



E-BOOK

OMIE SIMBIOSE

AULA 1

Diagnóstico:
Introdução e Diagnóstico
de **Sobrevivência**



PROFESSOR ESPECIALISTA
WAGNER XAVIER



INDÍCE

1

OBJETIVOS
EDUCACIONAIS



2

POR QUE SIMBIOSE?



3

CENÁRIOS E
CONTEXTOS



4

OMIE.SIMBIOSE



5

DIAGNÓSTICO DE
SOBREVIVÊNCIA



Bem-vindo!

Se você é Contador, deve saber que, se boa parte dos **seus clientes tivessem o seu conhecimento**, muitas **decisões seriam diferentes**, não é mesmo? E, por mais que você mostre aos seus clientes um horizonte, é comum que eles tomem decisões não muito favoráveis.

Agora, imagine se **sua inteligência** e o **negócio do seu cliente** estivessem **interligados de uma maneira muito mais consistente**, como se formassem uma inteligência única, que caminha para um horizonte de sucesso!

Isso só é possível se esses fatores estiverem juntos, como uma **simbiose**.

1

OBJETIVOS EDUCACIONAIS

Ao fim desta aula, você será capaz de:



Compreender a importância da contabilidade consultiva para o sucesso do empreendedorismo no Brasil.



Conhecer os conceitos que embasam a ferramenta Omie.Simbiose.



Analisar o contexto tanto do mercado de contabilidade quanto do empreendedorismo.

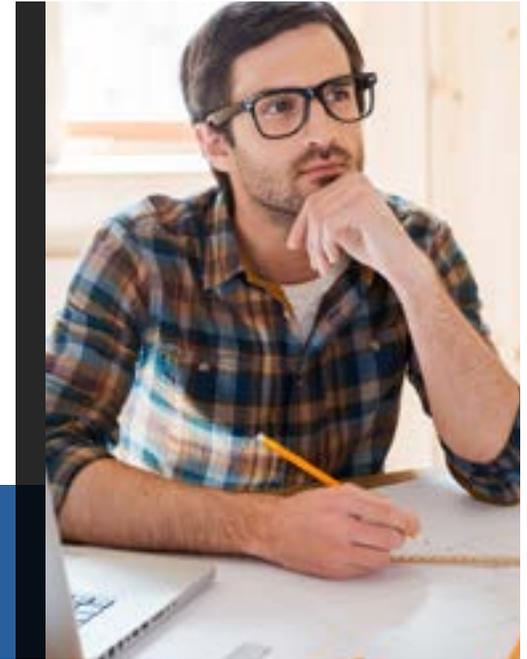
2

POR QUE SIMBIOSE?

Uma das grandes expectativas que vejo, tanto por parte de **contadores** quanto de **empreendedores**, é que o **relacionamento que há entre eles** seja de fato relevante e **gere resultados**.

Contadores são fundamentais para a saúde das empresa, e empreendedores são fundamentais para a economia brasileira. Perceba que eles são **simbióticos** e, se trabalharem de forma síncrona e harmoniosa, gerarão **resultados incríveis** para ambos os negócios.

MAS O QUE PODE SER FEITO PARA AUXILIAR ESSAS DUAS FRENTES E, ASSIM, GERAR VALOR PARA AMBAS?



Quando nos dedicamos a entender como poderíamos **agregar valor** a essa parceria, descobrimos que **uma das formas** era oferecer ferramentas para que o contador pudesse exercer a **consultoria estratégica**, diagnosticando as **forças e oportunidades** do negócio e criando, **junto** ao empreendedor, cenários de trabalho, estratégias e perspectivas de resultados.

E, ASSIM, NASCEU A OMIE.SIMBIOSE!

Uma forma de tornar o exercício da **consultoria tangível** para o contador, com um **mapa orientativo** de quais ações precisam ser realizadas, e para tornar possível atingir as metas do empreendedor.



ATENÇÃO

Não adianta apenas falar de **contabilidade consultiva**; precisamos também nos munir das **ferramentas que tornam essa tarefa possível**. O nosso objetivo é levar a contador a uma experiência prática sobre como realizar a consultoria estratégica.

3

CENÁRIOS E CONTEXTOS

Antes de qualquer coisa, é importante entender as dores do empreendedorismo, que se resumem em momentos de solidão, reflexão, temores e desafios cercando os empreendedores, que, além de tudo, precisam:

- Gerenciar com competência os componentes-chave do negócio;
- Ter o domínio das **melhores práticas** de mercado para **gestão**;
- **Manter o foco dos colaboradores** nos **fatores críticos** para a sobrevivência da empresa;
- **Avaliar o desempenho** do negócio;
- Ter **agilidade** e **flexibilidade** para atender às demandas do mercado.



