



E-BOOK

GESTÃO POR DIRETRIZ

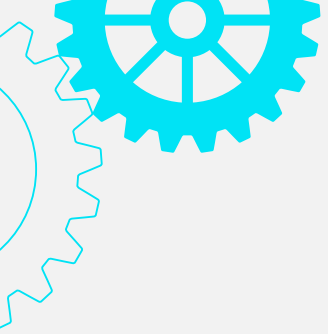
▶ NÍVEL DE PREENCHIMENTO

OMIE SIMBIOSE

PROFESSOR
ESPECIALISTA

WAGNER
XAVIER





ÍNDICE

1. Introdução
2. Objetivos educacionais
3. Nível de Preenchimento



INTRODUÇÃO

Bem-vindo novamente! Na primeira aula, nós vimos como você, consultor, irá realizar o planejamento de cada estratégia, sempre dividindo em tarefas e trimestres. Assim, você e o cliente terão uma visão tarefa por tarefa, considerando o prazo, o responsável e o status da tarefa.

Agora, nesta segunda aula, nós iremos nos dedicar **a acompanhar a evolução das tarefas**, a evolução da empresa ao longo do tempo, para que você possa realizar as atividades que irão garantir o êxito em sua consultoria e o resultado esperado pelo cliente.



2

OBJETIVOS EDUCACIONAIS

Ao fim desta aula, você será capaz de:



Reconhecer o funcionamento do módulo de Gestão por Diretriz na Omie Simbiose;



Saber como usar os dados do DRE na consultoria do seu cliente.

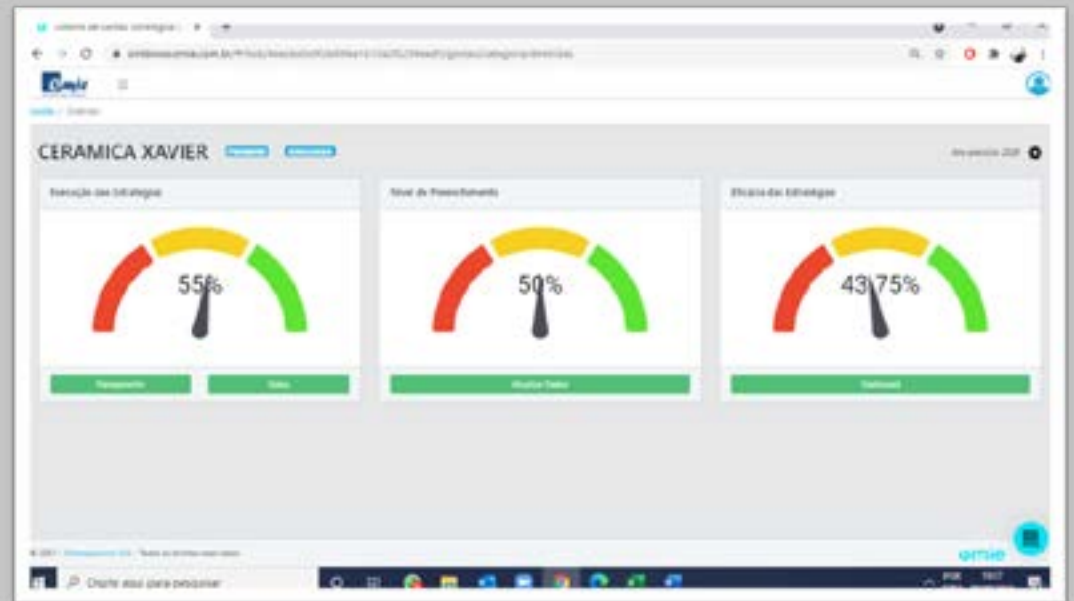
3

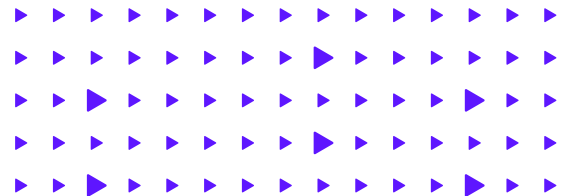
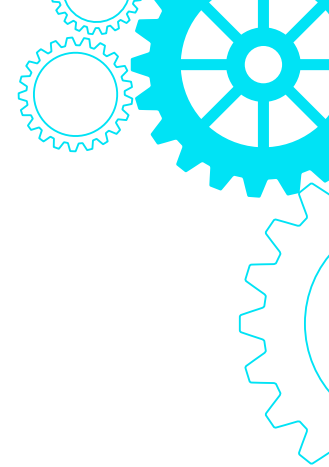
INTRODUÇÃO

Para começar, é necessário acessar o sistema e selecionar o módulo: **“Nível de Preenchimento”** do módulo “Gestão por Diretriz - OKR”, conforme a imagem ao lado.

