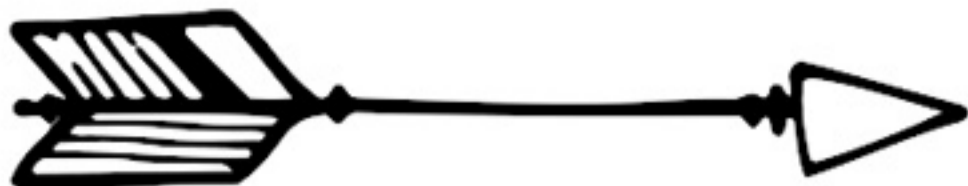


guia

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



Reunimos dicas para você estruturar
melhor seu planejamento.



1 O planejamento determina que a empresa desenvolva seu conjunto de tarefas maiores, de maneira disciplinada e organizada, visando atingir objetivos que a levarão a um futuro melhor.

2 Por sua importância e abrangência, o planejamento deve ser desenvolvido pelo conjunto das principais lideranças da empresa, como forma de fortalecimento de ideias e intenções de maneira flexível.

3 Planejar estrategicamente significa compatibilizar as oportunidades oferecidas pelo ambiente externo às condições internas, favoráveis ou não, da empresa, de modo a satisfazer seus objetivos futuros.

Resumidamente, pode-se dizer que o planejamento enseja responder a três questões principais:

ONDE ESTAMOS?

PARA ONDE
QUEREMOS IR?

COMO
CHEGAR LÁ?

guia

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Fonte: Portal Sebrae

Para responder essas perguntas devemos seguir uma linha de orientação do trabalho:

ANÁLISE DO CENÁRIO

DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS

DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIAS

guia

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Fonte: Portal Sebrae

ACIL
Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

ANÁLISE DO CENÁRIO



Análise do Ambiente Interno:

A análise interna tem por finalidade colocar em evidência as deficiências e qualidades da empresa, ou seja, os pontos fortes e fracos da empresa deverão ser determinados diante da sua atual posição produto-mercado.

Análise do Ambiente Externo:

Significa a busca do entendimento das ameaças e oportunidades que o macro ambiente propicia. Considerar a influência de fatores econômicos, sociais, políticos, de mercado e outros no desenvolvimento da empresa.



guia

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Fonte: Portal Sebrae

ACIL
Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

ANÁLISE DO CENÁRIO



DICA - Utilize a matriz FOFA (SWOT)

VARIÁVEIS INTERNAS

FORÇAS

FRAQUEZAS

VARIÁVEIS EXTERNAS

OPORTUNIDADES

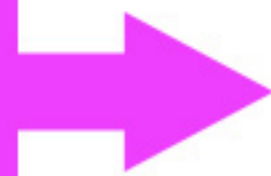
AMEAÇAS

guia

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Fonte: Portal Sebrae

DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS



É o momento em que a empresa examina seus dados históricos e projeta suas metas futuras.



É a resposta ao questionamento de “PARA ONDE QUEREMOS IR”.



Os objetivos devem ser quantificáveis ou, no mínimo, constatáveis. Precisam ainda estar relacionados com o horizonte de tempo.



De maneira geral se relacionam com aspectos ligados a faturamento, rentabilidade, quantidade de filiais, posicionamento no mercado, etc.

guia

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Fonte: Portal Sebrae

ACIL
Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIAS



As estratégias podem ser definidas como sendo as formas através das quais os objetivos serão atingidos.

COMO?

Estão, por isso, intimamente ligadas aos objetivos, uma vez que definem o “como” a empresa caminhará em direção às suas metas.



Para cada estratégia estabelecida deverá haver, no mínimo, um objetivo ao qual ela servirá.