DICA DE OURO

Além do que já citei, o empreendedor precisa se adaptar às **novas condições** impostas pelas crises social e cultural no mundo, o que vem sendo chamado de **novo normal**. Para isso, é necessário **ajustar os processos, reposicionar os produtos e redimensionar as equipes**.

CONTEXTO DOS CONTADORES

Historicamente, sabemos **da grande capacidade** que o **contador** tem de **interpretar números**, fazer **leituras de balanços** com **rapidez** e visão **holística**, responder a perguntas sobre a **legislação** e os números de **seus clientes**.

Por outro lado, identificamos, na grande maioria desses profissionais, a **pouca prática em realizar perguntas** e conduzir questionários de forma metódica sobre os negócios da empresa, gerando diagnósticos empresariais e **conduzindo planos de ações estruturadas**, em todas as áreas.

E É EXATAMENTE ESTE UM DOS OBJETIVOS DA PLATAFORMA **OMIE.SIMBIOSE**: DIRECIONAR O CONTADOR PARA ESTE NOVO PAPEL DE **CONTADOR/CONSULTOR ESTRATÉGICO**.

Neste novo papel, esse consultor poderá abrir, de forma exponencial, sua **opção de serviços** e quebrar os paradigmas que ele encontra no cenário atual:

No cenário atual da **contabilidade tradicional**, o contador percebe fatores como:

- Atuação em uma *commodity* com **baixa percepção de valor** dos clientes;
- **Alta concorrência** pela automação dos processos contábeis;
- **Queda do ticket médio**;
- Alta demanda de **atividades para o fisco**;
- Constantes **mudanças na legislação**;
- Aumento do **nível de automação** dos serviços governamentais;
- Fatores culturais e históricos, em que a **visão do contador é de custo** para o cliente.

MAS FICA A PERGUNTA: COMO SE TORNAR UM **CONTADOR/CONSULTOR ESTRATÉGICO** E SAIR DO CENÁRIO ATUAL?

A Omie.Simbiose é uma plataforma desenvolvida para colaborar com os profissionais contábeis, que ainda não praticam a contabilidade consultiva e estratégica.

A plataforma traz **instrumentos de análise** relacionados a **novos indicadores** para o levantamento setorial e dos negócios, além de proporcionar a melhor maneira de pensar o trabalho oferecido aos clientes.

Desta forma, o **cenário da atuação contábil** muda completamente e o foco não é mais a contabilidade em si, e sim **serviços consultivos** que **auxiliam na tomada de decisão** dos empreendedores. Confira:

NOVO FOCO DE ATUAÇÃO DO CONTADOR

Orientar e dar suporte aos seus clientes nos **fatores-chave do negócio**, abrangendo áreas estratégicas:

Financeiro

- Análise de custos
- Aumento de rentabilidade
- Planejamento e gestão financeira do negócio

Vendas e fidelização de clientes

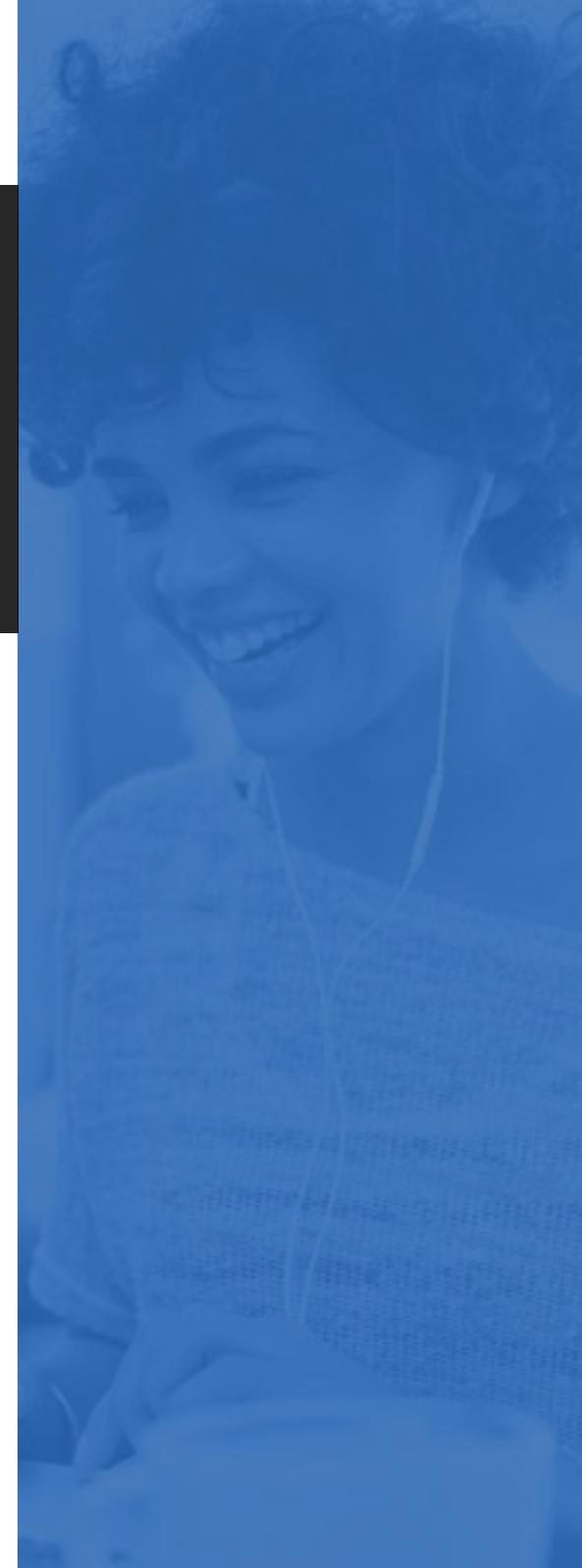
- Satisfação e fidelização de clientes
- Marketing
- Eficiência comercial

