

AGENDA PET · GESTÃO INTELIGENTE

Guia de Gestão para Pet Shops e Clínicas Veterinárias

Como organizar processos, reduzir perdas, melhorar o atendimento e aumentar a lucratividade do seu negócio pet — do planejamento à escala.

3º



Maior mercado pet do mundo

R\$78bi

Faturamento do setor em 2025

37%

Pet shops fecham em menos de 2 anos

 Mercado Pet Gestão Financeira Controle de Estoque Agenda Fidelização Marketing Equipe KPIs Tecnologia Checklist

O que você vai encontrar neste guia

11 capítulos com conteúdo prático, dados reais do mercado e ferramentas prontas para aplicar no seu pet shop ou clínica veterinária.

01

O Mercado Pet no Brasil

Dados, tendências e oportunidades

02

Os Maiores Erros de Gestão

Por que 37% fecham em menos de 2 anos

03

Estrutura Operacional

O que um negócio pet precisa controlar

04

Gestão Financeira

Fluxo de caixa, precificação e margem

05

Controle de Estoque

Como estoque errado destrói o lucro

06

Organização da Agenda

Banho, tosa, consultas e confirmações

07

Fidelização de Clientes

Pós-atendimento, lembretes e programas

08

Marketing Prático

Google, Instagram, WhatsApp e mais

09

Gestão da Equipe

Contratação, retenção e metas

10

Indicadores (KPIs)

O que medir para tomar decisões certas

11

Tecnologia na Gestão

Como automatizar e centralizar processos

12

Checklist Completo

Diagnóstico rápido do seu negócio

O Mercado Pet no Brasil

O Brasil é hoje o 3º maior mercado pet do mundo. Entender o cenário é o primeiro passo para posicionar seu negócio de forma inteligente.

3º

Maior mercado pet do mundo

160,9M

Pets no Brasil (2025)

R\$78bi

Faturamento do setor em 2025



Crescimento consistente mesmo em crises

O setor pet faturou **R\$ 77,89 bilhões em 2025** e projeta superar **R\$ 80 bilhões em 2026**. São 225.000 negócios ativos, com média de 1,6 pet por residência brasileira.



Distribuição de pets

- > **68 milhões** de cães no Brasil
- > **34 milhões** de gatos (crescendo 6%/ano)
- > Aves, peixes, roedores e répteis
- > Pequenos mamíferos: +8%/ano



Onde está o dinheiro

- > **53%** em alimentação (pet food)
- > **11%** venda de animais
- > **10,6%** serviços veterinários
- > Restante: acessórios, higiene, moda

Tendências que vão definir 2025 e 2026



Humanização

Tutores tratam pets como membros da família. Demanda por serviços premium, planos de saúde e nutrição funcional cresce.



Cultura dos gatos

Gatos crescem 6%/ano. Adaptados a apartamentos, pedem produtos e serviços específicos que muitos pet shops ainda ignoram.



Assinaturas e digital

Planos mensais de banho e tosa, delivery de ração e consultas online. Quem não digitaliza perde mercado rapidamente.



O principal risco não é a concorrência — é a desorganização

Com o mercado aquecido, a maioria dos pet shops que fecha não fecha por falta de clientes. Fecha por falta de **gestão**. É exatamente isso que este guia vai resolver.

Os Maiores Erros na Gestão de Pet Shops



37% dos pet shops fecham em menos de 2 anos. Não por falta de clientes — mas porque cometem os mesmos erros evitáveis de gestão.



A realidade que ninguém te conta

A mortalidade de 37% em 1,7 anos acontece porque a maioria ignora ao menos 4 dos 7 pilares operacionais: **financeiro, estoque, agenda, equipe, relacionamento com tutores, conformidade regulatória e tecnologia.**

Erros Financeiros

- ✗ Misturar finanças pessoais com as do negócio
- ✗ Não calcular o custo real dos serviços prestados
- ✗ Dar desconto sem saber a margem mínima
- ✗ Não ter fluxo de caixa atualizado
- ✗ Comprar mais estoque do que o giro suporta
- ✗ Não controlar inadimplência e contas a receber
- ✗ Trabalhar sem pró-labore definido
- ✗ Não separar impostos do caixa operacional

