



Planejamento Estratégico de Crescimento

Para contadores, suas empresas e clientes

Realização:



Conteúdo

Conceitos iniciais	Planejamento Estratégico parte 1	Planejamento Estratégico parte 2	Metodologia
<p>Seu cliente não quer contabilidade, mas e você?</p> <p>O que é planejamento estratégico?</p>	<p>Os 5 aspectos do negócio;</p> <p>Etapas para criar uma empresa valiosa;</p> <p>Mapeando o atual momento da empresa;</p> <p>Missão, Visão e Valores</p> <p>Oportunidades e ameaças - SWOT;</p>	<p>Objetivos táticos;</p> <p>Objetivos específicos;</p> <p>Setores e pessoas envolvidas com o P.E.C.;</p> <p>Criando e controlando o P.E.C. com o 5w2h;</p>	<p>Apresentação de conceitos;</p> <p>Atividades práticas;</p> <p>Estudo de caso;</p>

Meu cliente não quer ter contabilidade...

Seria mais ou menos assim:

Se o mundo te der limões... antes de fazer a limonada, faça o seu plano de negócios, para saber se as pessoas irão utilizar o que você produz, se você terá os insumos, ativos e se o valor investido terá retorno e quando ocorrerá.

Será que é só ele?

A pesquisa foi realizada em grupos do Zap no dia 03/08/2017. Participaram da pesquisa: 102 contadores.

Faturamento anual da empresa contábil.		
DESCRIÇÃO	QDE	%
até R\$ 60.000,00	41,00	40,20%
De R\$ 60.000,01 até R\$ 180.000,00	23,00	22,55%
De R\$ 180.000,00 até R\$ 3.600.000,00	36,00	35,29%
Acima de R\$ 3.600.000,00	2,00	1,96%
TOTAL	102,00	100%

Seu escritório, digo empresa tem contabilidade e analisa os próprios resultados? Veja bem, estou falando da sua e não dos seus clientes.

DESCRIÇÃO	QDE	%
Sim	58	57%
<i>Não</i>	<i>44</i>	<i>43%</i>
TOTAL	102	100%

Qual a margem aplicada para os serviços de assessoria fiscal, pessoal e contábil.

