregador.
ISB™	Cálculo automático	Score ponderado de 6 componentes. Ver fórmula Vol. IV.
TRR™ (%)	F.A.R.™ + pedidos	$\text{Clientes que recompraram no período} \div \text{Base ativa} \times 100$.
IRE™	Cálculo diário	Score composto de 4 variáveis. Atualizado a cada interação.
TRI™ (%)	F.A.R.™ reativação	$\text{Inativos reativados} \div \text{Total abordados} \times 100$.
Cancelamentos	BIE™	Todo cancelamento registrado e classificado. Meta: 100%.
Receita protegida	F.A.R.™ + pedidos	$\text{Clientes retidos por ação da CRI™} \times \text{Ticket médio}$.
Receita recuperada	TRI™ × ticket	$\text{Inativos reativados} \times \text{Ticket médio} \times \text{meses ativos}$.
I.P.R.™	Score preditivo	7 variáveis de comportamento e experiência. Ver Vol. IV.
VCC™	Base ativa × LTV	$\text{Clientes ativos} \times \text{LTV médio (R\$ 7.371 — Pacheco Gás)}$.

PAINEL 4 — ISB™ DESTRINCHADO

O KPI principal da CRI™ — como é composto e como interpretar cada camada O ISB™ é o número que responde se a CRI™ está funcionando. Mas um ISB™ baixo não diz onde está o problema. Esta página mostra a decomposição completa.

ISB™ — ÍNDICE DE SAÚDE DA BASE Score de 0 a 100 Meta: ≥85 Ref. Nacional: ≥95 ISB™ = TRR™×25% + IRE™inv×20% + IQC™×20% + TRI™×15% + IFT™×10% + IQE™×10%					
TRR™ 25% Recorrência Meta: ≥80%	IRE™ 20% Risco inverso Meta: médio < 40	IQC™ 20% Qualidade cad. Meta: ≥95%	TRI™ 15% Reativação Meta: 10–20%	IFT™ 10% Faixa tempo Meta: ≥80% verde	IQE™ 10% Experiência Meta: ≥90
[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]

ISB™	CLASSIFICAÇÃO	SE ESTÁ BAIXO — VERIFICAR PRIMEIRO
95–100	REFERÊNCIA	Compartilhar como modelo. Candidato a Certif. Mestre CRI™.
85–94	ALTA PERFORMANCE	Manter. Identificar o componente mais baixo e empurrar.
70–84	OPERACIONAL	TRR™ ou IRE™ geralmente. Verificar frequência de contato PCI™.
50–69	ESTRUTURANDO	IQC™ possivelmente baixo. Verificar qualidade da F.A.R.™ e registros.
< 50	CRÍTICO	Todos os componentes provavelmente abaixo. Intervenção imediata GLP 360°.

PAINEL 5 — PERFORMANCE DA EQUIPE

IAO™ + IPI™ por analista | Atualizado mensalmente O maior buraco de qualquer operação: mede cliente, mede vendas, mede entrega. Mas não mede quem executa. O Dashboard de People fecha esse buraco.

IAO™ mede como o analista executa o método. IPI™ mede o resultado que ele entrega. Juntos, mostram quem precisa de desenvolvimento e quem está pronto para crescer.

ANALISTA	IAO™	IPI™	TRR™	TRI™	F.A.R.™	ESCALAÇÃO S	STATUS
Ana (Recorrência)	94	88	83%	14%	98%	100%	REFERÊNCIA
João (Retenção)	72	76	69%	6%	81%	87%	DESENVOLV.
Maria (Reativ.)	85	82	78%	11%	94%	96%	ALTA PERF.
Carlos (Dados)	91	89	—	—	97%	100%	ALTA PERF.
[Analista N]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[preencher]

QUANDO O COORDENADOR AGE	QUANDO O DIRETOR AGE
— IAO™ < 70 por 2 semanas → PDI em 5 dias — F.A.R.™ < 85% → auditoria de registros — TRR™ do	— IAO™ < 60 por 60 dias → revisão formal de cargo — 2 analistas com IAO™ < 70 simultaneamente → problema estrutural — IAO™

QUANDO O COORDENADOR AGE	QUANDO O DIRETOR AGE
analista < 65% → acompanhamento diário — Escalações incorretas recorrentes → retraining	médio da equipe < 75 → revisão do processo de treinamento — Padrão de escalações incorretas generalizado → Academia CRI™

PAINEL 6 — DASHBOARD DE FILAS

Estoque de trabalho | O que está aguardando ação agora A diretoria vê o resultado depois. O Dashboard de Filas mostra o resultado antes de acontecer — o volume de trabalho aguardando ação que vai gerar (ou impedir) resultado.

Fila alta não é problema de cliente. É problema de dimensionamento.

