

10 PASSOS PARA A BOA GESTÃO EMPRESARIAL DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



PASSO 2: Definindo o foco nos resultados da empresa

*"Foco, muitas vezes, é uma questão de
decidir o que você não vai fazer."*

John Carmack

Definindo o foco nos resultados

Precisamos definir o objetivo da empresa de forma clara para sabermos aonde queremos chegar.

Planejar significa criar uma sistemática de trabalho de modo a alcançar um determinado objetivo. Ajuda a tomar decisões, verificando se as ações implementadas conduziram aos resultados esperados. Um empresário que utiliza o planejamento como uma ferramenta no seu trabalho está agindo no presente com base na análise do cenário para se alcançar uma posição futura. Afinal, o futuro se constrói no presente.

Uma das ferramentas do planejamento é o **Plano de Ação**. É o retrato da sua empresa no presente indicando o seu posicionamento para o futuro. Para construir um **Plano de Ação** algumas etapas precisam ser trabalhadas, por isso lhe propomos que acompanhe a série PASSO A PASSO PARA A GESTÃO EMPRESARIAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, até concluir o seu **Plano de Ação**.

PARA COMEÇAR, DEFINA SEU FOCO.

O lucro é a consequência de um trabalho bem desenvolvido. Não deve ser o único **FOCO** da empresa. O **foco** consiste em um objetivo que o empresário deseja alcançar em um determinado tempo, em consequência de um trabalho realizado. Deve ser descrito de forma clara e objetiva, para que seus colaboradores, clientes e demais *stakeholders* compreendam as ações desenvolvidas, se empenhem e se comprometam a implementá-las. Vale

lembrar que *stakeholders* são todas as pessoas, organizações e instituições que são alcançadas pelas ações ou atitudes da empresa.

Lembre-se:

Quem não tem **foco** não sabe aonde vai chegar.

Propomos-lhe, agora, como exercício, acompanhar o passo a passo para elaboração do **Plano de Ação**, a implementação das ações e os controles para a **EMPRESA LOJA DE PRESENTES**, administrada pelo Senhor X, proprietário da empresa, que será utilizado como exemplo para lhe orientar na formulação do planejamento da sua empresa, culminando com seu Plano de Ação.

Uma loja de perfumes, cosméticos e presentes, denominada LOJA DE PRESENTES, funciona há mais de 20 anos em uma área comercial da capital. A loja está bem estruturada e conta com 10 colaboradores. Possui um estoque bastante variado de produtos nacionais.

Verificando os resultados dos últimos 5 anos, o empresário Senhor X verificou que os resultados não estão muito satisfatórios, pois apresentam uma queda de vendas em torno de 5% em cada ano. Mas, na situação atual, após pagar as despesas fixas e de pessoal, formar o estoque e fazer pequenas manutenções, o lucro é bem pequeno e não tem como disponibilizar recursos para o seu capital de giro, dinheiro necessário para movimentar o negócio.

*Ele acredita em seu negócio e sabe que pode melhorar em muitos aspectos. Após dar uma olhada no mercado e analisar os movimentos dos concorrentes, o Senhor X definiu o **FOCO** a atingir que consiste em "Ofertar presentes e perfumes de forma a satisfazer seus clientes e garantir os resultados da empresa".*

Indagamos ao Senhor X sobre em que consiste o foco declarado ele respondeu:

— Significa "Oferecer artigos de qualidade, com variedade de

preços e presentes personalizados”.

Vamos analisar as informações da **empresa loja de presentes**.

O Senhor X definiu o **foco**: *“Ofertar presentes e perfumes de forma a satisfazer seus clientes e garantir os resultados da empresa”* e inclui ofertar perfumes e artigos de presentes personalizados com qualidade e preço justo.

O **foco** deve ser definido a partir de uma aspiração do empreendedor. Precisa ser desejável pelos clientes, economicamente sustentável e tecnicamente viável. Deve proporcionar entrega de valor e, como tal, precisa ser percebido e reconhecido pelos clientes, colaboradores e pelo mercado e demais pessoas ou organizações alcançadas pela atuação da empresa (*stakeholders*).