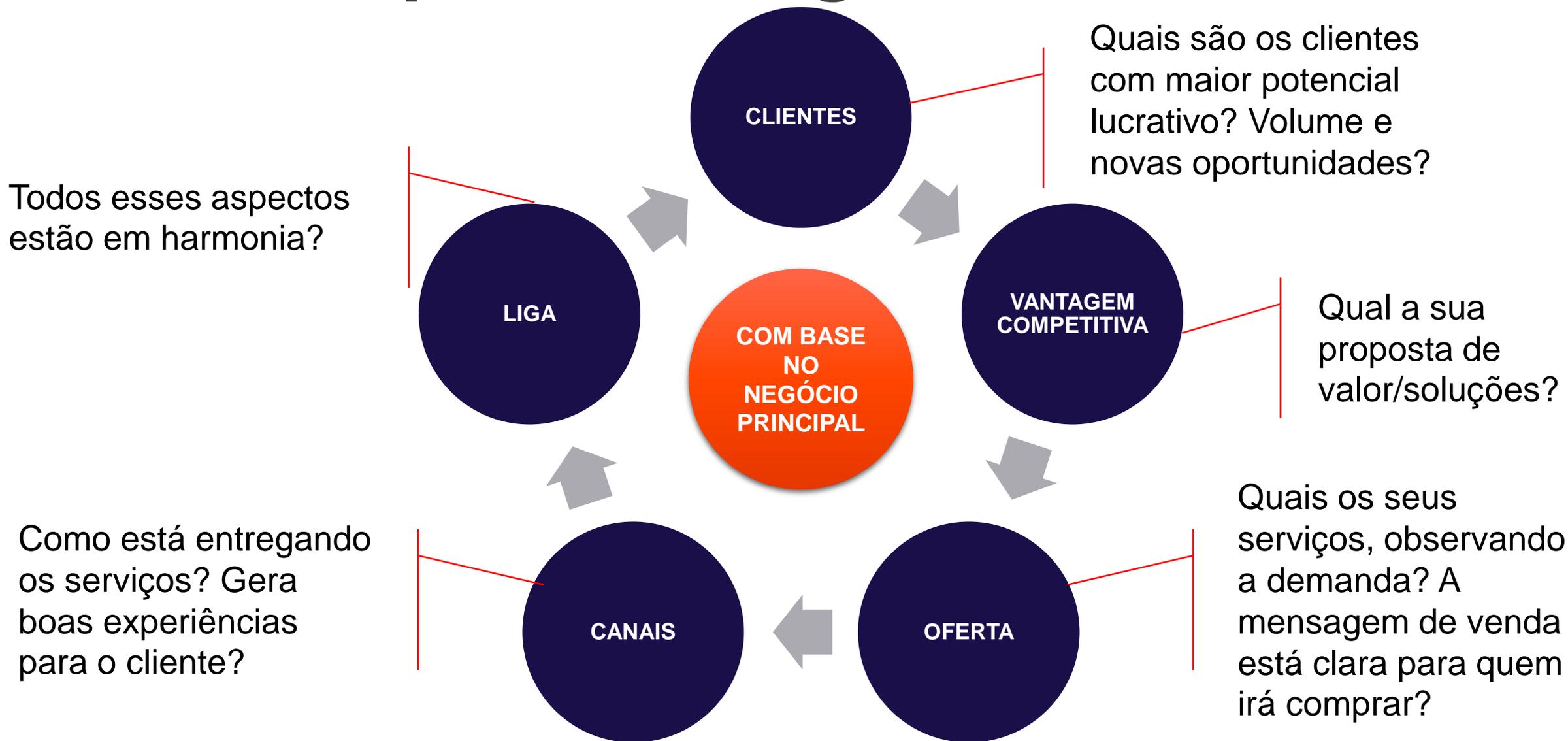
DESCRIÇÃO	QDE	%
até 10%	10	9,80%
De 11% até 20%	15	14,71%
De 21% a 35%	24	23,53%
Acima de 35%	21	20,59%
<i>Não sei informar.</i>	<i>32</i>	<i>31,37%</i>
TOTAL	102	100%

O que é planejamento estratégico?



Um padrão de decisões que irá determinar e revelar os objetivos ou metas de uma empresa com investimentos programados. Produzindo os principais planos para obtenção das metas e escalar o negócio de forma a contribuir economicamente, financeiramente e demais benefícios para os sócios, funcionários e sociedade.

Os cinco aspectos do negócio



A contabilidade já mudou e você?

“Tudo o que tocamos com o nosso conhecimento transformamos em ouro para os nossos clientes.” Antonio Macário

	ON- LINE	DIGITAL	TRADICIONAL
Proposta de Valor	Preço Baixo	+ Produtividade e conformidade legal	Obrigações sempre em dias
Relação com o Cliente	Self Service	Personalizada com proximidade consultiva	Personalizada com proximidade consultiva
Integração Cliente/Contador	Portal para o Self Service	Integração entre Sistemas	Malote e Digitação
Compromisso	Com o processo	Com o cliente	Com o cliente
Estratégia de Mercado	Concorrência por preço	Posicionamento por valor	Posicionamento por preço ou valor
Estratégia de Expansão	Ativa baseada no preço	Ativa baseada no valor	Indicação

