



BOX7 MOTO POINT
BUSINESS • EDUCATION • TECHNOLOGY

DIAGNÓSTICO EXPRESS

VOLUME 00 • GRATUITO

**O CHECKLIST QUE REVELA
SE SUA OFICINA DÁ LUCRO OU PREJUÍZO**

| Em 12 minutos • 20 perguntas • 1 decisão |



Tadeu Rodrigues — *Criador do Método BOX7™*

SUMÁRIO

Em 20 perguntas, você descobre onde sua oficina está sangrando dinheiro — e o que fazer para virar o jogo.

01	PREFÁCIO	03
	<i>Este material vale muito mais do que você pagou</i>	
02	A DOR DO MECÂNICO	04
	<i>Você trabalha muito e ganha pouco?</i>	
03	7 SINAIS DE VERMELHO	05
	<i>Diagnóstico visual imediato</i>	
04	CHECKLIST · 20 PERGUNTAS	06
	<i>Autodiagnóstico BOX7™ em 4 categorias</i>	
05	BOX7 SCORE + ROTINA DIÁRIA	07
	<i>Resultado + o checklist para imprimir</i>	
06	OS 3 NÚMEROS QUE VOCÊ IGNORA	08
	<i>Hora técnica, margem, ticket médio</i>	
07	PLANO DE 7 DIAS	09
	<i>O que fazer a partir de amanhã</i>	
08	TRILOGIA BOX7™	10
	<i>O método completo · próximo passo</i>	
09	FALE COM O TADEU	11
	<i>Formulário + canais oficiais</i>	

PREFÁCIO

Este material vale muito mais do que você pagou.

Se você é mecânico e chegou até aqui, provavelmente já sente alguma coisa: **trabalha muito, ganha pouco, e nunca sabe direito quanto realmente sobra no final do mês.**

Eu passei por isso. Comecei na bancada há 18 anos, virei mecânico de competição, treinei equipes de MotoGP, montei minha própria oficina — e só entendi por que eu não crescia quando parei de olhar para as motos e comecei a olhar para os **números.**



Padrão premium: ambiente, ferramental e processo trabalhando em sinergia.

Este checklist é a versão condensada do que aprendi nesses 18 anos. Em **20 perguntas**, você vai descobrir exatamente onde sua oficina está sangrando dinheiro — e o que fazer para virar o jogo.

É de graça, mas não é qualquer coisa. É a mesma metodologia que aplicamos com donos de oficinas que hoje faturam 3, 5, 10 vezes mais do que antes.



DICA DO ESPECIALISTA

Este documento tem 12 páginas. Nenhuma delas foi feita para você "só ler". Foram feitas para você **preencher, imprimir e usar.** Comece agora — sua oficina agradece.

02

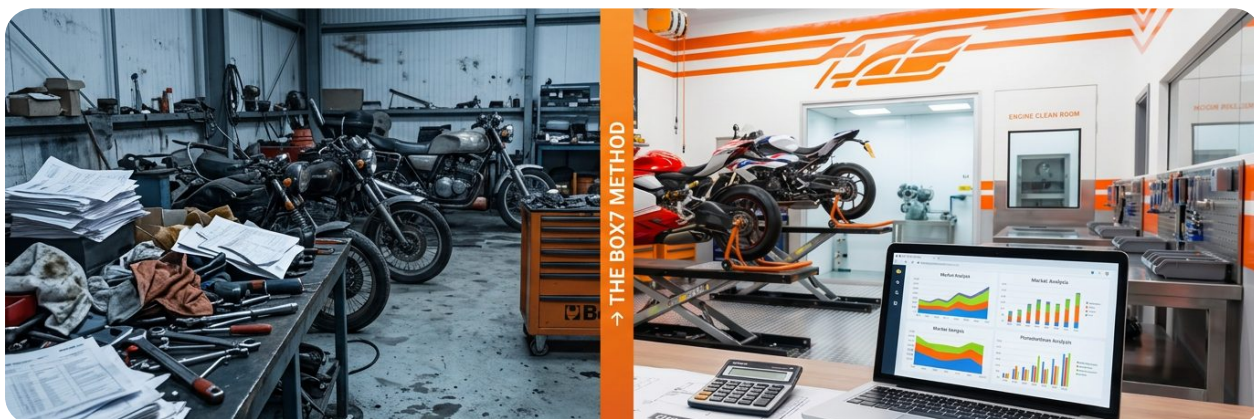
A DOR DO MECÂNICO INICIANTE — VOCÊ TRABALHA MUITO E GANHA POUCO?

