Definindo e ATINGINDO

objetivos e metas
da sua empresa!

4blue

_RÁPIDA
CONTEXTUALIZAÇÃO

A 4blue é especialista em finanças e negócios para pequenas empresas.

Apesar de assuntos muitas vezes difíceis e chatos, nós procuramos tratá-los da forma mais leve e prática possível.

Por conta disso, nós adaptamos diversos conceitos que vêm da academia para serem 100% aplicáveis para uma pequena empresa - eventualmente somos até criticados por acadêmicos por "distorcermos" conceitos, mas o que importa é a praticidade para seu negócio!

E, também, é importante você saber que somos bastante informais, legais e lindos.

Então não ligue para nossa comunicação mais descontraída e leve, ok?

Em **nosso site** você encontrará diversos materiais que irão lhe ajudar na gestão do negócio.
Agora sim, vamos que vamos!

Renan Kaminski

APENAS 10% DAS ESTRATÉGIAS SÃO EXECUTADAS **COM SUCESSO!**

O problema do planejamento é a **EXECUÇÃO!**

85% dos gestores gastam menos de 1h/mês discutindo estratégia!

Estudo feito pela Symnetics

_*ESTRUTURA DE*
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Neste e-book vamos abordar apenas estes pontos.

Tudo começa com **uma boa estratégia...**

Onde sua empresa quer chegar?!
A empresa precisa ter um direcionador central:

- **Quais mercados deseja explorar?**
- **Irá trabalhar, no curto prazo, na estruturação interna ou em ganhos de mercado?**
- **Em quais produtos / serviços vai se focar?**

Mais do que um objetivo final *(faturar e lucrar mais)* você tem que definir qual o melhor caminho para chegar lá!

EXEMPLO:

No ano de 2018 o enfoque da 4blue foi escalar o Marketing, ou seja, investir mais para atrair mais clientes.

Já em 2019 um dos enfoques centrais foi o Sucesso do Cliente, ou seja, melhorar nossos produtos e metodologias.

E NA SUA EMPRESA, QUAL É A ESTRATÉGIA?!

Objetivos Estratégicos são os pontos chave para o crescimento da empresa. Eles são um passo intermediário para a empresa alcançar sua visão de futuro.

_DEFININDO

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

O grande objetivo de qualquer empresa á ganhar dinheiro. Ninguém abre uma organização pensando em ganhar como funcionário pelo resto da vida!

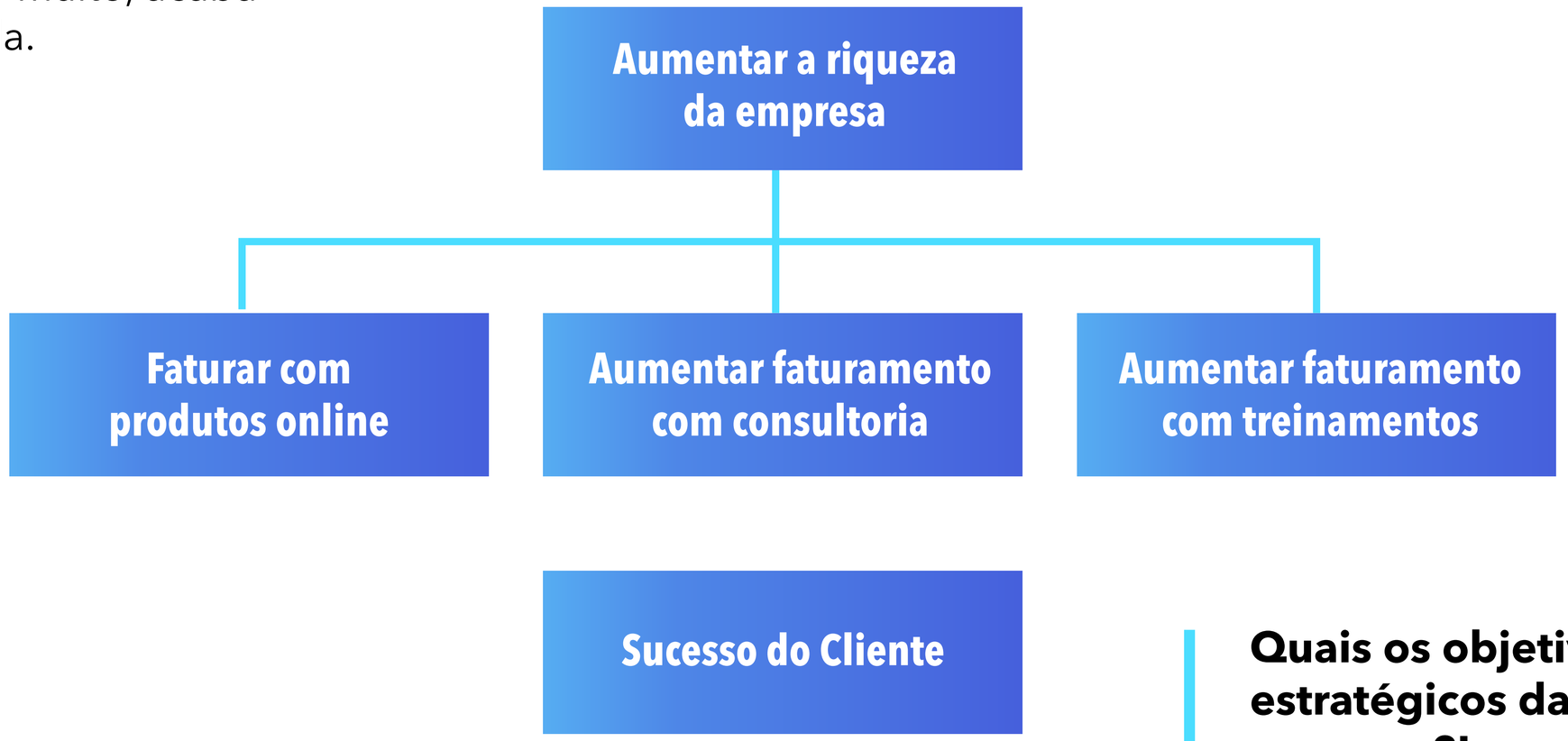
Assim, duas perguntas devem ser feitas:

