

CRIE METAS



PODEROSAS

RDX

O AUTOR





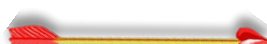

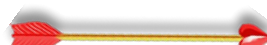
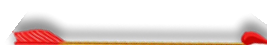



ROBSON PEZZINI

Administrador de Empresas, Técnico em Contabilidade, Consultor de Empresas e Business Coach, Especializado em Marketing Empresarial.



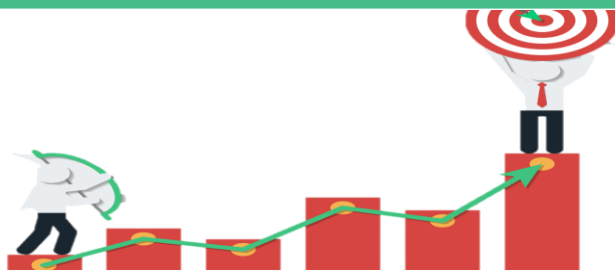
SUMÁRIO



A importância de uma meta.		03
O que é uma meta fraca?		04
Criando uma meta poderosa.		05
Meta antes do SMART.		06
SMART.		07
Meta poderosa.		12
Depois da meta, ação.		13
Conclusão.		14
Quem somos.		15



A IMPORTÂNCIA DE UMA META



Toda empresa que tenha a pretensão de sobreviver nesses tempos de alta competitividade deve estar amparada em quatro pilares básicos, que são:

- ❖ **Objetivos Definidos.**
- ❖ **Metas Para Alcançar os Objetivos.**
- ❖ **Planos de Ação Para Executar as Metas.**
- ❖ **Indicadores Para Medir o Desempenho.**

Uma meta bem definida, clara, desafiadora e alcançável é o combustível para conquistar os objetivos da empresa.

Com metas bem definidas fica mais fácil traçar um plano de ação, estudar o que deve ser feito, aproveitar as oportunidades e minimizar as ameaças ao plano.

De uma meta maior podem sair outras metas menores, envolvendo todos os setores e pessoas da empresa. Cada um com seus desafios, que somados, ajudam alcançar os objetivos maiores.

VOCE TEM OBJETIVOS E METAS DEFINIDOS ?



O QUE É UMA META FRACA ?

Uma meta fraca não gera envolvimento e se não gera envolvimento, dificilmente a meta será alcançada.

Uma meta fraca não é muito detalhada, as informações são superficiais e pouco embasadas e geralmente não são cumpridas.

Veja o exemplo de como alguns tratam as metas...



- ❖ **Aumentar o faturamento da empresa.**
- ❖ **Cortar gastos.**
- ❖ **Vender mais geladeiras**
- ❖ **Economizar energia elétrica**

VOCE ACREDITA EM RESULTADOS POSITIVOS COM METAS ASSIM?



CRIANDO UMA META PODEROSA ?



Se você quiser criar uma meta verdadeiramente poderosa, você poderá utilizar a simples técnica...

SMART INTELIGENTE

A técnica SMART, que significa inteligente em inglês, sugere que toda meta tenha esses cinco elementos básicos. Um para cada letra (Specific, Masurable, Attainable, Revelant, Time)



META ANTES DO SMART!

Antes de conhecer a técnica SMART, nossa meta era essa....

Nossa meta em 2019 é aumentar o faturamento da Empresa



**VAMOS FAZER
UMA META DE VERDADE ?**



SPECIFIC

ESPECÍFICA



Toda meta deve ser específica.

Toda meta deve ser clara.

Toda meta deve ser entendível.



“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%.

**DÁ PRA MELHORAR,
AINDA NAO ESTÁ BOA.**



MASURABLE

MENSURÁVEL



Toda meta deve ser mensurável.

*Quanto, Qual Medida,
Tamanho, Percentual, Unidades...*

“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios.



**DÁ PRA MELHORAR,
AINDA NAO ESTÁ BOA.**



ATTAINABLE

ALCANÇÁVEL



*Toda meta deve ser alcançável.
Quais passos você precisa dar
Responsáveis, Quem vai Fazer?*



“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios, por meio de Queima de Estoque, vendas pela Internet e a Montagem de Combos de Produtos.

**DÁ PRA MELHORAR,
AINDA NAO ESTÁ BOA.**



RELEVANT

RELEVANTE



Toda meta deve ser relevante.

Para que serve a meta?

É importante, É desafiadora?



“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios, por meio de Queima de Estoque, vendas pela Internet e a Montagem de Combos de Produtos, para podermos reformar a loja, renovar o estoque e ampliar a Participação nos Lucros e Resultados.

