

**Você sabe
como criar um
planejamento
estratégico
para o seu
negócio?**

sebraepr.com.br/comunidade





Se tornar um empreendedor é uma tarefa que exige muita atenção e dedicação. Alguns pontos são primordiais e que, se executados de maneira correta, farão toda a diferença dentro do seu negócio.

Para que seu negócio esteja sempre em crescimento, **seu planejamento estratégico precisa ser eficaz**. Para que isso aconteça de maneira correta e sólida é necessário seguir um passo-a-passo, mas antes disso vamos entender um pouco mais sobre o assunto?

CRIANDO SUA ESTRATÉGIA

Ao pensar em estratégia, logo métodos, planos e ideias começam a surgir, mas quando se trata de planejamento estratégico empresarial é necessário ter **uma visão mais profunda de todo contexto, ou seja, para chegar nos resultados esperados é preciso aperfeiçoar todos os passos para obter sucesso no mercado**.

O mercado é competitivo e permanecer em evidência requer organização e boas estratégias, assim é possível alcançar o destaque para o seu negócio.

EM QUAL NÍVEL ESTRATÉGICO SUA EMPRESA ESTÁ NESTE MOMENTO?

Independente do tamanho do seu negócio ou ramo de atuação, existem três níveis de estratégia que você pode se encontrar: estratégico, tático ou operacional, você sabe qual a diferença entre eles?

• Estratégico

No nível estratégico os primeiros passos serão tomados. Aqui são estabelecidos os 3 pilares da sua empresa: missão, visão e valores do seu negócio. Também é determinado o caminho a ser seguido a curto, médio e longo prazo, e, principalmente, quem será responsável por cada etapa de todo o processo organizacional.

• Tático

Quando chegar no nível tático é a hora de estabelecer as possibilidades para colocar em prática tudo o que foi traçado no nível estratégico. Aqui os processos são administrados, são direcionados aos responsáveis diretos, visando suas metas específicas.

• Operacional

É o momento de colocar tudo em prática, neste momento não é mais criada nenhuma estratégia, é a hora da execução de todo o planejamento, e este precisa ser seguido de forma rigorosa e assertiva para alcançar todas as etapas previamente estipuladas.





QUAL A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO?

O planejamento estratégico é fundamental para direcionar e mapear todos os passos do seu negócio, assim é possível alcançar vantagens sobre os concorrentes.

Um plano estratégico bem elaborado possibilita uma visão ampla sobre todas as etapas que a empresa deve trilhar, assim seguindo todas as etapas estratégicas, táticas e operacionais é possível criar um plano de negócio concreto e eficaz.

Já sabemos da importância de um plano estratégico bem elaborado, mas como criá-lo?
Vamos ao passo-a-passo?



Elimine distrações

Para garantir que o processo de planejamento receba a devida atenção, primeiramente, é necessário trabalhar com as estratégias em um ambiente tranquilo. Escolha o lugar apropriado e se prepare para este momento.

Esse pequeno passo eliminará distrações e trará mais clareza para assim encontrar as melhores estratégias, ideias e objetivos para seu negócio.

Assim, o planejamento estratégico será realizado de forma correta, sem precipitações e imediatismos.

Busque sua identidade

Para que seu negócio alcance destaque no mercado é preciso deixar bem estabelecida a **missão, a visão e os valores da sua empresa**, tanto para o público externo, quanto para todos os colaboradores. Esses pontos definem a direção do seu plano estratégico.

Você precisa ter a clareza do por que sua empresa existe como uma organização, pelo que você deseja ser conhecido e quais são suas crenças e princípios.

Esta filosofia da empresa tem papel fundamental e faz parte do direcionamento no momento da tomada de decisões, por isso você deve dar a importância devida.



QUAL SUA SITUAÇÃO ATUAL?

Entenda seu ponto de partida. Uma análise SWOT é fundamental e irá ajudá-lo a esclarecer sua situação atual e os fatores internos e externos que o ajudam ou atrapalham na busca por seus objetivos. A partir disso, saber onde quer chegar ficará mais claro.

Mas o que é análise SWOT?

A análise SWOT é uma ferramenta de gestão muito utilizada no marketing, pois possibilita o planejamento de novos projetos e empresas no geral. A partir dela é possível reconhecer forças, fraquezas, oportunidades e, principalmente, ameaças, possibilitando assim uma avaliação detalhada da empresa.

Análise SWOT



STRENGTHS FORÇAS

São os fatores que você deve elencar como vantagens internas do negócio em relação a seus concorrentes.



OPPORTUNITIES OPORTUNIDADES

São forças externas ao seu escritório, fatores que estão longe do seu alcance de mudança, mas que podem beneficiar seu negócio.



WEAKNESSES FRAQUEZAS

São os pontos que você deve elencar como desvantagens internas do seu negócio em relação à concorrência.



THREATS AMEAÇAS

São questões impostas por forças externas e que não são passíveis de controle, mas que podem prejudicar o seu negócio.

