



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

CLIQUE PARA ACESSAR

ÍNDICE 

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PLANEJAMENTO TÁTICO

PLANEJAMENTO OPERACIONAL

DICA 1: ESTRATÉGICO

DICA 2: FINANÇAS

DICA 3: MARKETING

DICA 4: PROCESSOS

DICA 5: RH

CONSIDERAÇÕES FINAIS

“Todo problema é sempre um problema de sabedoria”.

Mike Murdock

Olá amigo empreendedor, você está prestes a embarcar em um mar de conhecimentos que poderão transformar a sua vida e a vida de sua empresa. Este guia foi especialmente elaborado para que, de uma maneira simples e prática você empreendedor/ gestor possa definitivamente alcançar os resultados que sempre buscou.

Os 5 passos para uma empresa de sucesso é um instrumento e uma ferramenta poderosa que se usada de forma sábia poderá elevar os níveis de satisfação e resultados de sua empresa.

Me chamo Michele Ghiraldi sou consultora Empresarial e Coalch financeiro da Habitus Franchising.

Minha missão é transformar empresas e pessoas direcionando ao alcance do sucesso profissional, pessoal e financeiro, elevando o nível de entendimento das chaves de geração de riqueza.

Nasci no meio empresarial, por 25 anos estive envolvida com o comércio e os negócios, liderando pessoas e gerenciando assuntos financeiros. E durante todos esses anos busquei maneiras de me desenvolver e desenvolver também os profissionais ligados a mim.

Na Habitus desenvolvemos estratégias para grandes conquistas. Espero que esse guia possa fazer diferença em sua vida e na vida de sua empresa.

Você tem em suas mãos um manual precioso que te guiará para que seus sonhos saiam do papel. Aproveite essa grande oportunidade.



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

Para alcançar excelência, a empresa necessita entender primeiramente como funciona uma estrutura organizacional.



Planejamento Estratégico

Tudo começa no estratégico, onde definimos a visão de futuro da empresa, que se estrutura nos fatores ambientais externos (como por ex. concorrência) e fatores internos (recursos humanos).

É também no estratégico que se define a missão, a visão e os valores da empresa.

É no estratégico que devem se posicionar os proprietários /gestores /diretores da empresa, para que se possam tomar as decisões de planejamento em longo prazo.



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

Planejamento Tático

No planejamento tático estão os departamentos. Aqui as pessoas são responsáveis por criar metas e condições para que os propósitos e ações do estratégico sejam atingidos.

O Tático desenvolverá metas e objetivos mensuráveis com foco em médio prazo. Por se tratar de um planejamento mais específico, as decisões podem ser tomadas por pessoas que ocupam cargos entre a alta direção e o operacional, como gerentes, por exemplo.

Outra característica desse planejamento é o tempo que as ações são aplicadas, geralmente no período de 1 a 3 anos, mensurando as ações para um futuro mais próximo.

Para facilitar o entendimento, segue abaixo algumas questões a serem abordadas durante o planejamento tático:

- O que devemos fazer?
- Dá para fazer essa ação?
- Vale a pena fazer?
- Vai funcionar?
- Qual o prazo para fazer?

Os objetivos táticos são os resultados do planejamento para cada departamento da empresa. É muito importante que o gestor ao definir os objetivos do planejamento tático garanta que sejam cumpridos e atendidos os objetivos estratégicos.



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

Planejamento Operacional

No planejamento operacional estão todos que colocaram em ação, com as metas traçadas pelo tático, para atingir os objetivos estratégicos.

Aqui estão aqueles que executam as ações que são aplicadas em curto prazo - 3 a 6 meses.

Aqui todos da organização estão envolvidos para e cuidam do acompanhamento da rotina, garantindo que todas as tarefas e operações sejam executadas, de acordo com os procedimentos estabelecidos, para o alcance dos resultados específicos.

É importante entender que o planejamento estratégico não vai sair do papel se os planos do nível tático e operacional não forem bem estabelecidos, pois é um processo integrado e interdependente.



Para sair da crise e se tornar um empresário de sucesso você precisa do mínimo de organização para produzir ou fazer circular bens ou serviços gerando lucro.

Então fica atento a essas 5 dicas que podem transformar a sua vida e a vida de sua empresa:



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

Para sair da crise e se tornar um empresário de sucesso você precisa do mínimo de organização para produzir ou fazer circular bens ou serviços gerando lucro.

