

pontos da virada

cada ponto uma inspiração para empreendedores.



EDIÇÃO 5 - JANEIRO/2021
VIRADA - ESTRATÉGIAS CRIATIVAS
POR GIZELLE REIS

virada
estratégias criativas



PLANEJAMENTO E DIREÇÃO

Planejar não é uma característica comum aos brasileiros. Somos criativos, somos bons executores, temos boa capacidade de nos relacionarmos, mas avaliar, determinar metas e planejar ações são dificuldades que vemos (e vivenciamos) em todas as esferas. Seja pessoal ou profissional, pública ou privada, de longo ou de curto prazo, temos dificuldade de organização. Somos mais adeptos ao estilo "desenrolado".

Com todas as mudanças que estamos vivendo nos últimos anos, com tantas inovações e disrupções que acontecem todos os dias e com um futuro incerto, agravado pela pandemia do COVID-19, ter capacidade analítica e de planejamento será cada vez mais indispensável.



UMA HORA PERDIDA É UMA HORA PERDIDA, E QUANDO NÃO SE TEM UM RUMO DEFINIDO É MUITO FÁCIL PERDER HORAS, DIAS OU ANOS, SEM DAR CONTA DISSO.

AMIR KLINK - NAVEGADOR

Costumo dizer que um bom planejamento sempre deixa espaço para algo novo, pois é impossível prever todas as oportunidades que surgirão, mas é preciso ter uma base estruturada para não desperdiçar recursos (especialmente nas limitações do pequeno e médio negócio) e focar na direção que você que ir.

Assim como um farol, um bom plano estratégico de marketing indica um caminho e uma direção, mas ele não define necessariamente a rota. Ele é uma ferramenta essencial para guiar, mas não pode nunca ser algo que engessa a empresa em um único rota a ser seguida.

Mudança é a única constante, você já deve ter escutado isso milhares de vezes, mas incorporou à sua gestão? Para nos adaptarmos às mudanças temos que está bem embasados nos valores e nos objetivos e organizados para maximizar as oportunidades e minimizar os problemas que surgirão no caminho.

Esse é o 1o Pontos da Virada de 2021. Espero que ele seja útil para o seu planejamento.

Abs.
Gizelle.

ponto 1

ESTABELEÇA META

Aonde você quer levar a sua empresa?
O que você quer conquistar? Quais são as oportunidades que estão no horizonte?

“Não se gerencia o que não se mede, não se mede o que não se define, não se define o que não se entende, e não há sucesso no que não se gerencia”, dizia William Edwards Deming, um importante professor e consultor do pós-guerra.

Meta é uma ferramenta importante para manter o foco e a motivação, para acompanhamento de desempenho, para melhoria contínua e para identificar problemas, dentre outros pontos.



SMART

É importante definir poucas grandes metas, (até 5) para orientar o crescimento estratégico da empresa.

Uma ferramenta muito eficaz pra auxiliar na definição é a metodologia SMART, da junção da 1ª letra, em inglês, das palavras: específico, mensurável, atingível, relevante e com prazo determinado.

Todas as metas devem ser validadas através dessa metodologia para que elas sejam fortes o suficiente para estratégia do negócio e da marca. É preciso ser ousado mas com os pés na realidade, não pode ser algum tipo de intuição apenas. É importante também que as metas sejam simples, claras e de fácil compreensão de todos os envolvidos. Desafiadora, mas nunca desestimulante.

Ter um único responsável por cada meta é fundamental, ainda que uma equipe seja necessária para atingi-la, uma única pessoa precisa ser responsabilizada pelos bônus e os ônus da meta, assim haverá mais comprometimento.

ponto 2

ACOMPANHAMENTO DE RESULTADOS

As metas macro da empresa serão desdobradas em iniciativas e indicadores para gestão do dia a dia do negócio e devem ser acompanhadas com regularidade para que mudanças de estratégia (e não de meta!) sejam feitas ao longo do caminho para alcançar os resultados esperados. As ações de marketing são fundamentais para realizar a estratégia do negócio, é através do marketing que os valores do negócio se materializam na percepção do cliente.