É recomendável, que em determinado momento, seja traçado apenas um **foco**, devendo ser atualizado a medida que vai sendo alcançado ou quando houver uma mudança na empresa.

Outros exemplos de **foco**:

- *Ser a melhor loja de presentes do bairro.*
- *Proporcionar atendimento de boa qualidade.*
- *Proporcionar plena satisfação aos clientes*
- *Ser a loja de maior diversidade de produtos.*

Sua empresa tem um **foco** definido?

Escreva um **foco** para a sua empresa. Discuta com sua equipe. Compartilhe.



Com base no que foi apresentado como **foco** para sua empresa, compartilhamos alguns conceitos de Estratégia Empresarial:

VALORES são os ideais que a empresa segue, as crenças básicas que a norteiam, atributos em que se acreditam. Devem ser perenes e coerentes com as práticas, histórico e cultura da organização. Recomenda-se compartilhar com todos os colaboradores para que os sigam. É desejável que sejam reconhecidos pelos clientes e fornecedores e demais *stakeholders*.

MISSÃO é a razão de ser do empreendimento, é o que a empresa se propõe a fazer. Na prática, uma declaração que se estabelece, iniciada com verbo no infinitivo, sobre os negócios a oferecer, o mercado a ser atendido e, principalmente, os benefícios e valores a serem ofertados aos clientes.

VISÃO é uma posição futura que a empresa deseja alcançar. Revela o direcionamento, as ambições e perspectivas da empresa. Deve ser, ao mesmo tempo, desafiadora e factível, além de exprimir um desejo de como a empresa espera ser reconhecida por todos os *stakeholders*.

Uma vez definido o **foco** da empresa, o empresário deve compartilhá-lo com os colaboradores e clientes e desenvolver ações e controles para o seu atingimento. Para sua formulação, o empresário pode pedir ajuda de profissionais especializados ou fazer uma construção coletiva com sua equipe de colaboradores e até mesmo escutar alguns clientes para obter subsídios. Destacamos, no entanto, que a forma mais eficaz é a construção coletiva para formulação do foco da sua empresa.

Lembre-se:

Após definido o foco da sua empresa, este deve ser divulgado e alinhado com todos os seus colaboradores, fornecedores e clientes.

Analise os quadros a seguir para a empresa Loja de Presentes e exercite até obter uma frase que traduza o **foco** para a sua empresa. O **foco** deve traduzir o que a empresa precisa ser para se consolidar e crescer.

DEFININDO O FOCO DA EMPRESA

1. IDENTIFICAÇÃO

ITENS	DESCRIÇÃO
Nome Fantasia da Empresa	LOJA DE PRESENTES
Razão Social	Perfumaria, cosméticos e presentes Ltda.
CNPJ	00.000.000/0001-00
Composição Societária	Empresa individual de responsabilidade limitada
Setor da Economia	Comércio de perfumes, cosméticos e presentes

2. FOCO

VALORES	MISSÃO	VISÃO
Ética	Oferecer artigos de qualidade, com variedade de preços e presentes personalizados.	Ser reconhecido como uma das referências de loja de presentes perfumes da cidade.
Inovação		
Qualidade		
Preço justo		

Agora, convidamos-lhe para exercitar. Reflita e encontre uma frase que traduza o **foco** para sua empresa.

QUAL O FOCO DA SUA EMPRESA? QUAIS SÃO OS VALORES DA SUA EMPRESA? QUAL A MISSÃO E A VISÃO? Compartilhe com sua equipe este trabalho de construção conjunta.

FOCO DA EMPRESA

1. IDENTIFICAÇÃO

ITENS	DESCRIÇÃO
Nome Fantasia da Empresa	
Razão Social	
CNPJ	
Composição Societária	
Setor da Economia	

2. FOCO

VALORES	MISSÃO	VISÃO

Lembre-se:

O foco deve ser mantido, exceto em situações extraordinárias que justifiquem o seu questionamento. O que acontece na ambiência externa à empresa, assim como no ambiente interno, impacta continuamente os seus resultados.



Conheça os fatores que podem causar impacto na sua empresa.

Convidamos-lhes a acompanhar o próximo passo:

“Identificando os fatores que influenciam o resultado da empresa”