Então fica atento a essas 5 dicas que podem transformar a sua vida e a vida de sua empresa:

DICA 1: ESTRATÉGICO

*“Estabelecer metas é o primeiro passo para transformar o invisível em visível”
- Antony Robbins*

O mundo dos negócios vive em constantes mudanças devido aos avanços na tecnologia e as mudanças no setor econômico e político.

Tendo em vista que o mercado sempre apresenta novidades, vê-se a necessidade de as empresas realizarem planejamento estratégico para crescimento, bem como para manterem-se lucrativas apesar de qualquer crise externa que possa atingi-las.

Uma empresa que realiza um bom planejamento possui um melhor entendimento sobre as mudanças nos ambientes, identificando os problemas que podem surgir ao longo do caminho e as oportunidades de melhoria. Assim, essas empresas se tornam menos vulneráveis às movimentações do mercado.

As instituições que possuem um planejamento estratégico apresentam-se mais preparadas para imprevistos e “gaps” do mercado, ganhando uma enorme vantagem competitiva e tendo uma maior chance de sucesso.

Realize o planejamento estratégico de sua empresa formalmente e periodicamente, definindo qual será o seu diferencial frente aos concorrentes, seja claro e específico. E lembre-se de utilizar as informações geradas por seu sistema para formular suas estratégias, definindo o que necessita ser cortado/eliminado e as coisas que se destacam como positivas e devem ser potencializadas. Lembre-se de definir quem é seu público, para quem você vende produtos ou serviços.

O planejamento estratégico auxilia as empresas a identificarem gargalos em seu processo e oportunidades de melhoria do mesmo, possibilitando a realização de um investimento assertivo.

Crie uma política interna de proteção aos clientes e consumidores. Faz parte das suas atribuições promover ações que melhorem a credibilidade, a eficiência e a segurança dos produtos e serviços.



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

DICA 2: FINANÇAS

Fique atento a seu fluxo de caixa!

Realize a soma de todas as entradas e subtraia as saídas para gerar fluxo de caixa mensal da empresa. Parece óbvio, mas nem sempre é levado em consideração no dia a dia das empresas. Aqui, o importante não é quanto a empresa ganha, mas como gasta e administra seus recursos.

Liste todos os custos fixos para saber quanto está saindo do bolso da empresa nesse período. Saber essa informação ajuda, inclusive, na hora de negociar com o cliente já que você saberá quanto a hora da sua empresa vale e quanto você deve cobrar para ter lucro na operação – ganhe mais do que você gasta! Crie uma DRE fazendo o link do fluxo de caixa.

Para que as finanças da empresa estejam saudáveis é importante definir regras que orientem a separação das finanças pessoais das finanças da empresa para tanto deverá ser determinado o pró-labore dos sócios proprietários para que os mesmos paguem todos os seus gastos por conta própria eliminando retiradas variáveis.

Tenha sempre em mente a importância de aumentar os investimentos e possuir capital de reserva. Em muitos círculos de negócios, surge aquela famosa dúvida: o que vem primeiro, o investimento que gera os lucros, ou os lucros que geram o dinheiro para o investimento? O foco deve estar em um mínimo de investimento a fim de chegar à rentabilidade o mais rápido possível.

Assim, o investimento vem primeiro, mas ao lado de um esforço enorme para chegar à lucratividade.

Análise detalhadamente o plano orçamentário para conferir a boa aplicação do capital e determinar metas de redução de custos para o aumento da lucratividade.



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

DICA 3: MARKETING

O plano de marketing é um amplo mapeamento do mercado, do público-alvo da empresa e do posicionamento da organização em torno desses elementos.

O plano de marketing é indispensável para qualquer empresa que deseja desenvolver ações estratégicas de fortalecimento da marca, produto ou serviço. Afinal, é ele que direcionará as ações de acordo com os objetivos do negócio, facilitando na hora de metrificar os resultados e de manter a empresa competitiva.

Esteja na internet. Participe de mídias sociais para promover a marca e contato com os clientes. Para isso você deve:

- * monitorar seu público-alvo;
 - * monitorar suas mídias
 - * acompanhar as informações relacionadas a seu produto e a sua marca, que podem contribuir para sua divulgação e de promoções;
- Para o sucesso com a internet e o marketing, a empresa deve:

1- Ter uma identidade visual que seja condizente com o que quer dizer a o seu público. Caso necessite, atualize sua identidade visual com ajuda de um profissional de design;

2- Trabalhar com o seu networking (fornecedores, compradores, clientes, vendedores, distribuidores), para isso estar em feiras e exposições de negócio sempre muito válido.

