

O Dono do Negocio

Quem é o dono do seu negócio?

- Das decisões que você toma durante todos os dias, qual a grande concentração: estratégico e tático ou operacional?
- O que geram os seus sistemas de controle: informação ou burocracia?
- De quem seus clientes compram: de você, da sua empresa ou da sua equipe de vendas?

1ª Questão

QUAL O NÍVEL DAS SUAS DECISÕES?

Qual o nível das suas decisões?

- Quanto tempo você pode se ausentar da empresa?
 - Está correto sua empresa depender de você !
 - Está errado ela parar porque você não está !



Qual o nível das suas decisões?

- Considere o que você espera de todos em sua empresa...
 - Você se contrataria?
 - Quanto você conhece de sua empresa?
 - Quanto você conhece do seu mercado?
 - Você planeja e executa?



Qual o nível das suas decisões?

- Estratégia: “Arte de conceber operações em planos de conjunto.”
 - Conceber: criar, idealizar, gerar
 - Operações: meios para obtenção de resultados
 - Plano: arranjo ou disposição geral de uma obra
 - Conjunto: reunião das partes que fazem o todo
- » Você não acha que essa é a sua função?
- » Está clara onde está a sua atuação?



Qual o nível das suas decisões?

- Estratégia:
 - Criar e gerar meios para obtenção de resultados, através da organização geral de uma obra, formada pela reunião das partes que constituem um todo. (definição reorganizada)
 - Análise invertida:
 - Operacional: reunião das partes da empresa
 - Tático: organização de toda a obra
 - Estratégico: a soma para atingir os resultados esperados

Qual o nível das suas decisões?

- Analisando seu comportamento “estratégico”:
 - Quantas tarefas você começou e terminou?
 - Quantas vezes foi interrompido?
 - Isso era importante?
 - Do que você fez, outros poderiam ter feito?
 - Porque você fez?



Qual o nível das suas decisões?

- Analisando seu comportamento “estratégico”:
 - Quanto tempo você trabalhou para o futuro?
 - Quanto tempo você esteve com sua equipe?
 - Quanto tempo você esteve com seus clientes?
 - Quanto tempo você teve para organizar tudo isso?



2ª Questão

O QUE GERAM OS SEUS SISTEMAS DE CONTROLE?

O que geram seus Sistemas de Controle?

- “Empresa na Cabeça”, permite planejamento claro?
- Controle: informação ou burocracia?
- O que eu preciso saber?
 - O que realmente me ajuda!



Qual o nível das suas decisões?

- 1ª Informação: Capacidade x Vendas
 - Capacidade instalada, ociosidade
 - Potencial da região, sazonalidade
 - Mix de produtos e segmentos
 - Facilidade para crescer
 - Fatores de influência
 - Armas disponíveis e não utilizadas
 - Porque preferir a mim em vez do concorrente



Qual o nível das suas decisões?

- 2ª Informação: Receita x Custos
 - Faturamento e adimplência
 - Situação econômica e operacional
 - Fluxo de caixa
 - Estrutura e receita
 - Gastos desnecessários
 - Nível de eficiência e padrão do mercado



Qual o nível das suas decisões?

- 3ª Informação: Planejamento x Execução
 - Objetivo planejado
 - Cumprimento do planejado
 - Onde e/ou quem otimizar
 - Controles atualizados e confiáveis
 - Reservas para emergências
 - Plano B



Qual o nível das suas decisões?

- Durante todo o processo...
 - Controlar a informação:
 - Diversidade
 - Quantidade
 - Qualidade



3ª Questão

DE QUEM SEUS CLIENTES COMPRAM?

De quem os seus clientes compram?

- O cliente constata uma necessidade
- Busca o produto balizado pelo conceito que tem das marcas que conhece
- Esse conceito pode vir de experiências anteriores, de informações de outras pessoas ou da propaganda

De quem os seus clientes compram?

- Opção será feita pela melhor relação custo X benefício e grau de confiabilidade
- Decisão: ela é matemática?



De quem os seus clientes compram?

- Porém...
 - Empresas não compram de empresas
 - Pessoas de empresas compram de pessoas de empresas



De quem os seus clientes compram?

- Estou a mercê de uma decisão subjetiva?
- Depende:
 - Minha equipe é bem preparada?
 - Eu atuo junto aos meus clientes?



De quem os seus clientes compram?

- Fato:
 - Equipe bem preparada: conhecimento técnico, planejamento de atividades, argumentação fundamentada e conhecimento do cliente
- Fato:
 - Quanto mais preparada a equipe, mais objetivas serão as visitas
- Fato:
 - Menos tempo no mercado não significa nunca ir lá!

De quem os seus clientes compram?

- Fato:
 - Eletrônicos japoneses, esportivos italianos, vinhos franceses, whiskies escoceses...

ninguém paga por aquilo que não respeita, faça-se respeitar





De quem os seus cliente compram?

**NINGUÉM PAGA POR AQUILO QUE
NÃO RESPEITA,
FAÇA-SE RESPEITAR!**

De quem os seus clientes compram?

- Conclusão:
 - Sua equipe precisa ser profissional,
 - Trabalhando com um planejamento que você fez,
 - Com uma política comercial coerente e firme,
 - Que foi desenvolvido com base em informações claras e precisas e no conhecimento do mercado!

De quem os seus clientes compram?

- Das decisões que você toma durante todos os dias, qual a grande concentração: estratégico e tático ou operacional?
- O que geram os seus sistemas de controle: informação ou burocracia?
- De quem seus clientes compram: de você, da sua empresa ou da sua equipe de vendas?



**AFINAL, QUEM É O DONO DO SEU
NEGÓCIO?**



marketing & comunicação