

Desafio para Você e o seu Negócio

por *Karinne Montolli*

Que bom que você está aqui, que tal aproveitar a quarentena para trabalhar os bastidores do seu negócio?

Faça uma análise SWOT pessoal e de seu negócio!

Análise SWOT Pessoal (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) ANEXO

[Anote aqui os pontos relevantes que encontrar em sua Análise SWOT]

Análise SWOT de seu Negócio (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) ANEXO

[Anote aqui os pontos relevantes que encontrar em sua Análise SWOT]

Trabalhe a base de seu negócio, a essência!

Missão, Visão e Valores

[Caso já tenha definido, pense se está na hora de realizar uma renovação e/ou validação. Caso não tenha feito, agora é a hora, pois isto faz parte da estratégia de seu negócio.]

“Missão: é o propósito de a empresa existir. É sua razão de ser, ela costuma a ser bastante inspiradora e também com a possibilidade de mudança ao longo do tempo e amadurecimento da empresa.

Visão: pode ser entendido como o destino final em que se quer chegar. É a revelação do que se espera para a empresa. Podemos dizer que é um sonho com data para acontecer. O que esperamos que aconteça com a nossa empresa nos próximos 05 ou 10 anos? É o caminho que irá nortear as ações estratégicas da empresa no período indicado, é a indicação do caminho desejado para ser percorrido.

Valores: regras de conduta a serem seguidas pela organização no cumprimento de sua missão, devendo ser explícitos, éticos e compartilhados por todos os seus membros.” <https://certificacaoiso.com.br/missao-visao-valores/>

[Neste link você encontrará mais dicas para te ajudar a definir sua missão visão e valores]

“Nossa missão: Transformar a vida das empresas e dos empreendedores por meio de advocacia consultiva qualificada. Acreditamos que todos precisam de um advogado da área consultiva, evitando assim possíveis prejuízos e demandas judiciais. Trabalhar de forma preventiva é uma estratégia mais econômica e mais rápida!

Nossos valores: Ética, clareza, transparência e praticidade.

Nossa visão: Ser um escritório exclusivamente de consultoria jurídica, com profissionais capacitados e em contínuo aprendizado, atuando de forma humana e justa. Pensar fora da caixa, entregar mais do que o esperado, buscar soluções inovadoras e eficientes.”

<https://montolliadvocacia.com.br/escritorio/> | Nosso exemplo do Montolli Advocacia

Dica: escreva à mão, isto vai te ajudar a refletir mais. Lápis e borracha, liberdade para criar e recriar!

Eu confio que você é capaz de fazer isto por você e pelo seu negócio! Capriche!

Análise de mercado

[Quem são meus concorrentes? Quais empresas ou empreendedores fazem algo parecido? Eu tenho diferenciais? Posso melhorar em qual sentido? Quem são meus clientes? Quem são meus fornecedores?]

Metas SMART

[Defina suas metas seguindo o princípio de que as metas são S (Específicas), M (Mensuráveis), A (Atingíveis), R (Relevantes / Possuem valor para você e seu negócio) e T (Temporais / Possuem prazo, data certa). Defina também o limite de tolerância para descumprimento de cada meta]

Indicadores KPIs para cada Planejamento Estratégico

[Quais são seus indicadores? Com indicadores a tomada de decisão é mais assertiva, bem como os planejamentos. Assim você verifica o que está ou não funcionando em seu negócio.]

“E como posso aplicar os KPIs na prática?”

De acordo com este artigo sobre indicadores de desempenho, existem algumas categorias diferentes de KPIs. Entre elas, podemos citar as mais importantes:

os indicadores de produtividade: que podem estar relacionados à produtividade hora/colaborador, hora/máquina. Ou seja, estes correspondem ao uso dos recursos da empresa a partir da avaliação das entregas.

os indicadores de qualidade: caminham lado a lado com os indicadores de produtividade, uma vez que ajudam a compreender qualquer desvio ou não-conformidade ocorrida durante um processo produtivo. Um exemplo pode ser considerado o nível de avarias de um produto, no qual a quantidade de danos ocorridos durante um período é comparado ao nível de aceitação estabelecido.

os indicadores de capacidade: estes Key Performance Indicators medem a capacidade de resposta de um processo. Podemos citar como exemplos a quantidade de produtos que uma máquina consegue embalar durante um determinado período de tempo.

indicadores estratégicos: são aqueles que auxiliam na orientação de como a empresa se encontra com relação aos objetivos que foram estabelecidos anteriormente. Eles indicam e fornecem um comparativo de como está o cenário atual da empresa com relação ao que deveria ser.

Todas estas categorias são igualmente relevantes. O que é preciso ter em mente é que um KPI fornece a visão necessária para que você conheça os processos, e para que consiga alinhá-los aos objetivos estabelecidos.”