Dentro desse módulo, o objetivo da consultoria é **informar os resultados do mês** da empresa, no sentido de verificar o **quanto o realizado cumpriu do planejado**, no módulo de plano e metas.

Esta operação deve ser **realizada pelo menos uma vez por mês com o DRE do cliente em mãos**, para que você consiga lançar os valores na plataforma. Para acessar, basta escolher **“Atualizar dados”**.





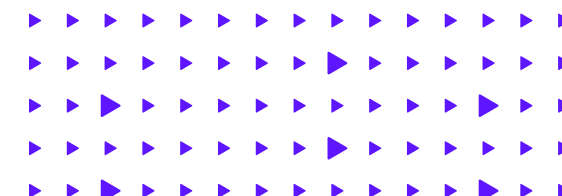
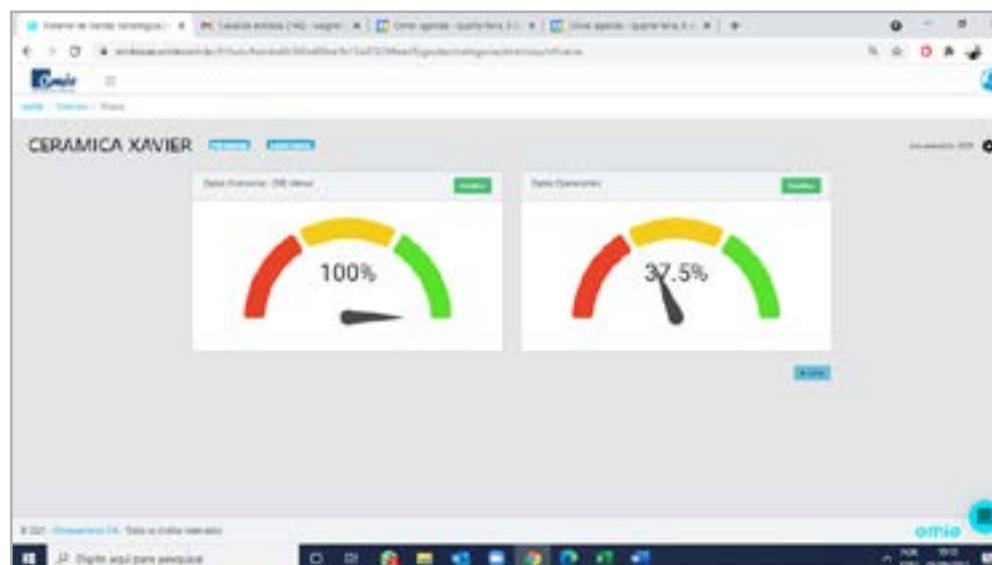
	Jan	Fev	Marc	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Sep	Out
REVENHO BRUTO	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Receita de Serviços	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Receita de Produtos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Receita de Materiais	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
DEBITOS ADMINISTRATIVOS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas administrativas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas de investimentos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
REVENHO LÍQUIDO	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
CUSTOS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custos de fabricação vendidos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
LUCRO BRUTO	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
DEBITOS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Impostos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Dividendos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Comissões	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Outras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Impostos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Juros	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Para lançar os valores, basta:

- acionar o mês;
- informar os valores;
- salvar em seguida.

A cada mês informado, o sistema irá evoluir **o % do Nível de Preenchimento**.

Ao final do exercício, o **percentual deverá atingir o patamar de 100%**.





DICA DE OURO

Durante o processo consultivo, começando pelo diagnóstico, passando pelo planejamento, metas e **Gestão por Diretriz**, a empresa deverá ter criado mecanismos de apuração destes indicadores, para que a consultoria flua com mais agilidade e qualidade. Logicamente, este processo será mais bem depurado ao longo da jornada consultiva, portanto, **não espere números mágicos nos primeiros meses**, mas vamos trabalhar para que seja cada vez mais **simples** e **assertivo** calculá-los.