O espelho não mente. Só quem enfrenta muda.

Se a resposta é sim, você não está sozinho. **87% das oficinas de motocicleta no Brasil operam abaixo da margem saudável.** A maioria nem sabe que está no vermelho — descobre quando é tarde.

Você entrou nesse mundo pela paixão pela mecânica. E é bom no que faz. Mas ninguém te ensinou que **ser bom na bancada não é a mesma coisa que ser bom no negócio.**

Ser mecânico é resolver problemas técnicos. Ser empresário é resolver problemas de gestão. E gestão é o que separa quem sustenta a família de quem *sustenta a oficina.*



A diferença entre a oficina caótica e a oficina lucrativa não está nas ferramentas — está no método.



VERDADE INCÔMODA

A oficina do vizinho fatura mais porque **cobra melhor** — não porque trabalha mais. Enquanto você troca o óleo por R\$ 80, ele cobra R\$ 180. Enquanto você faz um serviço "no ombro", ele agenda, orça, executa e cobra a hora técnica cheia.

03

7 SINAIS DE QUE SUA OFICINA ESTÁ NO VERMELHO

Se você marca 3 ou mais, precisamos conversar.

-  **Você não sabe exatamente quanto custa uma hora de trabalho.** Cobra "no chute" ou copia o que o vizinho cobra.
-  **Nunca separou seu salário do dinheiro da oficina.** Retira quando precisa, sem controle.
-  **Trabalha 10 a 12 horas por dia — e ainda assim não sobra dinheiro no final do mês.**
-  **Faz orçamento "no papel" ou pelo WhatsApp sem padrão.** Perde peça, esquece serviço, cobra menos que deveria.
-  **Estoque virou depósito.** Peças paradas há meses, dinheiro parado nas prateleiras, e nunca tem a peça certa quando precisa.
-  **Depende de um funcionário-chave.** Se ele falta, a oficina para. Se ele sai, você quebra.
-  **Não sabe quem são seus 10 melhores clientes.** Não tem cadastro, não tem pós-venda, não tem retorno.



DICA DO ESPECIALISTA

Se você marcou **3 ou mais**, vira a página e comece o autodiagnóstico completo. Sem enrolação. Sem julgamento. Só clareza.

04

AUTODIAGNÓSTICO BOX7™

Responda SIM ou NÃO. Cada NÃO vale 1 ponto. Confira sua nota na próxima página.

FINANCEIRO

- | | | |
|---|------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ 01. Você sabe quanto sua oficina custa por mês — do café ao aluguel? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 02. Você separa pró-labore do lucro? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 03. Você conhece sua margem de lucro real, em %? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 04. Você tem reserva financeira para 3 meses parado? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 05. Você registra TODA venda em sistema (não em caderno)? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |

OPERACIONAL

- | | | |
|--|------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ 06. Sua hora técnica foi calculada — não chutada? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 07. Você tem tempos-padrão para os serviços mais frequentes? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 08. Sua oficina consegue funcionar 1 semana sem você? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 09. Você faz curva ABC do estoque a cada 3 meses? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 10. Você mede a eficiência da equipe (% de horas faturáveis)? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |

COMERCIAL & CLIENTES

- | | | |
|---|------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ 11. Todo cliente é cadastrado (nome, moto, telefone, histórico)? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 12. Você tem pós-venda ativo (contato 7-15 dias após serviço)? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 13. Você conhece seu ticket médio real? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 14. Seus orçamentos são digitais e padronizados? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 15. Você tem estratégia de retorno de clientes (revisão programada)? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |

LIDERANÇA & MARCA

- | | | |
|--|------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ 16. Sua equipe tem metas claras — mensais e semanais? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 17. Você investe pelo menos 3% do faturamento em marketing? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 18. Sua oficina tem Instagram ativo (mín. 2 posts/semana)? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 19. Você tem um manual/rotina escrita para a equipe seguir? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |
| ☐ 20. Seu WhatsApp Business responde em menos de 10 minutos? | <input type="button" value="SIM"/> | <input type="button" value="NÃO"/> |

05

SEU BOX7 SCORE + A ROTINA DE BANCADA

Some quantos "NÃO" você marcou. Essa é sua nota.

0 · 5

EMPRESÁRIO

Sua oficina está estruturada. Otimize e cresça.

6 · 12

TRANSIÇÃO

Virou dono, mas ainda pensa como mecânico. Método é urgente.

13 · 20

MECÂNICO

Bom na bancada, refém do negócio. Precisa mudar agora.

ROTINA DIÁRIA DE BANCADA BOX7™

Imprima esta página, plastifique e fixe no quadro da oficina.

08h

ABERTURA DA BANCADA · 15 MINUTOS

- ☐ Conferir agenda do dia (serviços agendados)
- ☐ Verificar estoque das peças previstas
- ☐ Revisar OSs em aberto de ontem

12h

CHECK DE PRODUTIVIDADE · 10 MINUTOS

- ☐ Quantas horas técnicas foram faturadas até agora?
- ☐ Algum orçamento pendente de resposta?
- ☐ Cliente aguardando com moto na oficina?

18h

FECHAMENTO · 20 MINUTOS

- ☐ Registrar TODAS as vendas do dia no sistema
- ☐ Enviar pós-venda para clientes atendidos
- ☐ Preparar agenda de amanhã · confirmar clientes
- ☐ Contar caixa · fechar o dia

06

OS 3 NÚMEROS QUE TODO MECÂNICO IGNORA

Se não sabe estes 3, você não tem uma oficina — tem um passatempo caro.



Dashboards, calculadoras e blueprints: os instrumentos do empresário que decidiu profissionalizar.

1

HORA TÉCNICA REAL

Quanto *custa* cada hora produtiva. Se você não sabe, cobra errado. Sempre.

2

MARGEM LÍQUIDA

Quanto *sobra* depois de tudo pago. Meta mínima BOX7™: 15%.

3

TICKET MÉDIO

Média de venda por cliente. Se está caindo, sua oficina definha — mesmo com fila.



REGRA DO 3-3-3 BOX7™

Se você conhece esses **3 números**, atualiza a cada **3 meses** e faz **3 ações estratégicas** por trimestre, sua oficina dobra em 24 meses. Não é palpite — é o padrão observado em mais de 200 oficinas do Método BOX7™.

07

PLANO DE 7 DIAS PARA COMEÇAR

Não precisa de curso, consultor ou milagre. Precisa de 7 dias e a disciplina de fazer.

1

SEGUNDA • Refaça este checklist com atenção. Anote seu score honesto no espaço abaixo do resultado.

2

TERÇA • Levante seus custos fixos dos últimos 3 meses (aluguel, luz, folha, impostos). Use a média.

3

QUARTA • Calcule sua hora técnica real. Se não sabe como, use a ferramenta BOX7 Hora Técnica PRO™.

4

QUINTA • Cadastre todos os clientes atendidos esta semana. Nome, moto, telefone, serviço.

5

SEXTA • Imprima a Rotina Diária de Bancada (página 7). Plastifique. Fixe no quadro.