**FALTA SÓ
MAIS UM DETALHE...**



TIME

TEMPO LIMITE



Toda meta deve ter um tempo.

Toda meta deve ter uma data.

Até quando? Qual o prazo ?



“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios, por meio de Queima de Estoque, vendas pela Internet e a Montagem de Combos de Produtos, para podermos reformar a loja, renovar o estoque e ampliar a Participação nos Lucros e Resultados, até o dia 05 de janeiro de 2020.

UFFA !



META PODEROSA !

E AÍ, QUAL TEM MAIS CHANCE?

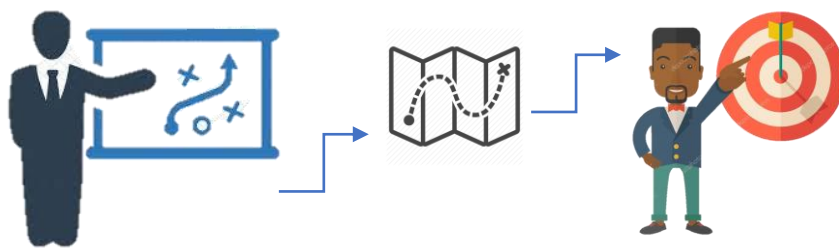
 “Nossa meta em 2019 é aumentar o faturamento da Empresa.”



“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios, por meio de Queima de Estoque, vendas pela Internet e a Montagem de Combos de Produtos, para podermos reformar a loja, renovar o estoque e ampliar a Participação nos Lucros e Resultados, até o dia 05 de janeiro de 2020.



DEPOIS DA META, AÇÃO !



Uma meta só poderá ser alcançada se houver uma Ação.

Agir sem um caminho, um mapa, bem definido, pode fazer com que a meta não seja alcançada.

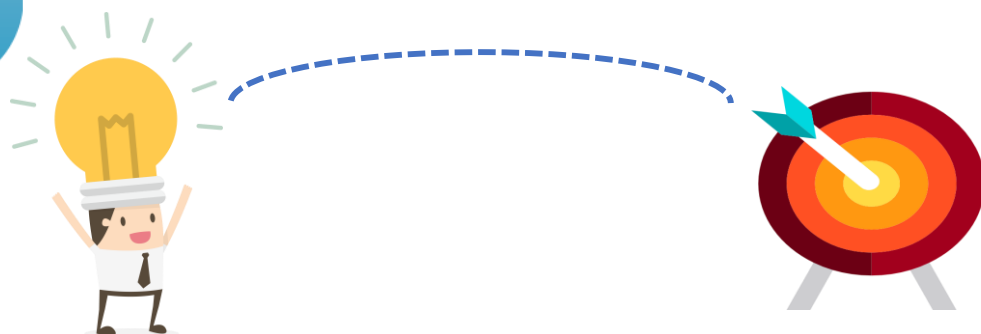
Quando se faz um Plano de Ação bem detalhado, respondendo as perguntas abaixo, poucas são as justificativas para não se buscar a meta.

- ❖ **O que fazer ?**
- ❖ **Por Que fazer ?**
- ❖ **Onde Fazer ?**
- ❖ **Quem vai fazer ?**
- ❖ **Até Quando vai fazer ?**
- ❖ **Como vai fazer ?**

**FAÇA AS METAS,
MONTE O PLANO DE AÇÃO.**



CONCLUSÃO.



Hoje em dia, com tanta informação disponível, com mudanças acontecendo o tempo todo e com cada vez menos tempo livre, para sobreviver é necessário estar focado.

Ter objetivos bem definidos para a Empresa. Segregar esse objetivo em metas. Dividir essas metas e sub metas. Montar os plano de ação para executar as tarefas. Medir se as tarefas estão sendo executadas corretamente para que sejam alcançadas a metas e os objetivos, é o que vai manter a empresa na linha.

Comece com uma, duas, três metas. Monte o Plano de Ação e acompanhe de perto. Depois, vá evoluindo até o ponto em que todos os setores e pessoas da empresa tem suas metas individuais.

Coloque como Meta, colocar tudo em Metas !



QUEM SOMOS.

A RDX é uma empresa de Assessoria Contábil, especializada no atendimento a Micro e Pequenas Empresas.

Conhecemos as dificuldades que os empresários enfrentam no dia-a-dia e sempre nos colocamos a disposição para oferecer soluções que sejam simples, entendíveis e aplicáveis de acordo com a necessidade de cada cliente em particular.

Qualquer informação adicional ou esclarecimento de dúvida é só nos contatar.

RDX
ASSESSORIA CONTÁBIL

