



E-BOOK

GESTÃO POR DIRETRIZ

▶ EFICÁCIA DAS ESTRATÉGIAS

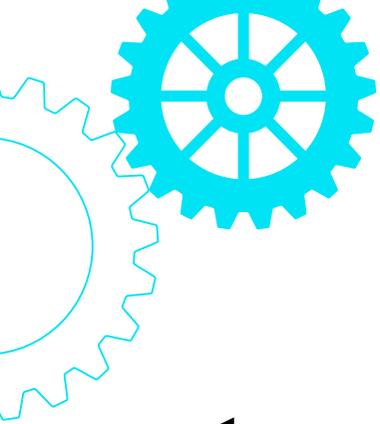
OMIE SIMBIOSE



PROFESSOR
ESPECIALISTA

WAGNER
XAVIER





ÍNDICE

1. Introdução
2. Objetivos educacionais
3. Eficácia das estratégias
4. Análise e edição de cada indicador
5. Palavras do Especialista



INTRODUÇÃO

Bem-vindo à Aula 3 do módulo 3 da Omie.Simbiose - Gestão por Diretriz (OKR).

Lembrando que, na primeira aula, você definiu as estratégias, o trimestre da execução de cada uma delas, assim como a programação das medidas, datas e responsáveis. Na segunda aula, fizemos o apontamento, mês a mês, do realizado pela empresa.

Agora, nesta terceira aula, iremos **analisar a eficácia das estratégias**, ou seja, vamos **acompanhar o resultado** de cada indicador das áreas internas (**financeiro, comercial, processos e pessoas**), analisando o que foi **previsto** e o que foi **realizado**.



2 OBJETIVO EDUCACIONAIS

Ao fim desta aula, você será capaz de:



Conhecer o funcionamento da Omie.Simbiose em sua fase final de metrificação de resultados.



Entender como a ferramenta entrega os resultados para a consultoria.



Fazer uso da ferramenta para metrificar as estratégias utilizadas.

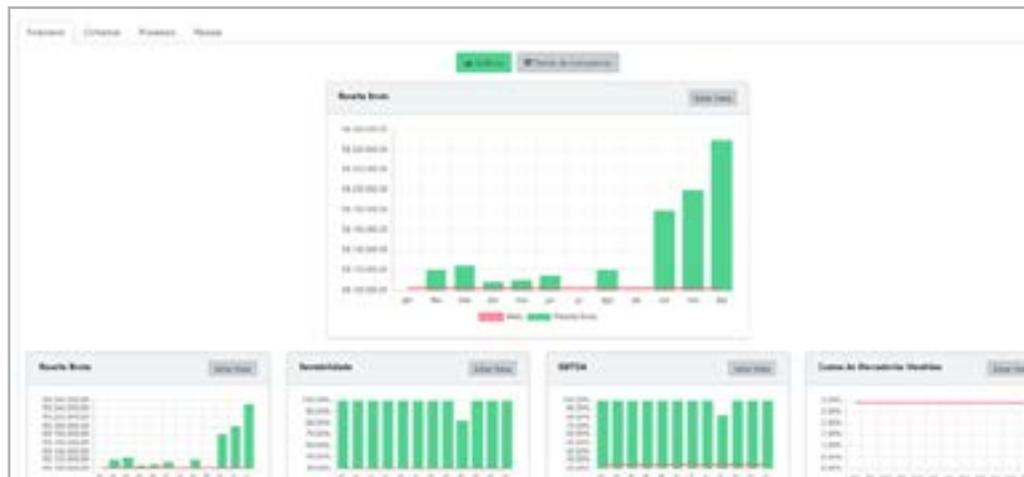
3 EFICÁCIA DAS ESTRATÉGIAS

Para iniciar a análise, iremos acionar o menu “**Eficiência das Estratégias**” dentro da plataforma e selecionar a opção *Dashboard*.



Quando você acessar, será apresentado o painel com uma visão geral de todos os indicadores por área, com o **previsto x realizado**.

Cada área pode ser analisada em formato de gráfico ou tabela, conforme indicado na imagem abaixo.



A partir de cada uma das **quatro visões**, será, então, possível analisar cada indicador por mês, considerando a meta prevista.

A análise de eficácia irá analisar, ao todo, os indicadores divididos nas **quatro visões**, que são:



FINANCEIRO

Receita bruta, rentabilidade, EBTIDA, CVM, despesas sobre receitas, endividamento e inadimplência.



COMERCIAL

Clientes ativos, novos clientes, taxa de conversão, ticket médio, clientes fidelizados, nível de relacionamento, % reclamações, clientes perdidos.