Erros Operacionais

- ✗ Agenda controlada por caderno ou memória
- ✗ Sem confirmação de horários — faltas chegam a 30%
- ✗ Histórico do pet inexistente ou perdido
- ✗ Sem padrão de atendimento definido por escrito
- ✗ Estoque sem controle de validade
- ✗ Reposição feita "no olho" sem ponto mínimo
- ✗ Informações espalhadas em WhatsApp e anotações
- ✗ Sem indicadores — decisões no feeling

Erros de Marketing e Crescimento

- ✗ Depender 100% do boca a boca
- ✗ Sem presença no Google Meu Negócio
- ✗ Não fazer pós-atendimento com o tutor
- ✗ Ignorar avaliações negativas online
- ✗ Concorrer por preço com redes grandes
- ✗ Não fidelizar: cliente some e não retorna
- ✗ Sem lembrete de vacina, retorno ou aniversário
- ✗ Promoções sem cálculo de custo real

A boa notícia

Todos esses erros são **100% evitáveis** com processos simples, disciplina financeira básica e uma ferramenta de gestão adequada. Os próximos capítulos mostram exatamente como resolver cada um deles.

Estrutura Operacional de um Pet Shop Profissional



Um negócio pet bem gerido controla 5 frentes simultaneamente. Ignorar qualquer uma delas cria gargalos que comprometem o negócio inteiro.

Atendimento

- › Cadastro completo do tutor
- › Histórico do pet (raça, peso, temperamento)
- › Prontuário e ficha de vacinação
- › Controle de retornos
- › Alergias e medicações ativas

Agenda

- › Consultas e banho/tosa separados
- › Bloqueio de horários por profissional
- › Confirmação automática 24h antes
- › Registro de faltas e remarcações
- › Encaixes com margem de segurança

Financeiro

- › Fluxo de caixa diário
- › Contas a pagar e a receber
- › DRE mensal simplificado
- › Controle de inadimplência
- › Separação de caixa pessoal/empresa

Estoque

- › Controle de validade por lote
- › Medicamentos e vacinas controlados
- › Inventário periódico (quinzenal/mensal)
- › Alerta de estoque mínimo
- › Registro de perdas e avarias
- › Controle de giro por produto

Marketing e Pós-atendimento

- › Lembrete de retorno pós-consulta
- › Alerta de vencimento de vacinas
- › Mensagem de aniversário do pet
- › Programa de fidelidade integrado
- › Pesquisa de satisfação automática
- › Campanhas sazonais programadas

A regra das 5 frentes

Negócios que controlam as 5 frentes de forma integrada — atendimento, agenda, financeiro, estoque e marketing — têm **taxa de sobrevivência 3x maior** nos primeiros 3 anos. A maioria foca apenas em atender bem e esquece as demais.

Rotina Operacional Diária Recomendada

1 Abertura (15 min)

Conferir agenda do dia, confirmar horários pendentes, checar estoque crítico e caixa inicial.

2 Durante o dia

Registrar cada atendimento no sistema, lançar entradas e saídas no caixa, atualizar histórico do pet após cada serviço.

3 Fechamento (20 min)

Conferir caixa do dia, registrar faltas, enviar pesquisa de satisfação, programar confirmações do dia seguinte.

4 Semanal (1h)

Revisar fluxo de caixa, conferir estoque com alertas, analisar taxa de retorno e horários mais vazios da agenda.

Gestão Financeira: O Pilar que Define Tudo

A maioria dos pet shops que fecha não estava sem clientes. Estava sem controle financeiro. Este é o capítulo mais importante deste guia.



O erro mais comum e mais silencioso

Misturar dinheiro pessoal com o da empresa é a causa número 1 de falência de pet shops. O dono retira do caixa sem registrar, não sabe qual é o pró-labore real e confunde faturamento com lucro.

Os 4 Pilares do Controle Financeiro

Fluxo de Caixa

- > Registrar todas as entradas por categoria
- > Registrar todas as saídas (fixas e variáveis)
- > Projetar os próximos 30 dias
- > Nunca usar o caixa como "reserva pessoal"

DRE Simplificado

- > Faturamento bruto (serviços + produtos)
- > Custo dos serviços prestados (CSP)
- > Despesas operacionais fixas
- > Lucro líquido operacional real

Como Precificar Corretamente

COMPONENTE	DESCRIÇÃO	EXEMPLO (BANHO M)
Custo direto	Shampoo, condicionador, materiais	R\$ 4,00
Mão de obra	Tempo do groomer × custo/hora	R\$ 12,00
Overhead	Aluguel, energia, água rateados	R\$ 6,00
Custo total	Soma dos anteriores	R\$ 22,00
Margem (40%)	Lucro desejado sobre o custo	R\$ 8,80
Preço mínimo	Abaixo disso, você está no prejuízo	R\$ 30,80

Ponto de Equilíbrio

Fórmula:

Despesas fixas mensais ÷ margem de contribuição média

Exemplo: R\$ 8.000 fixos ÷ R\$ 40 margem média = **200 atendimentos/mês** para cobrir os custos.