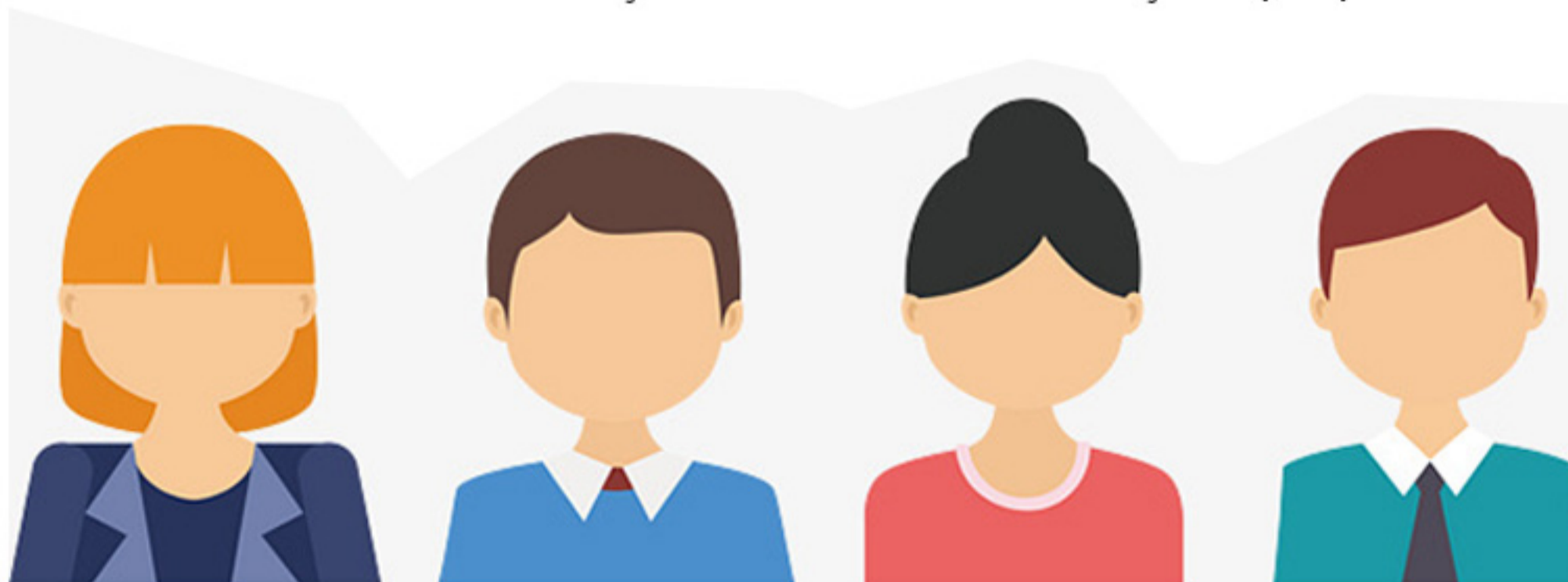
guia

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Fonte: Portal Sebrae

ACOMPANHAMENTO E REVISÕES PERIÓDICAS

- 1** É importante cumprir as etapas organizadamente, fazer o acompanhamento das ações propostas e realizar revisões periódicas, sempre que o cenário exigir.
- 2** Crie um comitê interno de acompanhamento, que terá como responsabilidade revisão permanente de cenários
- 3** Este comitê também irá elaborar um “Programa de Ações” (efetivação do detalhamento de cada uma das estratégias).
- 4** O comitê deve prover o programa de indicadores de responsabilidade, explicitando data limite e eventuais custos necessários à execução de cada uma das ações propostas.



EXEMPLO -

Plano Estratégico de uma empresa importadora de bebidas.

	Pontos Fortes	Limitações	Ameaças	Oportunidades
CENÁRIO	<ul style="list-style-type: none">• Empresa possui tradição no mercado de importação.• Loja possui boa infra-estrutura tecnológica.	<ul style="list-style-type: none">• Área física de loja insuficiente.	<ul style="list-style-type: none">• Concorrência predatória na formação de preços.	<ul style="list-style-type: none">• Câmbio com ambiente favorável.
OBJETIVO	Triplicar o faturamento nos próximos cinco anos.			
ESTRATÉGIAS	01) Abrir três novas filiais nos próximos 36 meses. 02) Ampliar mix de produto.			
PROGRAMA DE AÇÃO	Descrição	Resp	Data	Custo
	a) Contratar pesquisa de mix de produtos.	Sr. X	Y	Z
	b) Incluir no mix produtos apontados pela pesquisa.	Sr. X	Y	Z

guia

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Fonte: Portal Sebrae

Para mais informações conheça nosso posto de atendimento ao empreendedor - SEBRAE AQUI.

(19) 99264-2820  | (19) 3573-7100 | www.acileme.com.br

BOA SORTE É O QUE ACONTECE QUANDO A OPORTUNIDADE ENCONTRA O PLANEJAMENTO

Thomas Edison

