

Planejando o dia-a-dia e o futuro da empresa.



**Planejando
o dia-a-dia e
o futuro da empresa**

Conheça a turma do Crediamigo:



Amigão

22 anos.
Assessor do
Crediamigo.



Luís Bonfim

33 anos. Pintor.
Pinta quadros e faz
artesanato, que vende
em feiras e lojas



Raimundo

37 anos. Comerciante
de carne, ovos e peixe.



Zé da Bodega

57 anos. Comerciante
de alimentos e bebidas.



Beth

35 anos. Dona de salão de
beleza e revendedora de
produtos.



Dalva

26 anos. Dona
de confecção (roupas
masculinas, femininas
e infantis).

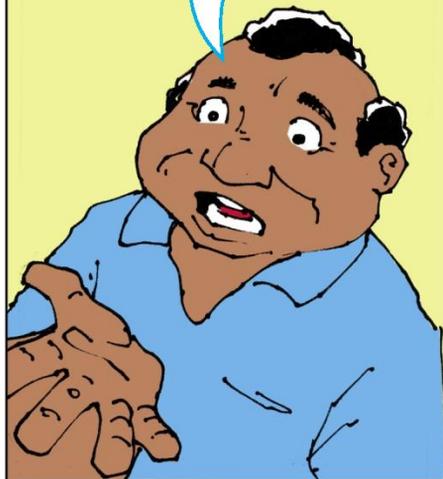


Do Carmo

53 anos. Fabrica doces,
salgados e sorvetes.



Pois é... Parece que desde que conversamos tenho tido mais trabalho. Quanto mais faço, mais coisas têm pra fazer... Estou cada vez mais atolado em serviço!



Como assim? Posso ajudar?

Lembra de uma conversa que tivemos sobre METAS?¹



¹ Cartilha Ouse sonhar.

Claro! E lembro também das suas metas. Ficaram muito boas.







Seu Zé, isso se chama PLANEJAR.

Ih, Amigão. Lá vem você com essas novidades! Eu acho que isso é pra gente que tem muito estudo. Não vou saber como começar.

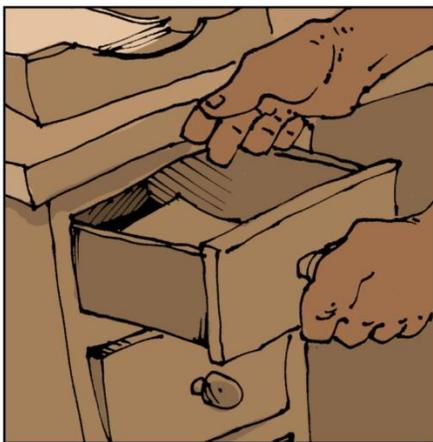


O senhor também me dizia que não sabia fazer metas! Planejar é muito simples. Vamos tentar com alguma das metas que estão na geladeira?

Tá bem...



Lá vem mais trabalho e papel...



O senhor me falou que queria vender mais coisas no seu comércio. Ter um balcão gelado... Lembra?

Claro! Tá escrito na meta: quero vender iogurte, aqueles sucos de caixinha, queijo, frios... tudo mostrado no balcão gelado. Fica bonito pro cliente ver!

Lembra o que falamos sobre metas? Então, sua meta é comprar um balcão gelado e vender novos produtos daqui a 3 meses. Lembra da data específica. Qual o dia mesmo da novidade?



Quero para dia 15 de junho.

Muito bem! Mas para comprar o balcão o senhor vai fazer um monte de pequenas coisas, não é?



Amigão, nem me fale! Estou até preocupado.

Quero fazer, mas nem sei por onde começar. Eu sempre fico adiando isso...

Ok. Então, para começar, me conte o que precisa fazer para a compra sair como o senhor quer?



Bom, tenho que preparar o espaço pra colocar o balcão aqui no comércio, fazer a instalação elétrica, pesquisar os preços e escolher o melhor tipo de balcão pra cá...



Depois, tenho que ver os fornecedores das novas mercadorias que vou vender, ajeitar os novos produtos, espalhar a notícia da venda dos novos produtos na vizinhança. Acho que é isso, Amigão.



Seu Zé, é bastante coisa para fazer! O senhor anotou isso tudo?

E precisa? Eu guardo tudo na cabeça...



Seu Zé, há pouco o senhor me disse que estava se esquecendo de fazer algumas coisas. Se o senhor anotar, vai ficar mais fácil de lembrar, não acha? E vai descansar a sua cabeça.



É, tem razão.

Eu preciso começar a anotar as coisas...



Certo. Agora veja! A primeira coisa que o senhor vai fazer é comprar os produtos novos?

Claro que não! Daqui a três meses vai estar tudo estragado.

Então faça sua lista na ordem que o senhor vai fazer as coisas.



Ah, Amigão! Me lembrei de mais coisa quando escrevi.

Ok. E as tarefas que o senhor escreveu, quando vai fazer?

Desculpe cortar a sua palavra, seu Zé, mas por que o senhor não coloca as datas do lado das tarefas na sua lista? Isso vai ajudar a tomar as providências no tempo certo.