Inadimplência

Limite crédito apenas com cadastro completo. Defina prazo máximo (ex.: 15 dias). Cobre por WhatsApp antes do vencimento. Registre tudo no sistema para não "esquecer".

Controle de Estoque: Onde o Lucro Some em Silêncio



Estoque excessivo congela capital. Estoque insuficiente perde clientes.
Produto vencido é prejuízo direto. Controlar estoque é proteger seu lucro.

23%

do lucro perdido por estoque mal gerido (média do setor)

20%

dos itens geram 80% do faturamento (Curva ABC)

15 dias

é o giro de estoque saudável para pet food

A Curva ABC — Priorize os Campeões

CATEGORIA	% DOS PRODUTOS	% DO FATURAMENTO	AÇÃO
Classe A	20% dos itens	80% do faturamento	Nunca pode faltar — repor imediatamente
Classe B	30% dos itens	15% do faturamento	Controle regular — estoque moderado
Classe C	50% dos itens	5% do faturamento	Avaliar se vale manter — pode cortar

⚠ Cuidados Especiais

- > **Medicamentos controlados:** registro CFMV obrigatório
- > **Vacinas:** cadeia do frio rigorosa
- > **Produtos vencidos:** descarte imediato e registrado
- > **FIFO:** primeiro que entra, primeiro que sai

📅 Rotina de Controle

- > Inventário completo: **1x/mês**
- > Conferência de validade: **1x/semana**
- > Revisão de ponto mínimo: **1x/mês**
- > Avaliação de giro lento: **trimestral**

Como calcular o Estoque Mínimo

Fórmula: Consumo médio diário × Prazo de entrega do fornecedor + Estoque de segurança

Exemplo: Você vende 3 unidades/dia de shampoo. Fornecedor entrega em 5 dias. Segurança de 2 dias.

Estoque mínimo = $3 \times 5 + (3 \times 2) = 21$ unidades

Quando o estoque chegar a 21 unidades, compre mais. Automatize esse alerta no seu sistema.

Organização da Agenda: Cada Horário Vazio é Dinheiro Perdido

JUL 2019
17

Uma agenda desorganizada gera faltas, atrasos em cadeia e horas ociosas. Com confirmação automática, pet shops reduzem faltas em até 70%.



O custo real de uma falta

Um banho que não aconteceu não é só receita perdida — é custo fixo que não se paga: o groomer estava lá, a água estava ligada, a energia também. Sem confirmação prévia, a taxa de falta média em pet shops chega a **25-30%**.

Os 5 Problemas Mais Comuns na Agenda

- ✗ Horários marcados em caderno ou WhatsApp
- ✗ Sem histórico — pet chega e não há dados anteriores
- ✗ Overbooking — mais agendamentos do que capacidade
- ✗ Encaixes mal feitos que atrasam o dia inteiro
- ✗ Sem confirmação prévia — falta sem aviso

Como Organizar a Agenda Profissionalmente

- 1 Defina a capacidade real por profissional**
Calcule quantos atendimentos por dia cada groomer consegue fazer com qualidade. Jamais agende além disso.
- 2 Ative confirmação automática**
Envie mensagem de confirmação 24h e 2h antes via WhatsApp. Pet shops que fazem isso reduzem faltas em até 70%.
- 3 Tenha política de cancelamento clara**
Informe o tutor: "Cancelamentos com menos de X horas podem gerar cobrança." Publique no WhatsApp e na entrada da loja.
- 4 Use lista de espera para horários cancelados**
Mantenha uma lista de clientes que aceitam horários em aberto. Um cancelamento não precisa ser hora vazia.

 **Tempo médio por serviço — use como referência**

Banho + Tosa pequeno porte: 1h30 · **Médio porte:** 2h · **Grande porte:** 2h30–3h

Só banho pequeno: 45min · **Consulta veterinária:** 30–45min

Inclua sempre 15 minutos de margem entre atendimentos para imprevistos e higienização.