INDICADORES

Os indicadores que são usados no dia a dia da empresa precisam estar alinhados às metas estratégicas ou um dos dois será negligenciados e, pior, a empresa poderá seguir para um caminho diferente do que planejado inicialmente. Os indicadores precisam ser medidos com a frequência adequada e serem relevantes suficientes para mostrar os resultados alcançados, porém não devem ser apenas monetários.



CLIENTES NOVOS
TICKET MÉDIO
VENDA POR PRODUTO
LANÇAMENTOS
CICLO DE VENDA

FERRAMENTAS

A gestão de metas, indicadores e atividades precisam acontecer rotineiramente e para isso é preciso escolher as ferramentas certas. As opções são muitas, desde quadros de gestão visível fisicamente no escritório até apps de fácil acesso pelo celular. Assim como os indicadores, é importante que a escolha de uma ferramenta adequada à realidade das pessoas e do negócio ou será apenas mais um ponto de stress.

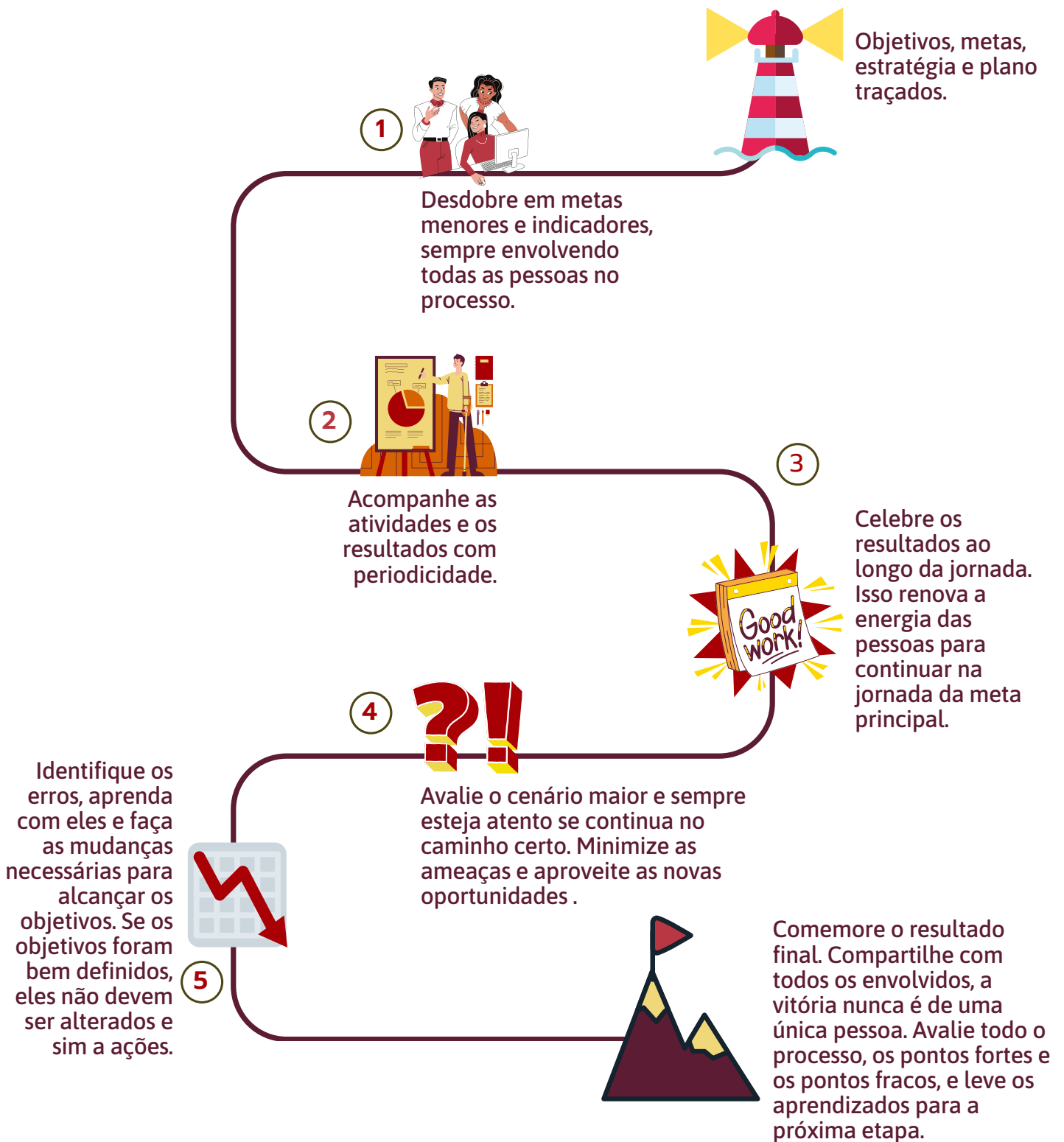


OKR
GESTÃO VISÍVEL
KABAN
REUNIÕES DE RESULTADO
5W2H

ponto 3

CONTROLE TUDO O QUE VOCÊ PODE

Como dissemos no começo, um bom planejamento tem abertura para mudanças, as correções de rotas são necessárias para manter a empresa inovadora, competitiva, aproveitando oportunidades e aprendendo com os erros. Porém é preciso controlar tudo que está ao seu alcance e minimizar o impacto dos fatores externos.



ponto 4

DICAS DA VIRADA

FERRAMENTAS PARA FAZER O PLANEJAMENTO DO SEU NEGÓCIO



CÍRCULO DE OURO