Vou escolher quais produtos vou vender logo. Depois, vou ver os fornecedores do balcão, escolher o tipo, o tamanho, confirmar o preço...



E o senhor vai fazer tudo isso sozinho?

Como? Se fizer tudo só, tenho que fechar o comércio...

Então, quem vai ajudar?

Amigão, pro meu comércio crescer, eu vou me mexer! Essa mudança toda vai custar uns...uns...



Alguma coisa eu vou fazer, e minha mulher vai ajudar.

Então, seu Zé...

Então, eu tenho que escrever do lado quem vai fazer! Era isso que você ia me falar?

Isso mesmo! Seu Zé, o senhor me surpreende...



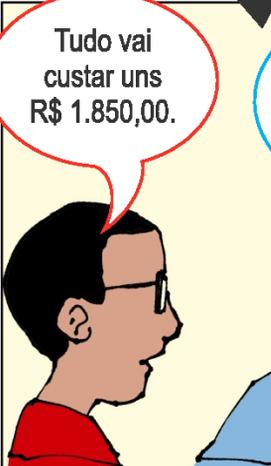
O balcão vai custar uns R\$ 1.500,00, a instalação elétrica sai por R\$ 50,00, os produtos novos que vou começar a vender de pouquinho vai ser uns R\$ 300,00.



Certo. E o que o senhor tem que fazer, então?



Escrever no Papel também!



Tudo vai custar uns R\$ 1.850,00.



É isso mesmo. Ih... Amigão, eu só tenho metade desse dinheiro na poupança

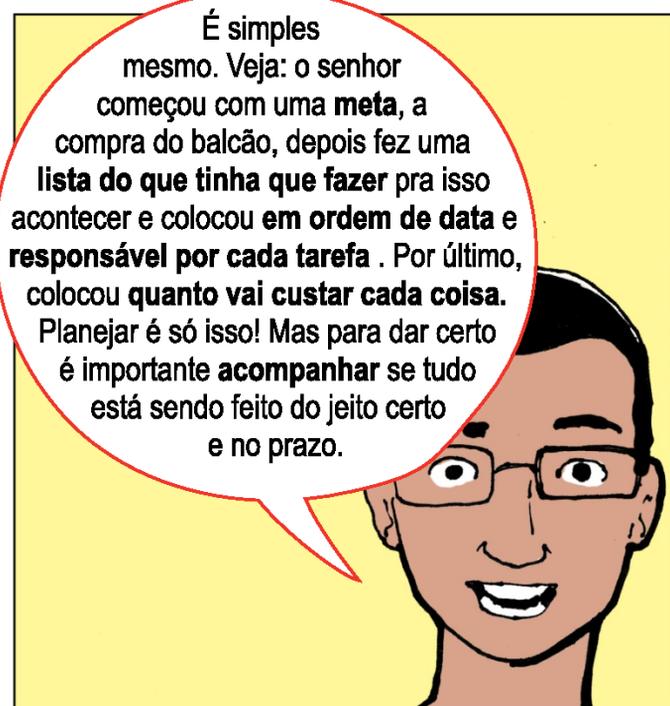
Meus parabéns! O senhor conseguiu juntar metade do valor porque soube poupar! Agora, o Crediamigo ajuda a tomar o seu sonho realidade, emprestando o que falta. E como é o nome disso que está anotado no papel?

Que pergunta! É a lista das coisas pra fazer a compra do balcão, ora...

Sim. E o nome disso que o senhor fez é **PLANEJAMENTO**.

Mas é só isso? Só coloquei no papel o que eu tinha pensado...

O que fazer	Quando	Quem faz	Custo
Escolher os produtos para vender	10/05	Marli e Zé	
Escolher o melhor tipo de balcão	15/05	Zé e Marli	
Pesquisar preços do balcão	20/05	Marli	1.500,00
Ver fornecedores das novas mercadorias	25/05	Zé	
Preparar espaço para o balcão	28/05	Zé	
Fazer a instalação elétrica	Até 05/06	Zé	50,00
Adquirir as novas mercadorias	Até 10/06	Marli	300,00
Ajaltar os novos produtos	14/06	Marli	
Espelhar a notícia	De 15 a 30/06	Bicicleta de som (Círculo)	30,00
TOTAL \$			1.880,00





Viu, Marli? É planejando que a gente consegue bater as nossas metas!

Objetivo	Quantidade	Valor (R\$)	Meta
Comprar os produtos para vender	1000	1000,00	1000
Escolher o melhor tipo de bebida	5000	2500,00	5000
Preparar espaço de trabalho	2000	1000,00	2000
Ver fornecedores que possam fornecer	1000	500,00	1000
Ter espaço para o trabalho	20	1000,00	20
Ter a embalagem adequada	10000	500,00	10000
Ter a marca registrada	1000	500,00	1000
Ter a nova embalagem	1000	500,00	1000
Ter a rede de distribuição	1000	500,00	1000
TOTAL		10000,00	

FIM