Após a análise SWOT, também é necessário acompanhar indicadores, estes indicadores permitem medir o desempenho e assertividade nos processos elaborados, medir o que está sendo executado é o segredo do sucesso. E quais são os indicadores que você precisa se atentar:

- **Indicadores quantitativos:**

indicadores que estão relacionados ao resultado propriamente dito, ao resultado alcançado.

- **Indicadores qualitativos:**

estes indicadores revelam a percepção das pessoas em relação aos resultados demonstrados através dos números.

- **Indicadores de atraso:**

são indicadores que demonstram a relação entre a carteira vencida e não paga a partir de um determinado atraso e a carteira total de um período específico.

- **Indicadores de entrada e saída:**

são indicadores que fornecem dados de entrada e saída do mercado.

- **Indicadores de processo:**

são indicadores usados para quantificar os resultados de uma determinada estratégia com base em objetivos predeterminados.

- **Indicadores direcionais:**

são indicadores usados para medir a força das tendências.

- **Indicadores acionáveis:**

são indicadores que mensuram se os esforços para estão no caminho certo ou não.

- **Indicadores financeiros:**

são métricas de resultado, usadas para demonstrar a análise de desempenho e de resultado.

Desta maneira, seguindo os indicadores necessários é possível traçar um caminho mais assertivo, com mais chances de acertos em um mercado tão desafiador.

Estabeleça metas a curto, médio e longo prazos

Este é o momento de estabelecer o que quer para o seu negócio e onde ele irá chegar!

Metas a curto, médio e longo prazo podem estar relacionadas a inúmeros fatores, como por exemplo: ao lançamento de produtos ou serviços, aquisição de novos clientes, expansão para novos mercados e aumento da lucratividade e da visibilidade de sua empresa. Todos esses fatores são importantes para o seu negócio, então ao **criar objetivos é preciso ter em mente que eles até podem ser ambiciosos e desafiadores, mas nunca inatingíveis.**





Hora de colocar em prática

Identidade definida e definidos seus objetivos, é a hora de criar as estratégias e métodos que usará para tirá-los do papel.

Chegou o momento de estruturar o seu plano de ação. O plano de ação é o que possibilita colocar em prática as metas e objetivos, nos prazos previamente estabelecidos.

É fundamental identificar e definir os recursos necessários para implementar as estratégias que contemplem todas as áreas da empresa, bem como os custos e o impacto de todos esses pontos nas receitas. Caso não tenha todos os recursos necessários, busque ajuda especializada, e então, identifique as melhores condições de fontes de crédito.





Acompanhe o crescimento e valor



Acompanhar a cada etapa do processo é fundamental para garantir que tudo aconteça conforme o planejado.

Defina momentos para reunir-se com toda a equipe, assim é possível apresentar os números e resultados alcançados, avaliar e, caso seja necessário, redefinir o planejamento.

O foco é estar sempre concentrado em como fazer o seu negócio crescer e em quais inovações de produto ou serviço irão melhorar a experiência do seu cliente. Nem sempre continuar a fazer o que você sempre fez é a melhor estratégia, buscar novas ideias, novas metas e caminhos pode ser a saída para fidelizar sua relação com o cliente e tornar o seu negócio ainda mais produtivo.



Execução de tarefas

É preciso focar no plano de ação traçado, executar as tarefas, acompanhar as responsabilidades e cronogramas específicos, assim cumprir cada etapa e torna mais viável e os resultados serão mais assertivos.

Caso esteja com dificuldade para cumprir o cronograma e executar as tarefas, você pode contar com a ajuda de aplicativos de gerenciamento de projetos como Trello e Asana.



Mude se necessário

O seu negócio está em um mercado que promove desafios constantes. Esteja preparado para se adequar às novidades, não se prenda aos detalhes do seu plano de ação a ponto de não conseguir acompanhar as mudanças que ocorrem.

O mercado não é estático e estar pronto para cada mudança será o seu diferencial. Esteja preparado para ajustar sua estratégia e buscar novas oportunidades, mas não tire o foco de seus objetivos a longo prazo.

Lide- rança

Após avaliar e ajustar todas as etapas é preciso pensar em liderança. A liderança precisa estar preparada para manter toda a equipe envolvida e engajada, pois somente dessa maneira todas as etapas serão cumpridas e o plano de ação será executado corretamente.

É papel dos líderes estimular a produtividade e a criatividade da equipe, líderes que estão próximos de seus colaboradores promovem a união e confiança necessária para desenvolver qualquer atividade. Pois de nada adianta um plano de ação muito bem estruturado se os colaboradores não estão o realizando com o mesmo foco e objetivo.



Conclusão

Segundo Peter Drucker, “A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo”. Então, crie o plano, as estratégias e o futuro do seu negócio através do planejamento estratégico.

Este plano é necessário para qualquer tipo de negócio, independente do seu tamanho e de quantas pessoas farão parte do processo e irão executá-lo. Esse planejamento trará confiança para que as tarefas e estratégias sejam executadas de forma eficaz, onde os resultados trarão visibilidade e o destaque sobre concorrentes.

Desta maneira o sucesso será alcançado, resultado este que será duradouro, pois terá planejamento para curto, médio e longo prazo, mantendo equipe e projetos no mesmo propósito para superar desafios e alcançar cada vez mais a alta performance em seus resultados.