Atualize ou crie um Web site e utilize como meio de comunicação (áreas de notícias e marque e-mail marketing ou blog) para se promover e se relacionar com seus clientes. Vale lembrar que o blog que ofereça conteúdo relevante é seu cliente é uma ferramenta que pode ser muito útil na comunicação com eles, porque é mais segmentado, tem fluxo de acesso mais sólido, é uma pesquisa de mercado viva, além de fazer sua equipe se atualizar.

Realize ações direcionadas a seu cliente, utilizando-se dos canais corretos. Por isso, após segmentar seu público alvo estude cada um dos segmentos e descubra quais mídias e ações os atingirão com maior eficiência. Outra maneira de alcançar seus clientes é a divulgação online (internet). Uma boa opção para fazer isso de forma online é utilizar a mídia conhecida como links patrocinados.

Se você quiser ouvir seus clientes crie um serviço de atendimento para discussão e respostas das reclamações, esteja preparado para fazê-lo, ou pelo menos interessado em saber se os pontos fracos e resolvê-los! Não deixe de responder as reclamações feitas por ele, isso demonstra respeito ao consumidor e a preocupação com a opinião dele sobre sua empresa.



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

DICA 4: PROCESSOS

Controle seus processos. O controle dos processos da empresa e da qualidade é fundamental para verificar se estão sendo realizados de maneira eficaz para o alcance dos objetivos e metas estratégicas que foram definidas pelos seus administradores.

Fique sempre atento a tecnologia utilizada para seus processos, bem como o método utilizado, a mão de obra e seus equipamentos. Esses últimos três são fundamentais para avaliação da eficácia dos processos.

Tudo que é feito dentro da empresa, independente do tamanho, tem um único objetivo: movimentar o empreendimento. E tudo que acontece na empresa precisa ser realizado com esse intuito. Então se os processos da empresa estiverem "tortos" ou errados, será mais complicado de se chegar aos objetivos.

"Empresas de sucesso tem pessoas competentes que seguem processos para entregar um excelente produto"
-Winderson Alves

Crie critérios para qualificar e avaliar (pós-compra) o desempenho dos fornecedores. A avaliação e qualificação dos fornecedores tem seu início quando do processo de aquisição no mercado, a prática mais comum consiste em selecionar os produtos críticos, os quais podem impactar no produto final da empresa e em cima destes produtos, avaliar e qualificar os fornecedores.

Nesse Método são definidos aspectos e critérios de avaliação como qualidade, preço, pontualidade dentre outros. A periodicidade da avaliação é outro ponto a ser observado, pode ser mensal, bimestral, anual, etc, dependendo muito da forma como a empresa deseja gerenciar este processo. Operar com fornecedores alinhados e ajustados aos valores da empresa auxilia na utilização dos processos e contribui para o desenvolvimento sustentável da organização.

Experimente mais ferramentas como agenda Google e documentos compartilhados na nuvem (Dropbox, Google Drive) para que seus processos sejam mais bem organizados. Outro controle a ser realizado é o levantamento do inventário, que deve acontecer periodicamente e o gerenciamento das compras por cotação de preços e forma de pagamento.



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

DICA 5: RH

Ter pessoas certas nos lugares certos dentro de sua empresa trarão os resultados esperados com maior rapidez e qualidade.

"primeiro quem... Depois o quê".

- Jim Collins

Pergunte a si mesmo: quantos cargos-chave estão nas mãos das pessoas certas? Pessoas, ah! Pessoas... São elas que movem a sua empresa. Você tem as pessoas certas? Não!? O que está fazendo com as erradas? Troque já!

Para contratação tenha como base critérios definidos.

Os critérios de seleção devem ser claros e unificados para que você consiga manter um padrão de qualidade entre os selecionados que vão fazer parte da sua equipe. Além disso, podem-se realizar testes simulando atividades diárias da empresa.

Para o sucesso da comunicação interna sugere-se a realização de reuniões periódicas, para promover a troca de informações. Muitos gestores mudam as regras e esquece-se de comunicar as mudanças aos mais interessados, os funcionários. Esse tipo de erro aumentam as chances de as mudanças não trazerem os resultados esperados.

Uma boa maneira de comunicar as estratégias é realizando reuniões periodicamente, promovendo um dialogo aberto e a troca de informações, bem como a criação de um quadro mural para postar comunicados e reforçar as diretrizes estratégicas. Essa é uma ótima ferramenta de comunicação, nele você pode colocar as metas diretrizes, definição da cultura da empresa resultados apurados no último período, ou seja, tudo que você deseja comunicar e seus colaboradores.