Processos e produtividade

- Gestão de processos
- Eficiência e produtividade
- Qualidade

Pessoas

- Gestão de pessoas
- Aumento de competência
- Retenção e engajamento dos colaboradores



Com esse **novo foco de atuação**, o contador precisa **repensar seu portfólio de serviços**. Assim, para ajudá-lo a entender esse horizonte, deixei aqui alguns dos serviços que você, contador, poderá comercializar como consultor.

NOVO PORTFÓLIO DE SERVIÇOS DO CONTADOR

A estratégia é **estruturar um amplo escopo de serviços**, em diferentes campos de conhecimento da Gestão Estratégica:

- Realização do diagnóstico organizacional
- Desenvolvimento do Planejamento Estratégico
- Manutenção do Foco Estratégico dos gestores e equipes na:
 - Gestão Financeira
 - Gestão dos Processos
 - Gestão de Vendas
 - Gestão de Pessoas
- Estruturação do sistema de medição de desempenho do negócio
- Suporte na implementação dos projetos e planos de ação de melhoria



DICA DE OURO

Além do que já citei, o Empreendedor precisa se adaptar às **novas condições** impostas pelas crises social e cultural no mundo, o que vem sendo chamado de **novo normal**. Para isso, é necessário **ajustar os processos, reposicionar os produtos e redimensionar as equipes**.

4 OMIE.SIMBIOSE

Para suprir toda esta demanda e atender a tudo que foi citado anteriormente, a Omie criou a ferramenta **Omie.Simbiose**, disponibilizada exclusivamente para que os contadores exerçam, de forma estruturada e documentada, a consultoria com seus clientes.

A ferramenta será dividida em 3 fases:



Diagnóstico



Plano de Ação



Gestão por Diretrizes



ATENÇÃO

Neste curso, **trataremos apenas** da primeira fase da Simbiose: o **diagnóstico**!

O diagnóstico, que é a fase inicial da consultoria, é dividido em:

Diagnóstico de Sobrevivência

Diagnóstico de Ambiente Externo (veremos na Aula 2)

- Clientes
- Concorrentes
- Fornecedores
- Macroeconomia

Diagnóstico de Ambiente Interno (veremos na Aula 3)

- Finanças
- Vendas
- Processos
- Pessoas

MUITO BEM, MAS AGORA VOCÊ DEVE ESTAR SE PERGUNTANDO:
EU POSSO USAR A SIMBIOSE? COMO FAÇO ISSO?

PASSO 1: ACESSE A OMIE.SIMBIOSE: SIMBIOSE.OMIE.COM.BR

No seu **primeiro acesso**, você deve criar sua conta, informando o nome e senha. Para um melhor controle na segurança, a senha deve conter no **mínimo 8 caracteres**, com letras maiúsculas, minúsculas, número e símbolo.

PASSO 2: CADASTRE O SEU CLIENTE

Dentro da plataforma, você deverá cadastrar cada um dos seus clientes, informando o **CNPJ** e o **nome da empresa**, e se ela **está ativa** ou não.

**PRONTINHO! VOCÊ JÁ ESTÁ DENTRO DA OMIE.
SIMBIOSE E SEUS DADOS JÁ ESTÃO CADASTRADOS!**

5

DIAGNÓSTICO DE SOBREVIVÊNCIA

The screenshot shows a web form titled 'Empresa' for registering a company. It includes a section for 'Dados da Empresa' with the following fields:

- Empresa:** A text input field with the placeholder text 'Entre com o nome da Empresa'.
- CNPJ:** A text input field for the company's CNPJ number.
- Ativa:** A checkbox with a label 'Ativa'.

At the bottom right of the form, there are two buttons: 'Salvar' (Save) and 'Fechar' (Close).