FILAS DE PRIORIDADE MÁXIMA	FILAS DE RECORRÊNCIA	FILAS DE REATIVAÇÃO
Vermelhos aguardando ligação: [X] clientes IRE™ > 80 sem contato: [X] clientes JCC™ hoje (urgente): [X] clientes Premium IRE™ > 50: [X] clientes	PCI™ D0 e D+1: [X] clientes APC™ D-3 a D-7: [X] clientes Pós-venda pendente: [X] entregas Follow-up sem resposta: [X] clientes	N1 aguardando (30–90d): [X] inativos N2 (91–180d): [X] inativos N3 (181– 365d): [X] inativos Acompan. 90 dias ativo: [X] reativados
Total urgente: [X] SLA máx: hoje	Total recorrência: [X] SLA: hoje	Total reativação: [X] SLA: semana

ALERTAS DE FILA — Quando agir

- JCC™ acima de 20 clientes: redistribuir carga. Verificar se equipe está subdimensionada.
- Vermelhos aguardando acima de 10: Coordenador assume os 3 mais críticos pessoalmente.
- N1 acima de 300 sem abordagem na semana: analista de reativação com foco exclusivo no N1.
- Pós-venda pendente acima de 30: auditoria de IFT™. Problema logístico provavelmente.
- Fila total acima de 150 clientes para 1 analista: dimensionamento insuficiente. Escalar para Diretor.

PAINEL 7 — RADAR DE RISCO

Uma página. A receita que pode ser perdida amanhã. Obrigatório.

O Radar de Risco é a página mais importante do relatório executivo. Não mostra o que já foi perdido. Mostra o que vai ser perdido se nada mudar nas próximas 72 horas.

RECEITA EM RISCO R\$ [PREENCHER] Clientes com IRE™ > 65 × LTV médio	PREMIUM EM RISCO [X] clientes CPP™ com IRE™ > 50 — protocolo já ativado?
⚠ IRE™ CRÍTICO [X] clientes IRE™ > 80 — CVR™ urgente	BAIRROS EM QUEDA [X] bairros IDT™ caindo > 10% no mês
CONCORRÊNCIA DETECTADA [X] regiões MDC™: novo operador identificado	OPORTUNIDADE IDENTIFICADA [X] bairros IDT™ < 50%: espaço para crescer

INDICADOR DE RISCO	LIMIAR CRÍTICO	AÇÃO OBRIGATÓRIA
Receita em risco > R\$ 50K	Alta gravidade	Reunião de emergência. Diretor CRI™ + Diretoria. Plano em 24h.
Premium em risco > 5	Alta gravidade	Coordenador assume pessoalmente. Lição máx 48h.
IRE™ > 80 em > 50 clientes	Alta gravidade	Reforço de equipe. Revisão de fila. Sprint de retenção.

INDICADOR DE RISCO	LIMIAR CRÍTICO	AÇÃO OBRIGATÓRIA
Bairros em queda > 3	Média gravidade	MDC™ detalhado. Gerente de Unidade acionado. Plano 15 dias.
Concorrência em > 2 regiões	Média gravidade	Estratégia defensiva. Reforço de IFT™ e CPP™ nas regiões.

PAINEL 8 — DASHBOARD DE GOVERNANÇA

Disciplina operacional | Método sendo executado ou apenas documentado?

O resultado pode estar bom hoje por inércia. O Dashboard de Governança mede se o método está sendo executado — o que garante que o resultado continue existindo amanhã.

F.A.R.™ COMPLETAS [X] % meta: ≥95%	BIETM CLASSIF. [X] % meta: 100%	IAOTM MÉDIO [X] meta: ≥80	MÉTODOS EXECUT. [X]% meta: ≥90%	AUDITORIAS EM DIA [X] % meta: 100%
---------------------------------------	------------------------------------	------------------------------	------------------------------------	---------------------------------------

DIMENSÃO	PESO	SCORE	META	SITUAÇÃO
Processos — POPs executados conforme método	20	[X]	20	[/Δ/□]
Indicadores — ISB•, TRR•, IRE• monitorados	20	[X]	20	[/Δ/□]
Estrutura — equipe completa e cargos definidos	15	[X]	15	[/Δ/□]
Auditoria — realizadas no prazo com correções	15	[X]	15	[/Δ/□]
Treinamentos — trilha cumprida, certificações	10	[X]	10	[/Δ/□]
Recorrência — TRR• > 80% consistente	10	[X]	10	[/Δ/□]
Retenção — IRE• em queda e RPC• crescente	5	[X]	5	[/Δ/□]
Inteligência — CIN• alimentado, Sala de Guerra•	5	[X]	5	[/Δ/□]
TOTAL	100	[X]	100	[CLASSIF.]

Dado sem decisão é arquivo.

Decisão sem dado é opinião.

O Dashboard Executivo existe para que a diretoria da Pacheco Gás

PRINCÍPIO DA CRI™

É mais rentável manter um cliente do que conquistar um novo.

A CRI™ transforma dados em relacionamento, relacionamento em retenção e retenção em **crescimento sustentável**. Enquanto as revendas contavam botijões, os clientes saíam em silêncio. A CRI™ existe para que isso não volte a acontecer.

CRI™

Central de Relacionamento e Inteligência

GLP 360°

Gestão · Liderança · Prosperidade