Etapas para criar uma empresa valiosa



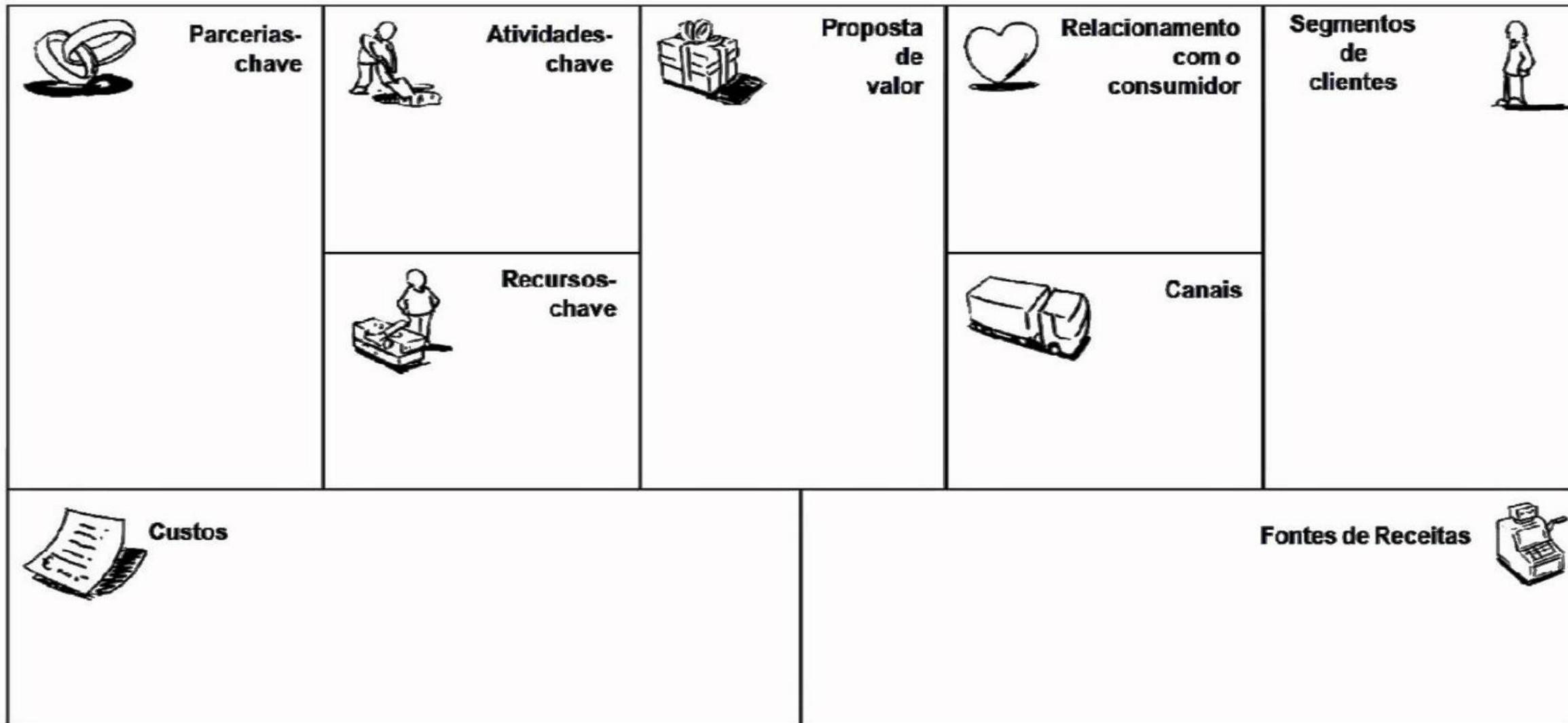
(+) Ato Criativo
(+) Processo disciplinado
(+) Pessoas
(=) Ato Criativo

- 1) Faça com que todos sejam responsáveis pelo aumento das receitas;
- 2) Aumente a receita, mas melhore o lucro;
- 3) Amplie as vendas cruzadas (ticket) e soluções mais eficazes;
- 4) Inove e invista em tecnologia;

Mapeando o atual momento da empresa – Business Model Canvas



Vamos praticar?



Propósito de vida, Missão, Visão e Valores



Esse é o Tom Crusys.

Estudante de contabilidade com 22 anos

Mora na Caucaia com os pais.



Essa é a Bella Silva.

Estudante de contabilidade com 22 anos

Mora na ultima rua do Barroso.

Propósito: é aquilo que te diferencia de todos e que atenderá as necessidades dos clientes. Ou seja, é o motivo de você existir!

Missão: descreve o negócio em um determinado momento da sociedade e empresa. Será ela que irá nortear os objetivos do planejamento estratégico, sempre em harmonia com o propósito.

