

Planejamento Estratégico



Saiba como começar!

Introdução

O período de fim de ano é muito importante para as empresas e não é apenas por causa das festas, que movimentam o comércio. Trata-se da época de planejar e replanejar suas estratégias para próximo ano e para isso é imprescindível ter um bom Planejamento Estratégico. É quando são definidas as metas e as estratégias que serão usadas para atingi-las, de acordo com a realidade da empresa e do mercado.

CRIANDO SEU PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Administrar uma empresa é como dirigir um veículo: se você quiser chegar a algum lugar, precisa saber para onde está indo. Os objetivos de uma empresa não podem ser definidos somente baseados no lucro. Isso seria como pegar um carro com destino a “lugar nenhum”: você não saberia como chegar lá. Mas antes de definir seu destino, você precisa analisar suas condições: até onde você pode ir com os recursos que tem disponíveis? Também é preciso estar ciente da atual situação dos meios. Você tem combustível suficiente? As vias estão em boas condições? Por fim, de posse de todas essas informações, você consegue definir o melhor destino. Com essa analogia fica claro entender para que serve um Planejamento Estratégico: para estabelecer as metas da empresa e a melhor estratégia para atingi-las.

3

Resumidamente, podemos dizer que o planejamento responde três questões principais:

1. Onde estamos?
2. Para onde queremos ir?
3. Como vamos chegar lá?





POSICIONAMENTO E PROPÓSITO

O primeiro passo para começar seu planejamento é definindo a identidade organizacional da sua empresa. Ela é a base que define todas as suas ações futuras.

Essa identidade é definida por três itens:

- **MISSÃO:** O PROPÓSITO DA EMPRESA, SUA FINALIDADE
- **VISÃO:** DEFINIÇÃO DE FUTURO DA EMPRESA.
- **VALORES:** PRINCÍPIOS, CRENÇAS, COMPORTAMENTOS E AS ATITUDES DA EMPRESA PARA CUMPRIR SEU PROPÓSITO E TORNAR SEU SONHO REALIDADE.



Na hora de desenvolver sua Missão, não foque apenas em produto. Essa definição precisa ser ampla, explorar toda a essência da sua empresa. Para a Visão, foque numa frase que defina o que a empresa quer se tornar no futuro. Nos Valores, defina uma série de características que vão tornar os objetivos possíveis.

Exemplo:

DECISÕES E SOLUÇÕES

Missão: Oferecer aos seus clientes **serviços diferenciadores** e de **valor acrescentado**, na área da **contabilidade** e **gestão empresarial**, com o intuito destes alcançarem a excelência na gestão e nos resultados financeiros.

Visão: Pretendemos ser mais do que uma empresa que trata dos números ou da contabilidade, visionamos ser um parceiro ideal para os nossos clientes, auxiliando-os na gestão de sucesso.

Valores: Acreditamos que o nosso **sucesso** é o resultado direto do sucesso dos nossos clientes e dos valores que implementamos ao longo do todo o trabalho que desenvolvemos. Na **Decisões & Soluções** guiamo-nos por uma **política de crenças** e **valores** que encontrará em todos os nossos serviços.

ANÁLISE DOS CENÁRIOS

Na Análise dos Cenários são identificados todos os fatores internos e externos que podem ajudar ou dificultar a realização do objetivo proposto.



1. ANÁLISE DO AMBIENTE INTERNO

Nesta etapa, você irá avaliar os pontos fortes e fracos da sua organização. Nesta avaliação, você precisa levar em conta todos os aspectos estruturais, como: Funções (as áreas e setores da empresa), os Aspectos Organizacionais (Estruturas, controle de qualidade, etc.) e a Abrangência dos Processos.

Para levantar as informações, podem ser utilizados:

- ➔ Documentos publicados.
- ➔ Reuniões.
- ➔ Questionários.
- ➔ Indicadores econômicos e financeiros.



2- ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO

Esta análise considera os dados do mercado onde a empresa está inserida. São as características que afetam seu trabalho, mas sobre o qual você não tem controle (ex.: uma pizzeria deve considerar o preço da gasolina e a qualidade de preservação das ruas).



3- A ANÁLISE SWOT

É uma das ferramentas de análise que cruza os dados internos com os externos, contrapondo os pontos fortes e fraquezas (Strengths e Weaknesses) às Oportunidades e Ameaças (Opportunities e Threats). É a base para a definição das estratégias a serem traçadas.

EXEMPLO DE ANÁLISE SWOT – DECISÕES E SOLUÇÕES

PONTOS FORTES

- Nome de reputação no mercado
- Preço competitivo
- Investimento em marketing
- Parceria com empresas de renome

OPORTUNIDADES

- Novas tecnologias ajudam a baratear custos;
- Aumento na procura por empresa de consultoria;
- Busca por sistemas de ERP para melhorar a Gestão.

FRAQUEZAS

- Envolvimento em atividades de baixo valor agregado
- não ter segurança suficiente para a **delegação das atividades**

AMEAÇAS

- Vinda de franquias contábeis estrangeiras
- Aumento da Concorrência

OBJETIVOS, METAS E INDICADORES

O próximo passo é definir os objetivos da sua empresa, baseado na Análise SWOT.

A ordem a ser seguida é a seguinte:

1. **Objetivos Estratégicos:** objetivos gerais da empresa.
2. **Objetivos Táticos:** objetivos menores, que possibilitam os objetivos estratégicos.
3. **Planos de Ação:** atrelados aos objetivos táticos.

EXECUÇÃO E CONTROLE

Agora que você já tem definidas suas metas e indicadores, é hora de botar em prática as ações que vão chegar até seu objetivo.

6- REVISÃO

Muita coisa pode mudar depois que as ações começam a ser realizadas. Por mais que sejamos precisos na realização de cada etapa, não podemos controlar todas as variáveis envolvidas no desempenho de uma empresa no mercado. Por isso, é recomendável que o Plano Estratégico seja sempre revisto.

Não há uma regra que defina a periodicidade ideal para a revisão. Ela varia de empresa para a empresa. Cabe a você analisar detalhadamente cada etapa e seus indicadores para decidir a melhor hora para agir. E, se for realmente preciso, não tenha medo de recomeçar.

DS
DECISÕES & SOLUÇÕES

Contabilidade e Gestão Empresarial

A DECISÕES & SOLUÇÕES é uma empresa de **contabilidade** e **gestão**, especializada numa relação de **cooperação com os seus clientes**. Mais do que prestadores de serviços, somos parceiros da sua empresa e contribuímos ativamente para que os seus objetivos de negócio sejam cumpridos, com transparência e rigor.

A DECISÕES & SOLUÇÕES trabalha como uma extensão da sua empresa, numa real cooperação entre os nossos serviços e as suas necessidades.

Saiba como a **DECISÕES & SOLUÇÕES** pode cooperar com a sua empresa, nas diferentes áreas de atuação: **contabilidade, consultoria, fiscal, outsourcing e recursos humanos**.