DIAGNÓSTICO DE SOBREVIVÊNCIA

Esta é a fase em que você, consultor, tem de marcar com o empreendedor uma **reunião**, onde ele deverá efetuar a **análise do nível de maturidade empresarial** em que está.

É um questionário formado por 10 questões, às quais o empresário deverá responder com “**Sim**”, “**Não**” ou “**+ -**”.

Ao finalizar o questionário, **clique em “Salvar”** e a plataforma apresentará o **nível de sobrevivência** dessa empresa. O **ideal** é que o resultado **ultrapasse o nível de 75%**.

Perguntas	Respostas
Sua empresa possui um objetivo de médio e longo prazo e você se sente preparado para gerir seu negócio nesta direção em um ambiente de rápida transformação?	Não
Você confia na sua equipe para vencer os desafios futuros do seu negócio?	Não
Você confia nos seus controles financeiros para gerir sua empresa nos próximos 12 meses?	Não
Sua empresa tem uma visão e um plano de marketing alinhada com seu público-alvo e com seus objetivos estratégicos?	Não
Sua empresa é capaz de inovar na mesma velocidade em que o mercado muda?	Sim
O seu sofrimento, inerente ao empreendedorismo, tem se convertido em aprendizado?	Sim
Você acredita na qualidade da comunicação e no clima de confiança em sua empresa para atingir os objetivos?	Sim
Você é senhor do seu tempo?	Não
Você percebe em sua empresa, conflitos de egos que afetem o bom desempenho?	Não
A empresa conhece e compreende claramente as necessidades de seus clientes?	Não

Confira acima as questões citadas do **Diagnóstico de Sobrevivência**.

Para fazer a entrevista de diagnóstico, de forma simples e efetiva, siga as **recomendações abaixo**:

- Faça um **alinhamento** inicial sobre a importância da **transparência e da honestidade** nas respostas;
- **Foque na pergunta** e não em discutir cada uma das questões;
- Nesse momento, você não irá resolver os problemas dos seus clientes (para ser consultivo, é necessário saber escutar);
- **Não coloque um limite de tempo** para as respostas, pois isso evita respostas erradas;
- Sempre que **necessário, revise o resultado** do questionário;
- O resultado é apenas o **início do diagnóstico** e demonstra o **nível de sobrevivência** futura da empresa.

As questões são claras e objetivas e devem ser respondidas de **forma binária** com “**Sim**” (quando afirmativa), “**Não**” (quando negativa) ou “**+ -**” (quando for parcial). O importante aqui é que reflita exatamente a realidade da empresa e do empreendedor.

RESULTADO DO DIAGNÓSTICO DE SOBREVIVÊNCIA



Um Diagnóstico de Sobrevivência bem realizado pode gerar alguns *insights* tanto para o consultor como para o empreendedor.

Esses *insights* talvez causem um certo “**desconforto**” no empreendedor.

Esse desconforto pode significar que houve uma **autoconscientização** de que a empresa tem **pontos a melhorar** e houve concordância sobre isso.

Um **tempo de reflexão** sobre o diagnóstico pode ser importante para **validá-lo**.

MAS QUAL É A MELHOR FORMA DE COMEÇAR A UTILIZAR A OMIE.SIMBIOSE?

Antes de iniciar a escalada na consultoria e utilizar a Omie.Simbiose com todos os seus clientes, recomendo fazer um **piloto com um cliente de sua base**.



DICA DE OURO

Escolha seu cliente com calma, baseando-se em critérios relevantes (porte, necessidade, potencial, perfil, etc.), de modo a garantir que ele tenha um perfil adequado para ajudar você a validar a metodologia e a ferramenta. Lembre-se: nunca envie esta tarefa ao seu cliente para ele cumpri-la sozinho. Este é um trabalho de diagnóstico consultivo, que deve ser conduzido pelo consultor.

A melhor escolha:

NÃO ESCOLHA EMPRESAS MUITO PEQUENAS

Empresas muito pequenas não devem ser o foco da consultoria, pois não têm demanda ou porte mínimo para isto.

ESCOLHA EMPRESAS COM ALGUM PORTE

Sugerimos empresas com algum porte, sendo de comércio, indústria ou serviços, mas que tenham condição de lhe gerar insumos consultivos, que consigam contratar uma consultoria e cujo negócio tenha algum porte que gere um projeto para tal consultoria.

Muito bem! Nesta aula, vimos o atual contexto do contador e do empreendedor e pudemos conhecer a Omie.Simbiose, uma nova ferramenta para auxiliar o contador a se tornar um Cconsultor estratégico.

Em nossa próxima aula, veremos a segunda parte do diagnóstico: o **Diagnóstico de Ambiente Externo**.

ESPERO VOCÊ LÁ.

omie

Academy 