Visão: define o que você quer ser no futuro, conforme o planejamento estratégico.

Valores: são textos, expressões que irão nortear sua equipe a realizar o propósito, a missão e buscar a visão de futuro da empresa.

Propósito de vida, Missão, Visão e Valores



Esse é o Tom Crusys.

Estudante de contabilidade com 22 anos

Mora na Caucaia com os pais.



Essa é a Bella Silva.

Estudante de contabilidade com 22 anos

Mora na ultima rua do Barroso.

Propósito de TOM: Tom Crusys, sabe que ele veio ao mundo para **amar** uma mulher!

Visão de TOM: Até o final da faculdade casar com uma linda mulher.

Valores de TOM: carinhoso, trabalhador, comprometido, ético, espiritualista.

As missões de Tom:

Ano 1: Tom quer conquistar a Bella para iniciar um relacionamento.

Ano 2: Tom já conquistou a Bella, agora a missão desse herói, é ir na casa dos pais da moça para pedir em namoro.

Ano 3: Tom e Bella estão namorando. Não é que seja impossível, mas o propósito de vida de Tom atendeu as necessidade de Bella. Agora a missão de Tom é noivar e casar com a Bella, para formar uma linda família.

Identificando as oportunidades e ameaças

Analise os pontos fortes e fracos da sua empresa conforme os fatores internos e externo, onde.

ESTRATÉGIA ECONÔMICA = Capacidade da empresa + Oportunidades + Assumir Risco.

	Fatores Positivos	Fatores Negativos
Fatores Internos	S Strengths (Forças)	W Weaknesses (Fraquezas)
Fatores Externos	O Opportunities (Oportunidades)	T Threats (Ameaças)

Objetivos Estratégicos e Táticos

Missão

Visão

Os objetivos Estratégicos ou Metas Globais:

Estão diretamente relacionados com a missão da empresa!

A cada objetivo estratégico alcançado a empresa está mais perto de alcançar sua **visão**.

Tenha objetivos globais que melhorem a produtividade e o crescimento.

Receita é ótimo, mas controle as margem com produtividade!

Administração

Financeiro

Comercial

Operacional

Marketing

Recuperação do foco estratégico

Os objetivos Táticos ou Metas Específicas:

São os objetivos para cada setor/departamento da empresa, devendo garantir que os objetivos estratégicos sejam alcançados.

Criando e controlando o planejamento

INFORMAÇÕES DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	DESCRIÇÕES
Nome da empresa	Balanço Contabilidade e Consultoria Ltda.
Períodos do Planejamento Estratégico (ano calendário)	2019 – 2020 – 2021
Missão	Assessorar as organizações na Gestão de Resultados Economico-Financeiros, contribuindo de forma relevante para o bem está de todos.
Valores	Credibilidade Transparência Espiritualidade Compromisso Ética.
Visão	Ser referencia na gestão dos resultados econômicos e financeiros para Micro e Pequenas empresas - até 31/12/2021.
Objetivos Estratégico (metas globais)	Fortalecer continuamente a marca e pessoas.
	Aumentar a carteira de cliente em X% anualmente.
	Percepção sempre de X% da carteira de clientes quanto a proposta de vida.
	Reduzir tempo de trabalho em x% da equipe nas rotinas não integradas até 31/12/2020.

Criando e controlando o planejamento

INFORMAÇÕES DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	ADMINISTRAÇÃO	FINANCEIRO	COMERCIAL	MARKETING	OPERACIONAL (setores fiscal, pessoal, contábil e outros)
<p>Objetivos Táticos (metas específicas)</p> <p><i>Sempre devem está alinhado com os Específicos/Globais</i></p>	Relacionamento próximo com o cliente – x%	Manter a régua de cobranças x% eficaz mensalmente	Qualidade dos serviços vendidos – x%	Publicação de x artigos mensalmente por membros da equipe	Criar até dd/mm/2019 manuais de apoio para o cliente
	Aumentar a confiança dos nossos serviços – x%	Manter a inadimplência em até x% ao mês	Prospecções Ativas – x%	Aumentar o engajamento em x% no Facebook e x% no Instagram	Realizar o fechamento mensal até o dd/mm
	Condições financeiras e material para o setor comercial	Manter x% os pagamentos em dias mensalmente	Aumentar para x% o ganho de negociações no funil de vendas	Gerar x% de contatos pelo site para o setor comercial	Realizar a parametrização dos módulos operacionais
	Condições financeiras e material para o setor mkt	Gerar relatório de apoio mensalmente	Reduzir a sazonalidade de novos contratos – x%	Criar até dd/mm/2019 o Youtube da empresa	Parametrizar em até x% os sistemas dos clientes