<https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/kpi/> [Entenda o que são indicadores e como você pode aplicar isto em seu negócio]

<https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/indicadores-de-desempenho/> [Entenda sobre indicadores de desempenho]

<https://www.venki.com.br/blog/indicadores-de-desempenho-de-processos/> [Mais sobre indicadores de desempenho]

<https://rockcontent.com/blog/kpi/> [Interessante para quem quer indicadores para suas redes sociais, sites, etc]

<https://www.setting.com.br/blog/gestao-empresarial/exemplo-kpi-indicadores> [Indicadores para mensurar resultados]

Foco e clareza em ação

[Quais setores de seu negócio precisam de seu foco neste momento? Qual será o foco este ano? Tenha clareza do que você quer para o seu negócio e direcione a sua atitude.]

Marketing/Promoções

[Como você se promove? Como você promove a sua empresa e sua marca? Como você promove seus produtos e serviços? Você utiliza as redes sociais de forma planejada? Existe a possibilidade de promoção de seus serviços e produtos em locais e situações especiais?]

Parcerias

[Quem são seus parceiros? Você tem se conectado de forma genuína e eficiente a cada parceiro? Você tem uma lista das pessoas chave de seu negócio?]

Quem são suas inspirações?

[Quem te inspira? Qual empresário e/ou empreendedor te faz ir além? Quem te incentiva a ser melhor? Quais canais do Youtube você acompanha e se nutre? Quais Podcasts você escuta? Quais livros você lê e te ajudam a alcançar seus objetivos? Quais séries e filmes podem te motivar e ensinar para que você vá além em seu negócio? Quais pessoas ao seu redor fazem a diferença em seu negócio de forma positiva?]

Oportunidades

[Quais são as oportunidades que surgem no seu dia a dia e talvez você não esteja dando tanta atenção? Quais eventos você pode frequentar e fomentar o seu negócio? Quais pessoas podem te auxiliar a ter acesso a oportunidades positivas? Como você lida com as oportunidades? Como a sua agenda é organizada para este fim?]

Cursos/Treinamentos

[Como, onde e quando você se qualifica para o seu negócio? Qual tem sido o seu investimento em cursos e treinamentos?]

E não acaba por aqui, isto é só o começo.

Planeje, planeje, planeje.

Execute.

Erre, aprenda.

Acerte, comemore.

Planeje de novo, continue cuidando destes detalhes com carinho.

Seu negócio é importante para você.

Você é importante.

Seja protagonista de seu empreendimento e de sua vida em 2020.

Sucesso!

Karinne Montolli | Montolli Advocacia

Mais um presente especial, use e abuse da Matriz de Eisenhower

		Matriz de Eisenhower	
		URGENTE	NÃO URGENTE
		FAÇA AGORA	PROGRAME
IMPORTANTE			
NÃO IMPORTANTE		DELEGUE	ELIMINE

Análise SWOT (Pessoal)

		FATORES POSITIVOS	FATORES NEGATIVOS
		<i>Auxiliam objetivo estratégico</i>	<i>Atrapalham objetivo estratégico</i>
		FORÇAS	FRAQUEZAS
AMBIENTE INTERNO <i>Características da Organização</i>		Meus diferenciais Minhas qualidades Minhas facilidades Características positivas empreendedoras Características positivas para vendas	Minhas dificuldades Meus problemas Minhas crenças negativas O que suga a minha energia? Quais são minhas distrações?
AMBIENTE EXTERNO <i>Características do Mercado</i>		OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
		Parcerias Grupos que estou inserida Família Networking Treinamentos de capacitação	Dinâmica da Família Finanças familiares Espaço para o negócio Economia

Análise SWOT (Seu Negócio)

		FATORES POSITIVOS	FATORES NEGATIVOS
		<i>Auxiliam objetivo estratégico</i>	<i>Atrapalham objetivo estratégico</i>
AMBIENTE INTERNO	<i>Características da Organização</i>	FORÇAS	FRAQUEZAS
		<p>Diferenciais no mercado Produtos de maior sucesso Razões que engajam a equipe Razões que fidelizam clientes Reconhecimento no mercado</p>	<p>Desmotivação na equipe Falta de capacitação de funcionários Perda de clientes Baixa nas vendas Atrasos na linha de produção</p>
AMBIENTE EXTERNO	<i>Características do Mercado</i>	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
		<p>Tendências de mercado Economia em alta como propulsora do crescimento Lacunas de mercado não aproveitadas por concorrentes Novas tecnologias Lançamentos de produtos e serviços</p>	<p>Surgimento de novos concorrentes Desaparecimento de antigas tecnologias Mudanças na legislação do setor Crise econômica Instabilidade política</p>