O que deve ser alcançado para que a empresa possa ganhar mais dinheiro?

O que deve ser alcançado para que a estratégia seja executada?

Crie uma estrutura de causa e efeito para definir os objetivos. **Não crie mais que cinco a sete objetivos estratégicos!** Quem quer fazer muito, acaba não fazendo nada.

EXEMPLO DA BASE DOS OBJETIVOS DA 4BLUE



Quais os objetivos estratégicos da sua empresa?!

_DEFININDO

INDICADORES E METAS

Indicadores são a forma de mensurar se o objetivo foi atingido ou não.

A Meta é a mensuração numérica do indicador.

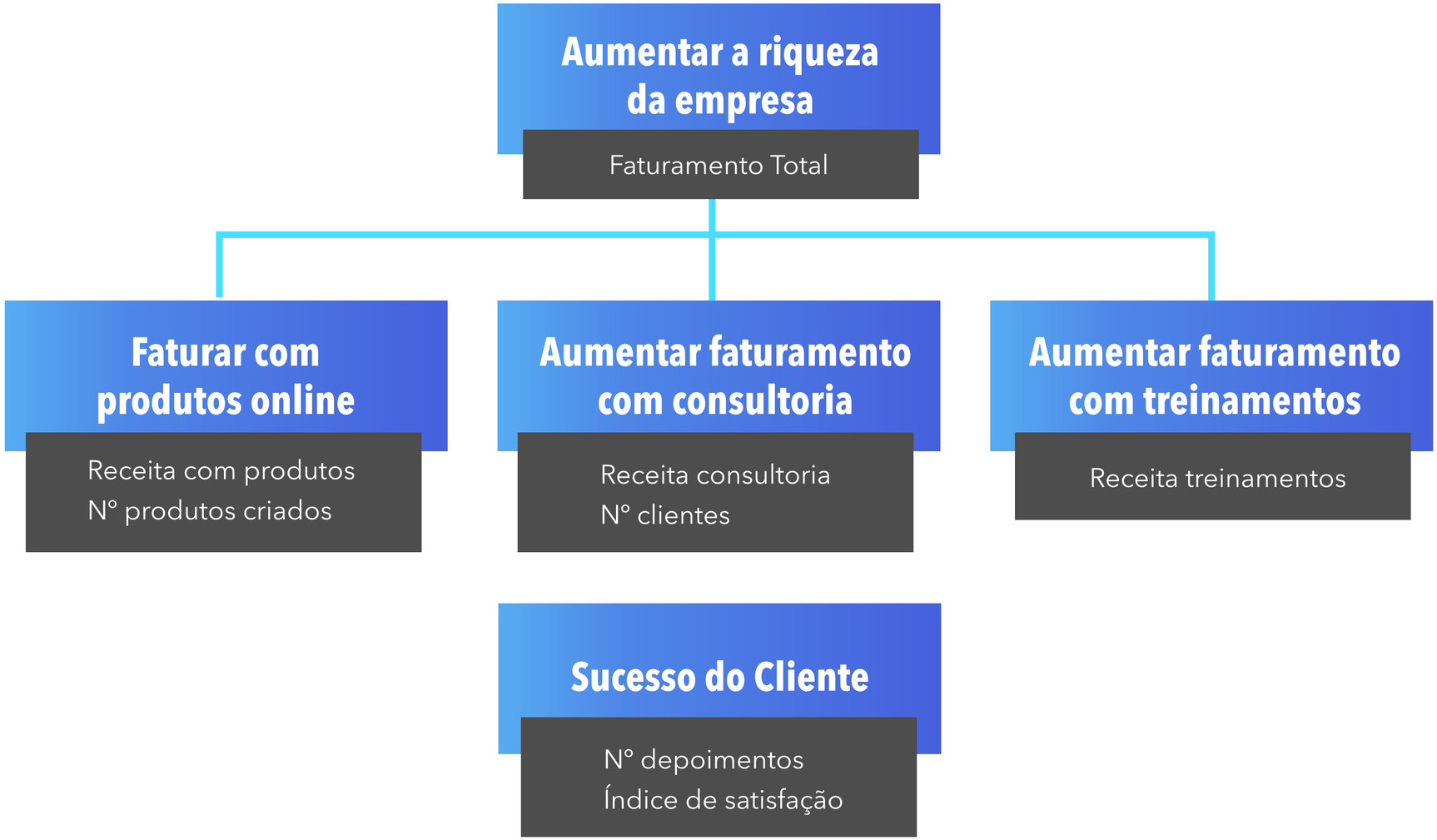
Exemplo (hipotético) da Disney:

OBJETIVO: FAZER AS PESSOAS FELIZES

INDICADOR: ÍNDICE DE RETORNO DOS CLIENTES (NUM PRAZO DE DOIS ANOS)