Fidelização de Clientes: Quem Retorna Vale 5x Mais



Conquistar um novo cliente custa até 5 vezes mais do que manter um atual. Mas a maioria dos pet shops não tem nenhuma estratégia de fidelização ativa.

5x

mais caro atrair cliente novo vs.
manter o atual

68%

dos tutores trocam de pet shop
por falta de contato pós-
atendimento

+25%

de faturamento com programa
de fidelidade ativo

Pós-atendimento Essencial

- › Mensagem de agradecimento no mesmo dia
- › Lembrete de retorno (ex.: "banho em 30 dias")
- › Alerta de vacinas a vencer
- › Mensagem no aniversário do pet
- › Pesquisa de satisfação rápida (NPS)

Programa de Fidelidade

- › **Cartão fidelidade:** ex. 10 banhos → 1 grátis
- › **Plano mensal:** banho fixo por assinatura
- › **Indicação:** desconto por cada novo cliente trazido
- › **Aniversariante do mês:** benefício especial

Atendimento Humanizado — O Maior Diferencial

No mercado pet, o tutor não compra um serviço — compra **cuidado com alguém que ele ama**. Isso muda tudo na relação.



Chame pelo nome

Do tutor E do pet. Isso cria
vínculo imediato.



Foto no fim

Envie foto do pet após
banho/tosa. Gera
compartilhamento espontâneo.



Reporte o comportamento

Informe como o pet ficou.
Tutores adoram esse cuidado.



Lembre-se: o tutor confia no profissional que conhece o pet

Um sistema que guarda histórico completo — temperamento, alergias, preferências — transforma um atendimento genérico em uma experiência personalizada. É isso que faz o cliente não ir embora.

Marketing Prático: Atraia Clientes sem Gastar Muito



Você não precisa de agência nem de grandes budgets. As ferramentas certas, usadas do jeito certo, geram resultado real para pet shops locais.

Canais Que Realmente Funcionam para Pet Shops

Google Meu Negócio — Prioridade 1

- > Perfil 100% preenchido com fotos reais
- > Horário de funcionamento atualizado
- > Responder TODAS as avaliações (positivas e negativas)
- > Postar novidades 1-2x/semana
- > Cadastrar todos os serviços oferecidos

Instagram — Conteúdo que Converte

- > Antes/depois do banho e tosa
- > Vídeos curtos (Reels) dos pets atendidos
- > Dicas de cuidado para tutores
- > Bastidores da equipe (humaniza a marca)
- > Stories diários com interação (enquetes)

WhatsApp Business

- > Catálogo de serviços e preços publicado
- > Mensagem de ausência automática
- > Etiquetas: novo cliente, agendado, fidelizado
- > Listas de transmissão para campanhas
- > Botão de agendamento no link da bio

Parcerias e Indicação

- > Parceria com pet shops sem serviços que você oferece
- > Indicação para clínicas veterinárias da região
- > Programa de "indique um amigo" com desconto
- > Presença em grupos de bairro no WhatsApp

Calendário de Datas Estratégicas

DATA	OPORTUNIDADE	IDEIA DE CAMPANHA
Janeiro	Mês das vacinas e vermífugos	Campanha de prevenção + lembretes
Junho/Jul	Festa Junina + inverno	Roupinhas e acessórios sazonais
4 de Outubro	Dia Mundial dos Animais	Promoção especial + conteúdo educativo

DATA	OPORTUNIDADE	IDEIA DE CAMPANHA
Novembro	Black Friday	Pacote de banho anual com desconto
Dezembro	Natal e Ano Novo	Kits de presente, roupa natalina, grooming especial



Não compete por preço com Cobasi e PetLove

Redes grandes ganham no preço. Você ganha no **relacionamento, personalização e confiança**. Seu diferencial é conhecer o pet pelo nome — não o menor preço do bairro.

Gestão da Equipe: Seu Maior Ativo e Maior Risco



Groomers qualificados são escassos e têm alta rotatividade. Uma equipe bem gerida é o que transforma um atendimento bom em uma experiência memorável.

