

Guia Prático de Ações Estratégicas e Táticas

1 - Princípios Norteadores

propósito	visão	missão	valores
<p>logo da empresa</p> <p>Por que a organização existe? Qual foi a ideia original, o sentimento, a essência que estava presente na alma da empresa, no sonho dos fundadores? O que desejava fazer diferente dos outros? Enfim, por que o negócio se iniciou?</p>	<p>O que se idealiza para a empresa? Representa a inspiração, o sonho, os desejos e as ambições do negócio, onde pretende estar e o que se deseja ser, o ápice que se pretende alcançar. Enfim, como a empresa quer ser reconhecida?</p>	<p>A que a empresa se dedica no dia a dia? Tangibiliza o que foi descrito no propósito empresarial, dando vida própria e personificação à empresa, moldando o que se faz, suas atitudes. É factível e real, embora seja orientada para o futuro.</p>	<p>Quais virtudes regem a empresa? Representa as crenças básicas e ideais, os pilares nas tomadas de decisão. São compartilhados e respeitados por todos os membros da organização nas suas atitudes e relações internas e externas.</p>

2 - Situação Atual e Real

diferenciais	fatores críticos	alianças	medos
<p>Quais são as principais forças da empresa?</p> <p>Sendo bastante realistas e isentos, o que a organização faz que os outros não fazem? O que faz este negócio forte e diferente no mercado? Se houver dificuldades em responder, vale a pena fazer um levantamento de atributos junto aos clientes e ex-clientes.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - produtos e serviços premium - equipe altamente qualificada - credibilidade da marca - lastro e recursos financeiros - sólida carteira de clientes - inovação e desenvolvimento 	<p>Quais são os grandes fatores limitantes e deficientes?</p> <p>Que problemas, dificuldades ou falhas precisam ser corrigidos, eliminados ou minimizados para promover um negócio viável e sustentável, que promova uma experiência única aos clientes? O que impede ou limita o crescimento da empresa?</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - qualificação da equipe/líderes - estrutura, tecnologia, sistemas - processos e procedimentos - recursos para investimentos - dissonância entre sócios - rivalidade entre departamentos - modelos de serviços/entrega 	<p>Que modelos de parcerias são essenciais ao negócios?</p> <p>Quais são os fornecedores de suporte ideal para o negócio? Quem a empresa necessita ter ao seu lado num vínculo de parceria e confiança mútua? Que modalidades de serviços podem complementar ou agregar ao empreendimento?</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - sistema operacional e software - logística e transportes - matéria-prima e insumos - máquinas e equipamentos - recursos e canais de vendas - comunicação e mídias - assistência técnica e afins 	<p>Quais os maiores temores da empresa e dos gestores?</p> <p>Quais os fatos ou situações que podem tirar o sono dos gestores e dirigentes do negócio. Pense nos pontos essenciais que causam uma espécie de co-dependência, para entender de que forma poderá minimizar os impactos diante de uma ocorrência negativa..</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - perda dos maiores clientes - mudança do ponto comercial - falta de capital de giro - moeda e canais de importação - exclusividade de fornecedor - dependência de colaborador

cenário externo e macro-ambiente

Como os diversos fatores ambientais podem impactar nos negócios da empresa?

Quais as influências, tendências e projeções podem acontecer? Quais as possíveis consequências positivas ou negativas na empresa e no segmento?

Exemplos:

- Economia: variação do euro ou dólar, reflexos na importação e exportação, recessão e desemprego, negociação de dívidas, taxa de juros e financiamentos
- Legislação: normatizações técnicas, novas leis e regimentos, licenças ambientais, registro de marca, fiscalização,
- Tecnologia: inovações e procedimentos, processos operacionais, ferramentas de controle, máquinas e equipamentos, mudanças e escopos técnicos
- Recursos Humanos: aumento/diminuição de equipe, capacitação, comunicação interna, integração e liderança, qualificação, desenvolvimento, home office
- Globalização: política externa, fusões internacionais, concorrência de multinacionais e negócios locais, corporativismo, compras por alinhamento
- Concorrência: participação de mercado, novos entrantes, produtos e serviços substitutos, obsolescência, restrição de mercado, segmentação, localidade
- Comportamentos: novos hábitos de consumo, modismos, sustentabilidade, autenticidade, canais de comunicação, envolvimento, transparéncia, etc

