

**OMIE.SIMBIOSE**

# **1 Estratégias e Metas**



e-book

**PROFESSOR ESPECIALISTA  
WAGNER XAVIER**





## Olá, seja bem-vindo ao nosso segundo curso sobre a ferramenta **OMIE.SIMBIOSE.**

Caso você não tenha assistido ao primeiro curso sobre diagnóstico, recomendo que você [clique aqui](#) e assista-o, antes de começar este.

Este curso tem como principal objetivo direcionar a empresa às suas metas de resultado do exercício que está sendo planejado, definir o mapa estratégico da empresa e priorizar as estratégias que serão adotadas no ano, tudo isso por meio do uso da ferramenta OMIE.SIMBIOSE.

Como vimos anteriormente, no **Curso 1 – Diagnóstico**, a empresa e a consultoria necessitaram de uma análise bem detalhada sobre os sinais vitais dela, para que as melhores estratégias e medidas fossem assertivas. Para isto, tivemos, no módulo Diagnóstico, o raio X completo da empresa, passando pelos ambientes externos e internos, pela análise de sobrevivência e, por último, pelas oportunidades e ameaças.

De posse de todas as informações geradas pelo módulo Diagnóstico, agora daremos um novo passo, onde as metas e as estratégias serão definidas.



### **ATENÇÃO**

Para contextualizar a você, seria mais ou menos como se o médico fizesse **todos os exames** no paciente e após a chegada dos resultados, a análise dos indicadores e **possíveis efeitos** e impactos futuros, o médico determinasse ao paciente todos os tratamentos necessários, quais seriam as **atitudes de mudança**, os remédios a serem consumidos, eventuais cirurgias, consultas a outros especialistas, entre outros.

Neste contexto, exatamente, colocamos esta consultoria como se ela fosse o **médico das empresas**.

Dito isso, **vamos começar!**

## ÍNDICE

- 1 Introdução**
- 2 Objetivos Educacionais**
- 3 Estratégias e Metas: Financeiro**
- 4 Estratégias e Metas: Comercial**

# OBJETIVOS EDUCACIONAIS

Ao final desta aula, você estará apto a:



Compreender a importância do OMIE.SIMBIOSE como ferramenta agregadora de valor, no trabalho do Contador Consultor;



Entender o funcionamento do OMIE.SIMBIOSE no módulo Estratégias e Metas para as Métricas Financeiras e Comerciais;



Fazer uso do OMIE.SIMBIOSE no módulo Estratégias e Metas para as Métricas Financeiras e Comerciais.

# 3

## ESTRATÉGIAS E METAS: FINANCEIRO

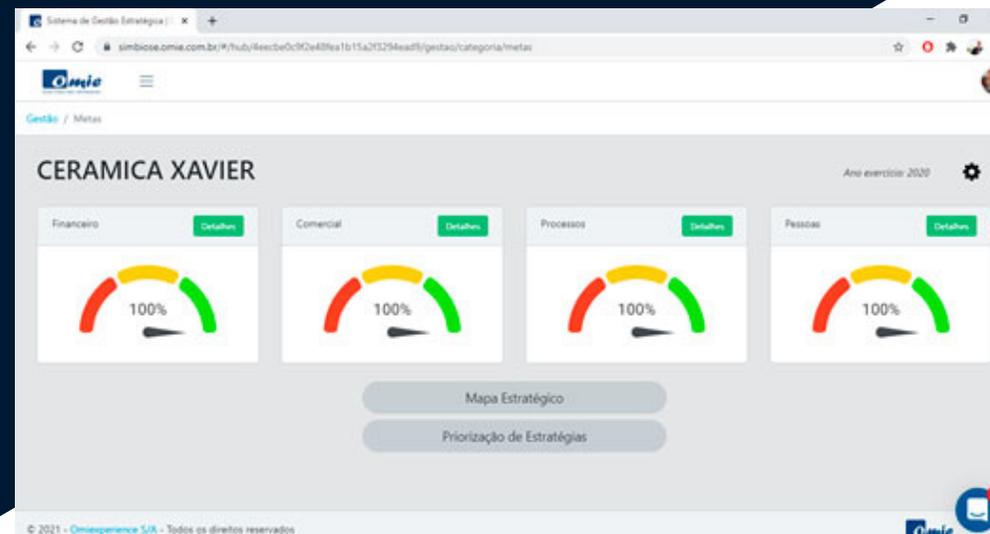
Após entrar no aplicativo OMIE.SIMBIOSE, você deve escolher a **empresa que será acessada**.