Funções Essenciais

- > **Groomer/Tosador:** banho, tosa, tricologia
- > **Banhista auxiliar:** apoio no banho e secagem
- > **Recepcionista:** agenda, caixa, atendimento
- > **Vendedor:** produtos, sugestão de complementos
- > **Veterinário (RT):** quando aplicável

CLT vs Prestador de Serviço

- > **CLT:** mais segurança, vínculo, mas custo ~72% acima do salário
- > **MEI prestador:** flexível, menos encargos — mas exige autonomia real
- > **Cuidado:** "pejotização" irregular gera autuação
- > Consulte um contador antes de definir o modelo

Custo Real de um Funcionário CLT

ITEM	% SOBRE SALÁRIO	EXEMPLO (R\$2.000)
Salário base	—	R\$ 2.000
INSS patronal (20%)	20%	R\$ 400
FGTS (8%)	8%	R\$ 160
13º salário	8,33%	R\$ 167
Férias + 1/3	11,11%	R\$ 222
Vale alimentação / transporte	~15%	R\$ 300
Custo total	~163%	~R\$ 3.249/mês

Comissionamento — Como Funciona

O modelo mais adotado: **salário fixo mínimo + comissão por produção.**

Exemplo: R\$1.412 fixo + 15% sobre os serviços que o groomer realizou.

Com 80 banhos/mês × R\$45 médio = R\$540 de comissão → **total R\$1.952.**

Retenção de Groomers

O maior gargalo do setor. Para reter:

- ✓ Horários previsíveis e respeitados
- ✓ Metas claras e alcançáveis
- ✓ Reconhecimento público do bom trabalho
- ✓ Investimento em treinamento pago

Indicadores (KPIs): Gerir sem Dados é Adivinhar



Você não pode melhorar o que não mede. Os 10 indicadores a seguir são suficientes para tomar decisões melhores e mais rápidas no seu pet shop.

FINANCEIRO

Ticket Médio

Faturamento total ÷ número de atendimentos. Cresce via serviços complementares e upsell.

Alvo: + 5–10% por trimestre

CLIENTES

Taxa de Retorno

% de clientes que voltam em 60 dias. Abaixo da meta indica problema de fidelização.

Alvo: > 50%

AGENDA

Taxa de Ocupação

Agendamentos realizados ÷ capacidade total × 100. Abaixo indica horários ociosos.

Alvo: > 75%

AGENDA

Taxa de Faltas

Faltas sem aviso ÷ agendamentos totais. Acima da meta: ative confirmação automática.

Alvo: < 10%

FINANCEIRO

Margem Líquida

Lucro líquido ÷ faturamento × 100. Abaixo indica precificação ou custo fora de controle.

Alvo: 15–25%

ESTOQUE

Giro de Estoque

Custo dos produtos vendidos ÷ estoque médio. Quanto maior, menos capital parado.

Alvo: quanto maior, melhor

MARKETING

CAC (Custo de Aquisição)

Investimento em marketing ÷ novos clientes no período. Compare sempre com o LTV.

Alvo: < 30% do LTV

EXPERIÊNCIA

NPS

"De 0 a 10, quanto indicaria?" Promotores (9-10) – Detratores (0-6).

Alvo: > 50 (excelente)



Quando analisar cada indicador?

Diário: faturamento, faltas · **Semanal:** ocupação da agenda, estoque crítico · **Mensal:** ticket médio, taxa de retorno, margem, NPS · **Trimestral:** CAC, giro de estoque, serviços mais lucrativos

Tecnologia na Gestão: Automatize o que Pode, Cuide do Resto



Tecnologia não substitui o atendimento humanizado — ela libera você e sua equipe para ele. O sistema certo transforma caos em previsibilidade.

O problema de gerir em cadernos e WhatsApp

Informação fragmentada = decisão fragmentada. Quando agenda, estoque, financeiro e histórico de clientes estão em lugares diferentes, você nunca tem a visão completa do negócio. Você reage — em vez de decidir.

O que um bom sistema de gestão pet precisa ter

- ✓ Agenda digital com confirmação automática via WhatsApp
- ✓ Cadastro completo de tutores e histórico de pets
- ✓ Prontuário veterinário integrado
- ✓ Controle financeiro: caixa, contas, relatórios
- ✓ Controle de estoque com alerta de mínimo
- ✓ Lembretes automáticos de retorno e vacinas
- ✓ Programa de fidelidade integrado
- ✓ Relatórios e KPIs em tempo real
- ✓ Acesso de qualquer dispositivo (nuvem)
- ✓ Suporte humano quando você precisar

O que a tecnologia permite automatizar



Confirmações

WhatsApp automático 24h antes.
Sem esforço, sem faltas.