Mas, se decidir usar esta ferramenta atualize-a e trabalhe as informações de forma criativa, para que seus funcionários tenham interesse em olhar o que ali foi colocado.

Registre as funções esperadas de cada cargo. Crie um manual de cada cargo e deixe este material disponível para seus funcionários. Cada novo funcionário deve ser instruído nas suas funções conforme descrito no manual. Isso padronizará o exercício das funções dentro da empresa.



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

DICA 5: RH

Expanda a política de reconhecimento e incentivos para outros cargos. Diferentes cargos contribui de forma diferente para o processo da organização, por isso você deve procurar estabelecer critérios de avaliação e premiação de acordo com o papel que cada funcionário desempenha no seu negócio, assim sua avaliação será Justa e seus funcionários se sentiram mais estimulados.

Torne a avaliação de desempenho um processo formal, com critérios e periodicidade definida dando feedbacks construtivos a sua força de trabalho após sua realização.

A formalização da avaliação dos funcionários contribui para o desenvolvimento da organização e do próprio funcionário avaliado.

Mas ninguém gosta de se sentir injustiçado e você deve evitar ao máximo que isso ocorra dentro da sua empresa, por isso, ao estabelecer uma metodologia de avaliação e feedback, defina os critérios e divulgue - os.

Além disso, utilize a avaliação para desenvolver seus funcionários e não para condená-los perante seus colegas de trabalho.

"As pessoas são seu ativo mais importante? Não! As pessoas certas são"
- Jim Collins



5 PASSOS PARA UMA EMPRESA DE SUCESSO.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Segundo Jim Collins, grande autor de "Good to Great" (Do bom ao excelente) e também, "Built to Last" (Feitas para Durar), a maioria das empresas nunca se torna excelente, pois antes torna-se "boa o bastante" e acomodam-se. Trazer à consciência a necessidade da realização dos fatores mencionados a cima nas dicas de crescimento, acelera a empresa no alcance da excelência e dos resultados, bem como entender que:

- * Equipes bem formadas são capazes de encarar a realidade nua e crua;
- * Separar fatos de achismos, olhar para os números certos e não se enganar com seus próprios vieses faz parte do processo de construção de uma empresa sólida. Trabalhar com a verdade sempre leva a respostas melhores;
- * Trabalhar com metas complexas, estratégias com muitas camadas e de difícil compreensão só atrasam o processo de crescimento – simplifique o complexo;
- * Entender que a excelência dá tanto trabalho quanto a mediocridade – o problema é que a maior parte dos gestores não tem paciência para aplicar o plano estratégico até chegar aos resultados;
- * É preciso disciplina. É muito fácil escorregar para fora do círculo virtuoso que combina uma boa estratégia para perseguir uma meta que amamos, mas no momento em que a roda começa a girar, a disciplina é o que dará a velocidade para o crescimento;
- * Uma liderança competente é diferença de liderança forte. E o complemento a esse estilo de liderança é a capacidade de colocar no barco, como diz Collins, as pessoas certas — aquelas capazes de se engajarem no propósito maior da companhia.

Siga essas instruções e com certeza você verá sua empresa alcançar resultados que a tirarão da crise e/ou a tornará mais resistente para superar as dificuldades apesar das crises. Entenda qual o propósito de sua empresa, qual a sua missão, pois, nas empresas classificadas como excelentes (listadas na revista FORTUNE), os lucros e os fluxos de caixa são indispensáveis à vida, mas não é a grande razão para elas existirem.

As empresas excelentes preservam seus valores e objetivos centrais, enquanto suas estratégias e práticas se adaptam continuamente às mudanças do mundo.

É uma combinação entre "Preservar o núcleo" e "Estimular o progresso".
"Um grande perigo no mundo dos negócios e na vida é ter sucesso sem ter clareza quanto às razões desse sucesso" - Robert Burgelman:



PARABENS!

VOCÊ CONCLUIU O GUIA



MAIS AINDA NÃO É O FIM!

Todos esses passos, pode ser ainda mais assertivos, quando se tem um diagnóstico Preciso da empresa.

Então se você deseja receber um direcionamento assertivo que mudará a tua empresa e levará ela ao sucesso,

Te convido a agendar uma visita e levarei uma metodologia que tem transformado vidas empresas.