META: 70%

EXEMPLO DA BASE DE INDICADORES DA 4BLUE



SUAS METAS TÊM QUE SER **SMART**

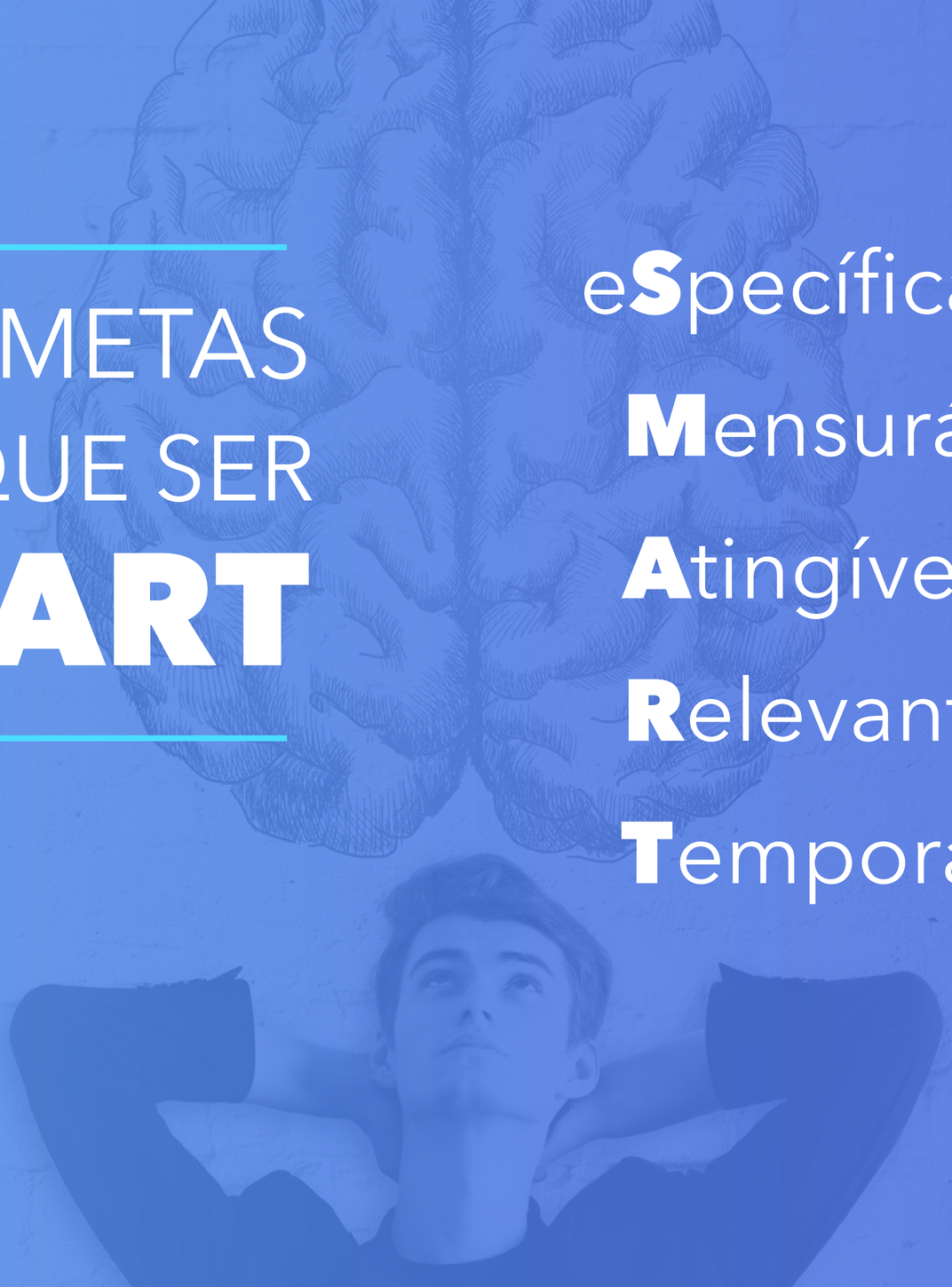
eSpecíficas

Mensuráveis

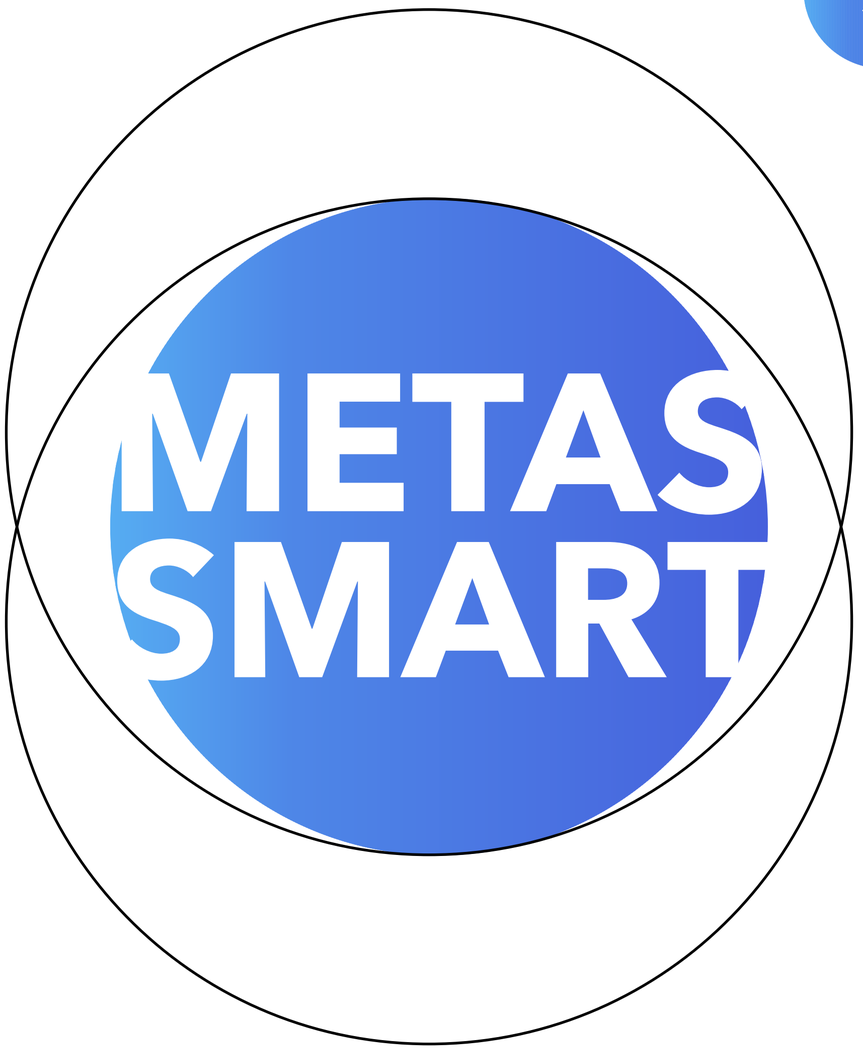
Atingíveis

Relevantes

Temporais



4blue



S

eSpecíficas – o objetivo e meta devem ser específicos e deixar bastante claro qual sua função