Criando e controlando o planejamento

OBJETIVO	Fortalecer continuamente a marca e pessoas.				
PASSO A PASSO	ADMINISTRAÇÃO	FINANCEIRO	COMERCIAL	MARKETING	OPERACIONAL
O QUE? (Ação) Podem ter vários táticos para 1 estratégico	Relacionamento próximo com o cliente – x%	Manter x% os pagamentos em dias mensalmente	Qualidade dos serviços vendidos – x%	Publicação de x artigos mensalmente por membros da equipe	Criar até dd/mm/2019 manuais de apoio para o cliente
POR QUE? (Justificativa)	Descreva qual importância do objetivo tático em relação ao estratégico.	Descreva qual importância do objetivo tático em relação ao estratégico.	Descreva qual importância do objetivo tático em relação ao estratégico.	Descreva qual importância do objetivo tático em relação ao estratégico.	Descreva qual importância do objetivo tático em relação ao estratégico.
QUEM? (Responsável)	Descreva o nome da pessoa				
ONDE? (Local)	Descreva o local, empresa, setor.				
QUANDO? (Cronograma)	Defina o período: dia, semana, mês, bimestre, trimestre ou outros.	Defina o período: dia, semana, mês, bimestre, trimestre ou outros.	Defina o período: dia, semana, mês, bimestre, trimestre ou outros.	Defina o período: dia, semana, mês, bimestre, trimestre ou outros.	Defina o período: dia, semana, mês, bimestre, trimestre ou outros.
COMO? (Etapas)	Descreva o processo que será realizado, ou seja, as etapas.	Descreva o processo que será realizado, ou seja, as etapas.	Descreva o processo que será realizado, ou seja, as etapas.	Descreva o processo que será realizado, ou seja, as etapas.	Descreva o processo que será realizado, ou seja, as etapas.
QUANTO? (Custo)	Quanto irá custar para ser provisionado no orçamento e caixa.	Quanto irá custar para ser provisionado no orçamento e caixa.	Quanto irá custar para ser provisionado no orçamento e caixa.	Quanto irá custar para ser provisionado no orçamento e caixa.	Quanto irá custar para ser provisionado no orçamento e caixa.

Vamos praticar?

INFORMAÇÕES DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	DESCRIÇÕES
Nome da empresa	
Períodos do Planejamento Estratégico (ano calendário)	
Missão	
Valores	
Visão	
Objetivos Estratégico (metas globais)	

Vamos praticar?

INFORMAÇÕES DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	ADMINISTRAÇÃO	FINANCEIRO	COMERCIAL	MARKETING	OPERACIONAL (setores fiscal, pessoal, contábil e outros)
Objetivos Táticos (metas específicas) Sempre devem está alinhado com os Específicos/Globais					

Vamos praticar?

OBJETIVO	Fortalecer continuamente a marca e pessoas.				
PASSO A PASSO	ADMINISTRAÇÃO	FINANCEIRO	COMERCIAL	MARKETING	OPERACIONAL
O QUE? (Ação) Podem ter vários táticos para 1 estratégico					
POR QUE? (Justificativa)					
QUEM? (Responsável)					
ONDE? (Local)					
QUANDO? (Cronograma)					
COMO? (Etapas)					
QUANTO? (Custo)					

PARA FALAR COMIGO



Obrigado!



Antonio Macário



85 9 8818 5258



macariocontador@gmail.com



@antoniomacario