4 - Sistema de Conhecimento

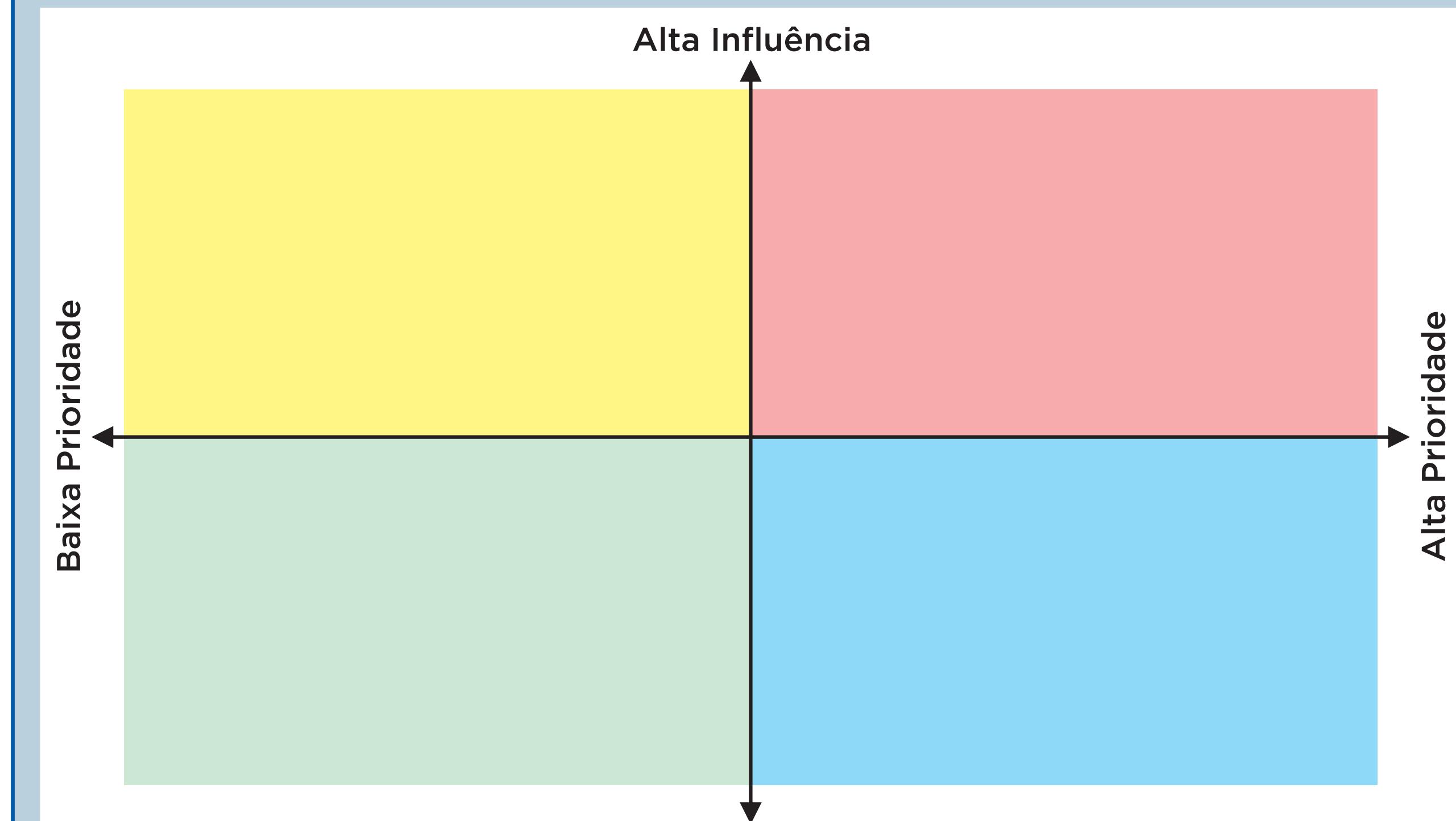
Muitas Ideias, Sugestões e Informações surgirão nesse processo. Anote tudo, mesmo o que achar irrelevante. Todas as experiências e conhecimento adquiridos podem ser o ponto de partida para novos formatos de trabalho, para desenvolver inovações em produtos e serviços e muitas outras ações, além de criar uma Cultura Organizacional lastreada pelo compartilhamento e cooperação. As falhas também devem ser marcadas, mas não para apontar culpados, e sim para que não caia no mesmo erro.

ideias e inovações

pontos de atenção

3 - Executar e Delegar

Identifique as ações necessárias e coloque no Quadrante abaixo de acordo com a Prioridade (necessidade e importância) e Influência (interferência de cada ação em outras atividades que dela dependem). E delegue o que for possível (equipe e alianças) e faça o devido acompanhamento.



Esse quadro serve para trabalhar a "Gestão à Vista". Sugere-se uma planilha para o acompanhamento de cada ação, discriminando: AÇÃO A EXECUTAR / RECURSOS DISPONÍVEIS / CUSTOS / RESPONSÁVEL / PRAZO.

A planilha pode ser complementada com tópicos de 5W2Hs, bem como de procedimentos e recursos a Eliminar, Reduzir, inovar, Criar.