M

Mensuráveis – deve ser fácil de mensurar o alcance ou não da meta. Você não pode perder horas só para descobrir se a meta foi atingida ou não!

A

Atingíveis – objetivar dominar o mundo é legal, mas será que é possível?

R

Relevantes – o objetivo e meta devem ser relevantes e estratégicos. Será que ter como objetivo fazer os funcionários sempre chegarem na hora é tão relevante assim?

T

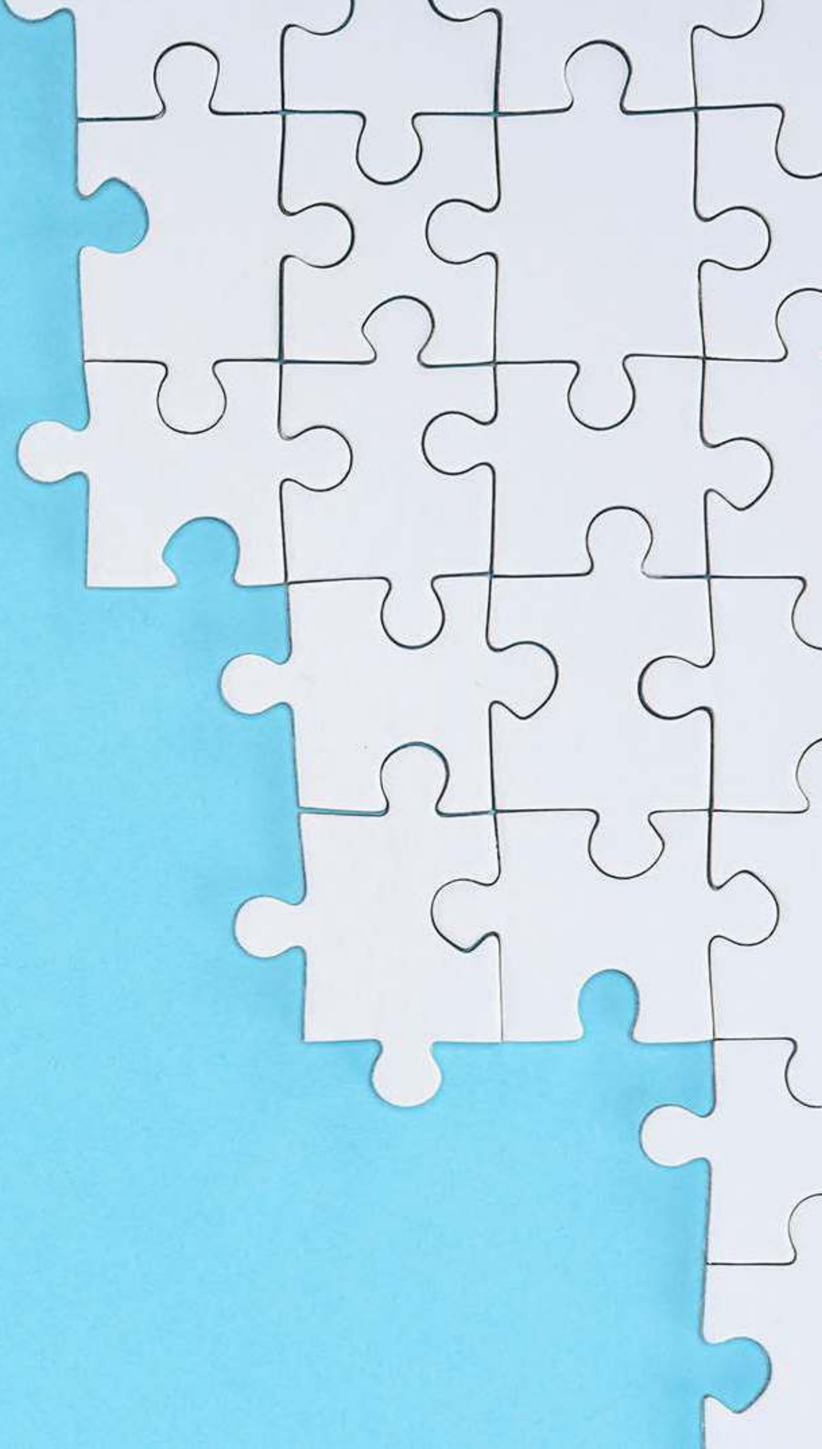
Temporais – as metas devem ter um prazo definido. Será mensal? Trimestral? Anual? Até quando a meta deve ser atingida?