6

SÁBADO • Envie mensagem de pós-venda para 5 clientes atendidos nos últimos 30 dias.

7

DOMINGO • Descanse. Anote 3 mudanças que sentiu. Prepare a semana com meta definida.



VERDADE SOBRE ESTE PLANO

Ele funciona. Mas ele é só o começo. Se você quer o **método completo** — com cálculos, modelos de orçamento, scripts de atendimento, KPIs, dashboards e ferramentas — a Trilogia BOX7™ existe para isso. Vira a página.

08

A TRILOGIA BOX7™ — O MÉTODO COMPLETO

Se você viu valor até aqui, isto é apenas 3% do Método BOX7™.



O padrão que separa o mecânico do empresário: método, autoridade, sistema.

OFICINA LUCRATIVA EM 7 DIAS™

O início. Como transformar sua bancada em negócio real. Precificação inteligente, gestão básica, primeiros KPIs. 26 páginas.

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO BOX7™

O aprofundamento. 12 áreas diagnosticadas, dashboard executivo completo, plano de ação de 90 dias. 24 páginas.

HORA TÉCNICA PRO™

A ferramenta. Calculadora estratégica premium + Manual completo + Quick Action A4/A5. App + Excel + Google Sheets.



CONVITE FINAL

Se este checklist mudou como você *enxerga* sua oficina, a Trilogia BOX7™ vai mudar como você a **opera**. Aponte a câmera do celular no QR Code da próxima página. Aperte agora, antes de largar este documento.

09

QUER QUE EU TE CHAME PESSOALMENTE?

Preencha, tire foto e envie no meu WhatsApp direto. Retorno em até 24h.

**FICHA DO MECÂNICO BOX7™**

Preencha os campos abaixo com tinta preta. Depois envie via QR Code (página seguinte).

NOME COMPLETO

NOME DA OFICINA · CIDADE / ESTADO

WHATSAPP (COM DDD)**E-MAIL**

HÁ QUANTO TEMPO TEM A OFICINA?**Nº DE TÉCNICOS (INCLUINDO VOCÊ)**

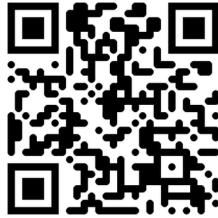
SEU BOX7 SCORE (Nº DE NÃOS DO CHECKLIST)

ONDE VOCÊ MAIS QUER MELHORAR? (MARQUE ATÉ 3)

- ☐ Cálculo de hora técnica e precificação
- ☐ Gestão financeira e margem
- ☐ Organização de estoque
- ☐ Atendimento e retenção de clientes
- ☐ Marketing e Instagram para oficinas
- ☐ Liderança e gestão da equipe
- ☐ Processos e produtividade

CANAIS OFICIAIS BOX7™

Aponte a câmera do celular em qualquer QR Code abaixo.



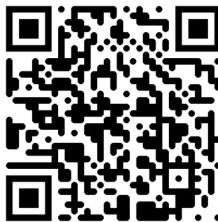
 **TRILOGIA BOX7™**

Acesse a coleção completa



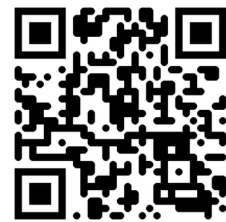
 **WHATSAPP DIRETO**

Fale comigo pessoalmente



 **ENVIAR FORMULÁRIO**

Cadastre-se online



 **INSTAGRAM**

Conteúdo diário



ASSINADO PELO AUTOR

Tadeu Rodrigues

Criador do Método BOX7™

Especialista em Gestão Estratégica para Oficinas de Motocicletas
18 anos de bancada, dyno e paddock.

BOX7 MOTO POINT™ · BUSINESS · EDUCATION · TECHNOLOGY

© 2026 · TODOS OS DIREITOS RESERVADOS