Seu negócio deve existir para além de dar lucro. Simon Sinek desenvolveu uma teoria que vai te ajudar a definir o seu porquê. **Saiba mais.**



CANVA

Um plano de negócios é uma ferramenta fundamental para fazer um planejamento estratégico e de marketing. Essa ferramenta é simples e estratégica. **Saiba mais.**



SWOT

Uma das ferramentas mais tradicionais, de simples aplicação e que revela muitas informações sobre o negócio e o mercado. **Saiba mais.**



MAPA DE EMPATIA

Negócios são sobre pessoas e, só conhecendo bem o seu cliente, você conseguirá se relacionar e vender melhor. **Saiba mais.**

O QUE A VIRADA PODE FAZER PELA SUA EMPRESA

Temos soluções diferentes para resolver os desafios de pequenas e médias empresas. Temos expertise em planejamento estratégico e marketing aplicado no dia a dia dos negócios usando ferramentas e linguagem simples para facilitar a gestão do empreendedor. **Entre em contato com a gente, vamos trabalhar juntos!**

Assessoria

Acompanhamento periódico da estratégia de marketing

Consultoria

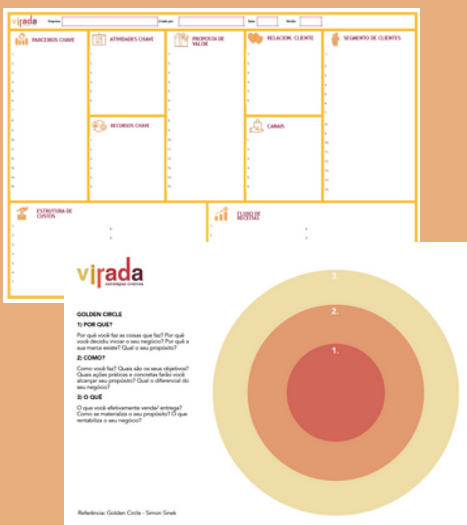
Avaliação e planejamento estratégico do pequenas e médias empresas.

Mentoria

Acompanhamento pessoal e direcionado para soluções de problemas.

Workshop e treinamentos

Conteúdos e ferramentas práticas para grupos.



QUER RECEBER AS FERRAMENTAS QUE CITAMOS NESTE MATERIAL?

Clica aqui e fala com a Gizelle no whatsapp que enviamos os modelos que usamos com os nossos clientes.