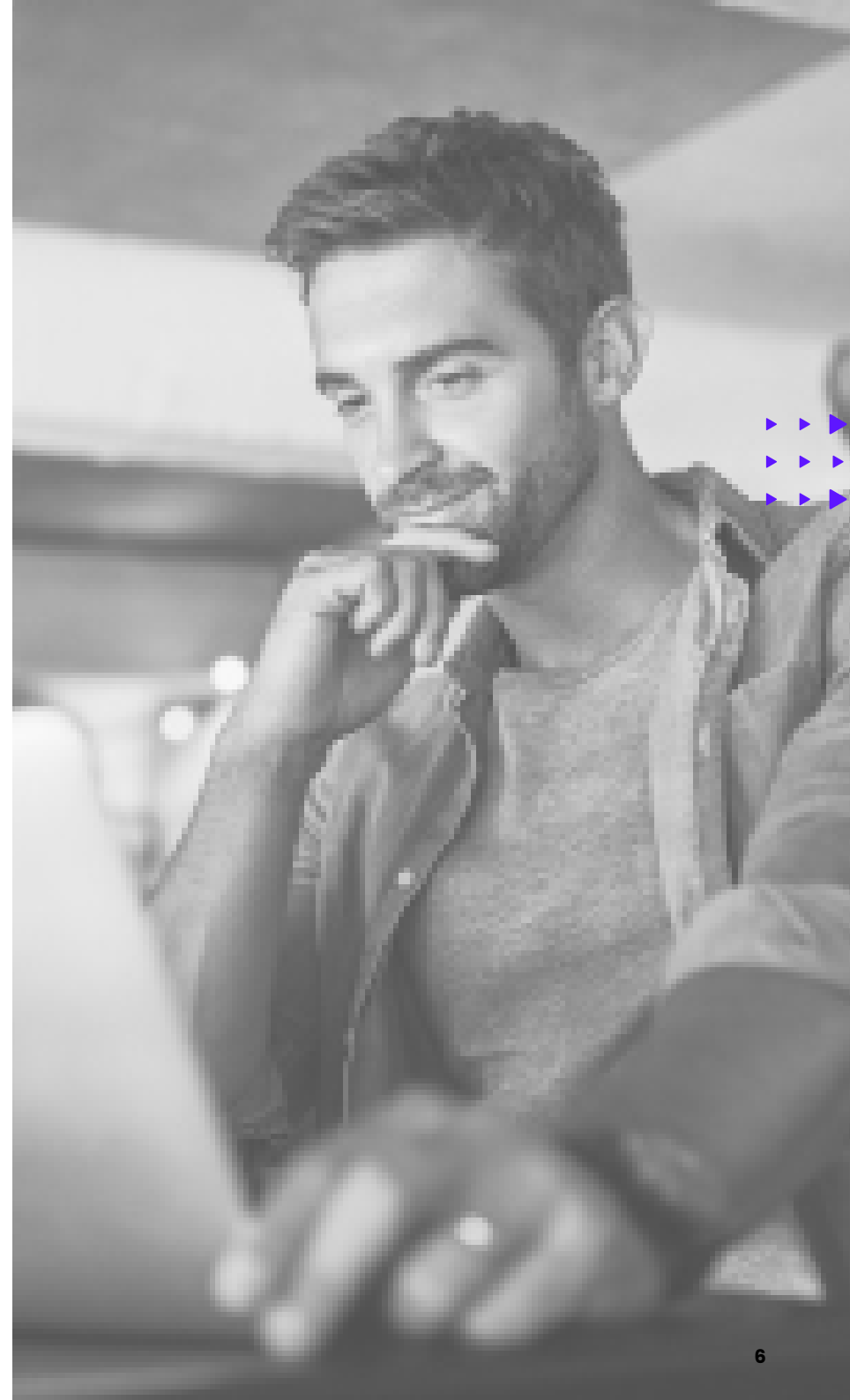
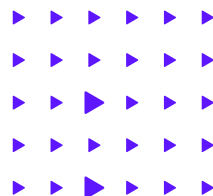
Agora, **mensalmente**, os **valores dos indicadores** devem ser **apurados** e lançados na plataforma, conforme a figura acima.

Exatamente como nos dados financeiros, o indicador irá evoluindo à medida que os valores forem lançados mensalmente. Sendo assim, ao **final do ano, o indicador de apontamento deverá chegar a 100%**.

Agora será a hora de **analisar a eficácia dos trabalhos e projetos**.

Na Aula 3, iremos passar pela análise de cada variável e indicar como o realizado está em relação ao planejado.

ESPERO VOCÊ LÁ!





omie

Academy 