_ALINHAMENTO
ESTRATÉGICO

Lembre: os objetivos estratégicos são essenciais para que sua empresa cresça e se desenvolva.

Assim, todos na empresa devem estar muito cientes de quais são estes objetivos e o que deve ser feito para alcançá-los!

Faça a equipe toda entender o quebra-cabeça da sua estratégia!!!



Execução é o que importa!

OK! Você tem seus objetivos, indicadores, metas e plano de ação muito bem definidos. Infelizmente as metas não são atingidas apenas pelo fato de elas existirem.

Portanto, é hora de tocar o terror e fazer acontecer!

CONFIRA 3 AÇÕES ESSENCIAIS PARA GARANTIR A EXECUÇÃO DO SEU PLANEJAMENTO:

TENHA UMA FERRAMENTA DE ACOMPANHAMENTO

Você precisa ter alguma ferramentas com todos os indicadores e metas e na qual você possa visualizar facilmente o andamento do seu planejamento.
A 4blue tem uma ótima solução. **Confira nossa planilha de acompanhamento de indicadores e metas clicando aqui.**

FAÇA REUNIÕES SEMANAIS OU QUINZENAIS PARA ACOMPANHAMENTO DOS PROJETOS ESTRATÉGICOS

Chega de fazer reuniões para discutir a melhor cor para o site ou então o que fazer em relação a um cliente problemático!

O foco das reuniões agora deve ser a estratégia. Separe 30% da sua reunião semanal (ou quinzenal, no máximo) para discutir questões pontuais e o restante fale apenas sobre aquilo que impacta o plano estratégico da empresa!

OFEREÇA REMUNERAÇÕES VARIÁVEIS DE ACORDO COM AS METAS ESTRATÉGICAS

Ninguém vai se empenhar – nem você – para atingir as metas se não houver uma contrapartida financeira!

Você pode definir bonificações individuais ou por área da empresa, mas também uma geral consequente do sucesso ou não do seu plano estratégico. Se as metas forem atingidas, todos ganham. Se não forem, ninguém ganha!

ATENÇÃO

As metas e, principalmente, suas bonificações são incentivos para o trabalho. Assim, sua meta vai dizer claramente o que se espera da equipe. Metas mal elaboradas podem criar um efeito inverso!!! Veja:

Há muito e muito tempo...

Existia uma empresa que bonificava os colaboradores da área de produção por produto produzido. A cada produto feito eles ganhavam um pequeno bônus.

Assim, qual o incentivo daqueles colaboradores? Produzir mais e mais!

Porém, até quando as vendas estavam baixas, eles produziam mais e mais... Resultado: estoques em excesso e produtos com qualidade inferior (por causa da "pressa" ao produzir).

Porém todas as metas foram atingidas!

4blue

Pense nas consequências negativas das metas!

Assim, sempre se pergunte: qual a verdadeira mensagem que esta meta passa aos colaboradores? Quais seriam os possíveis comportamentos negativos decorrentes de tal meta?!

Crie ações preventivas para que suas metas não se voltem contra sua empresa!

Não adianta chegar no fim do ano e descobrir que todos aqueles planos e metas não deram certo.

Coloque o foco estratégico no dia a dia da empresa!!!

"A habilidade de executar é mais importante do que a qualidade do Plano Estratégico".

Bill Gates

Gostou? Tem mais na Maratona de Finanças

Entre no grupo de Alunos para não perder nada!

Acesse pelo celular:
4blue.com.br/zap

www.4blue.com.br

4blue