PROCESSOS

Receita bruta/custo pessoal, entrega por funcionário, \$ refugo/retrabalho, % custo de garantia sobre faturamento, % eficiência operacional, % entregas no prazo, valor de estoque e giro de estoque.



PESSOAS

Competências atuais/adquiridas, absenteísmo, engajamento, rotatividade, funcionários com mais de 12 meses, retenção, inovações e faturamento x inovação.

4

ANÁLISE E EDIÇÃO DE CADA INDICADOR

Veja que, para cada indicador, será apresentada a **meta atual** (definida anteriormente pelo módulo 2 - Estratégias e Metas) e será possível **editar a nova meta** mês a mês.

A opção "**Nivelar metas**" irá distribuir o valor total da meta por mês, de acordo com o valor anual.

"**Proporcionalizar diferenças**" fará com que as diferenças entre os meses sejam proporcionais ao histórico da empresa, em meses anteriores.

Assim que os valores estiverem conferidos ou ajustados, basta clicar em "**Salvar**".

Receita Bruta		
	Meta Atual	Meta Editada
Janeiro	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Fevereiro	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Março	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Abril	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Mai	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Junho	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Julho	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Agosto	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Setembro	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Outubro	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Novembro	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Dezembro	R\$ 102.375,00	R\$ 102.375,00
Total	R\$ 1.228.500,00	R\$ 1.228.500,00

Proporcionalizar Diferença Nivelar Metas Salvar Fechar



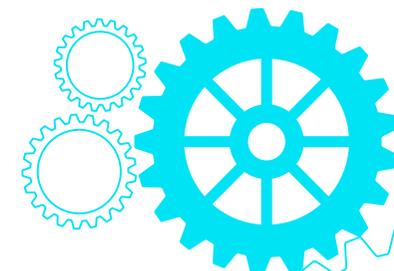
DICA DE OURO

Essa mecânica de funcionamento será a mesma para cada um dos indicadores das áreas. Então, basta verificar se a meta de cada um dos indicadores está correta.

É importante salientar que existem algumas metas/indicadores que são tratados por trimestre. São eles:

- competências atuais/requeridas;
- nível de engajamento e retenção.

Isto ocorre pelo fato de dependerem de **projetos internos de RH** e não refletirem mudanças tão rápidas quanto as **metas mensais**.

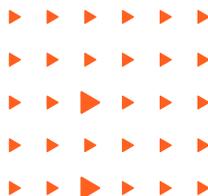


Basicamente, o uso do *Dashboard* é muito importante para o consultor, quando da reunião com o cliente, para uma análise mais apurada. Para uma reunião produtiva, eficiente e que realmente possa agregar valor ao cliente, recomendam-se algumas ações:

- a) Garantir que, ao final de cada mês, o cliente ou responsável pelo *report* do indicador alimente a ferramenta para que ela esteja sempre atualizada.
- b) Assim que realizado o passo A, o consultor pode analisar brevemente os indicadores, para preparar a reunião com o cliente, a fim de que já tenha em mente uma boa visão de como as metas foram ou não atingidas.
- c) Elabore um *draft* de posições das ações pontuais junto ao cliente.
- d) Marque a reunião com o cliente e demais responsáveis, considerando um tempo suficiente para analisar cada indicador e seus desdobramentos. Considerando que são no mínimo quatro áreas e suas subáreas, é importante criar uma agenda que traga realmente as pessoas certas, para que a reunião seja eficiente e, ao mesmo tempo, não agrupe pessoas que não dizem respeito ao tema.
- e) Cuide para que os gestores realmente estejam na reunião, pois toda a estratégia da empresa estará traduzida nesses números e a falta das pessoas-chaves poderá invalidar o trabalho consultivo.

Neste momento, **seu papel será de total protagonismo** junto ao cliente. Você, como **agente da mudança**, como **Consultor da empresa**, deverá estar preparado para **opinar, sugerir e, atuando bem próximo do cliente, deverá ajudá-lo a tomar decisões** que levem a empresa e a equipe aos melhores resultados.

BOM TRABALHO E SUCESSO!





5

PALAVRAS DO ESPECIALISTA

Agora que estamos finalizando o curso do módulo 3 da Omie.Simbiose, é importante você refletir sobre a jornada consultiva com o cliente, considerando alguns passos importantes. Por isso, fiz uma lista de dicas que irão ajudá-lo na sua consultoria e você pode encontrá-las no infográfico desta aula.

Lembre-se de que os três cursos da Omie.Simbiose estarão aqui para ajudá-lo em caso de dúvidas, mas nunca deixe de praticar seu verdadeiro papel como consultor dos seus clientes.

Comece agora! O início é sempre o mais desafiador, mas, em breve, você terá muitos clientes e poderá trabalhar com eles nesta nova jornada.

SUCESSO!



omie

Academy 