Lembretes de vacinas

Sistema avisa quando a próxima dose está vencendo.



Aniversário do pet

Mensagem personalizada gera carinho e fidelidade.



Relatórios

Faturamento, estoque e agenda em um clique.



Alerta de estoque

Nunca mais ficar sem produto essencial sem avisar.



Pesquisa de satisfação

NPS automático após cada atendimento.

 **A conta que justifica um sistema de gestão**

Se o sistema evitar **apenas 4 faltas por mês** (com confirmação automática) a R\$60 cada = **R\$240 recuperados**. Se alertas de estoque evitarem **1 compra emergencial** = R\$150 economizados. Se lembretes trouxerem **5 clientes inativos de volta** = R\$300 a mais.

Total: R\$690 extras por mês — o custo de qualquer sistema se paga sozinho.

Diagnóstico Rápido: Como Está Seu Pet Shop Hoje?



Marque cada item que seu negócio já faz. Cada lacuna é uma oportunidade de crescimento. Seja honesto — isso é para você.

FINANCEIRO

- Tenho fluxo de caixa atualizado diariamente
- Finanças pessoais e empresariais separadas
- Sei qual é minha margem de lucro por serviço
- Tenho DRE mensal gerado automaticamente
- Pró-labore definido e fixo todo mês
- Controle de contas a pagar e a receber

AGENDA

- Agenda digital — sem caderno ou papel
- Confirmação automática 24h antes
- Taxa de falta abaixo de 10%
- Capacidade máxima por profissional definida
- Política de cancelamento comunicada ao cliente

FIDELIZAÇÃO

- Mensagem de agradecimento pós-atendimento
- Programa de fidelidade ativo
- Pesquisa de satisfação (NPS) enviada
- Mensagem de aniversário do pet
- Campanha ativa para clientes inativos

EQUIPE

- Funções e responsabilidades definidas por escrito
- Comissionamento claro e transparente
- Treinamento periódico da equipe
- Padrão de atendimento documentado

ESTOQUE

- Registro de todos os produtos com validade
- Alerta automático de estoque mínimo
- Inventário mensal registrado
- Curva ABC definida (sei quais são meus top produtos)
- Controle de medicamentos e vacinas

ATENDIMENTO E CLIENTES

- Cadastro completo de todos os tutores
- Histórico do pet registrado (peso, raça, temperamento)
- Prontuário ou ficha de saúde atualizada
- Lembrete de vacinas automático
- Lembrete de retorno (banho, consulta)

MARKETING

- Google Meu Negócio 100% preenchido
- Respondendo todas as avaliações do Google
- Instagram ativo com postagens semanais
- WhatsApp Business com catálogo e horários
- Calendário de campanhas sazonais

INDICADORES

- Acompanho ticket médio mensalmente
- Sei minha taxa de retorno de clientes
- Meço a ocupação da agenda semanalmente
- Tenho relatório de serviços mais vendidos



Como interpretar seu resultado

30–36 itens marcados: Parabéns — você já tem uma gestão profissional. Foque em escala.

20–29 itens: Bom progresso — identifique as categorias com mais lacunas e priorize-as.

Abaixo de 20: Atenção! Seu negócio tem boas chances de crescer, mas há riscos reais. Comece pelo financeiro e agenda — são os pilares de sobrevivência.



PRÓXIMO PASSO

Pronto para aplicar tudo isso no seu pet shop?

O Agenda Pet foi construído por quem conhece o mercado pet. Agenda, histórico de pets, estoque, financeiro, fidelização e relatórios — tudo em um só lugar.



Agenda Inteligente

Confirmação automática via WhatsApp. Sem faltas, sem cadernos.



Histórico Completo

Cadastro do tutor, prontuário do pet e lembretes automáticos.



Gestão Financeira

Fluxo de caixa, DRE e relatórios sem precisar de planilha.



Controle de Estoque

Alertas de validade e estoque mínimo automáticos.



Fidelização Automática

Lembretes de vacina, retorno e aniversário do pet no piloto automático.



Relatórios e KPIs

Todos os indicadores que você aprendeu aqui, gerados automaticamente.

[Conhecer o Agenda Pet gratuitamente →](#)

Sem cartão de crédito · Teste gratuito disponível · Suporte em português