### DICA DE OURO

Lembre-se de que todo diagnóstico inicial já deverá ter sido finalizado, caso contrário, você não conseguirá avançar. Somente com 100% nos quatro quesitos, ele estará pronto para prosseguir.

O módulo de Estratégias e Metas é formado por quatro fases, sendo elas:



**FINANCEIRO;  
COMERCIAL;  
PROCESSOS;  
E PESSOAS.**

Vamos  
iniciar pelo  
Financeiro

## FINANCEIRO:

# RECEITA BRUTA

Aqui deve ser feita a análise financeira dos objetivos da empresa. Primeiramente, deve-se definir o **objetivo estratégico**.

Aqui pode ser informado via **texto livre** ou escolher a opção do **crescimento sustentável da receita**.

Na sequência, você deve informar o **percentual de receita bruta** que a empresa espera crescer no período determinado.



## ATENÇÃO

O aplicativo irá sempre sugerir os parâmetros, baseado no seu próprio algoritmo de inteligência, mas o cliente pode alterar mediante seu objetivo real.

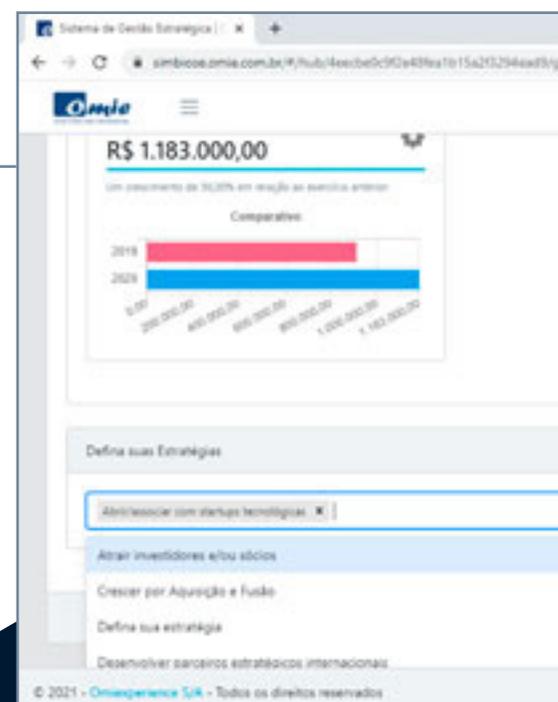
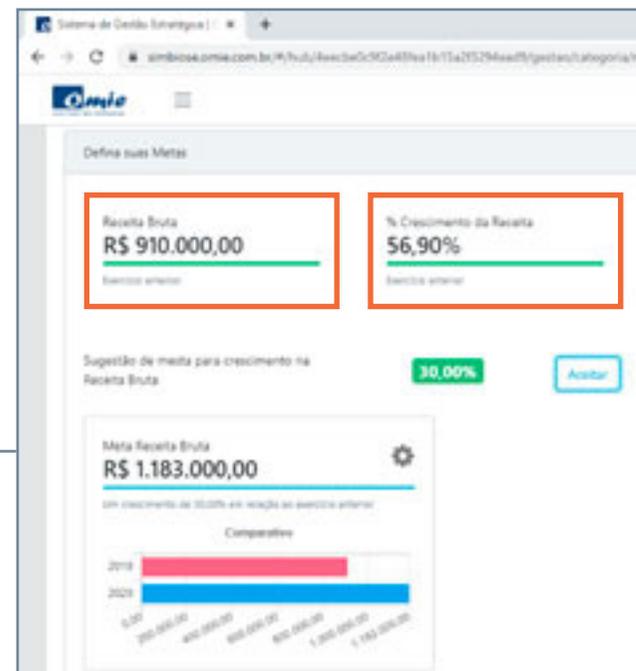
Para que esse crescimento seja algo real, é importante que você determine quais serão as estratégias que deverão permitir o crescimento da empresa.

Sendo assim, é necessário selecionar até **duas estratégias** para suportar o crescimento esperado.

Você pode também colocar a opção **“definir sua estratégia”** e descrevê-la.

## APÓS VALIDAR A INFORMAÇÃO, SALVAR O VALOR E AVANÇAR.

Com as informações validadas, salve as alterações e clique em Avançar para seguir para a próxima etapa: a **rentabilidade**.



# RENTABILIDADE

A próxima configuração a ser feita é a **taxa de rentabilidade da empresa**.

Aqui deve-se seguir o mesmo conceito da etapa anterior e **informar o objetivo a ser atingido**.

Logo abaixo, os valores de **crescimento de % de rentabilidade e EBITDA do período**.

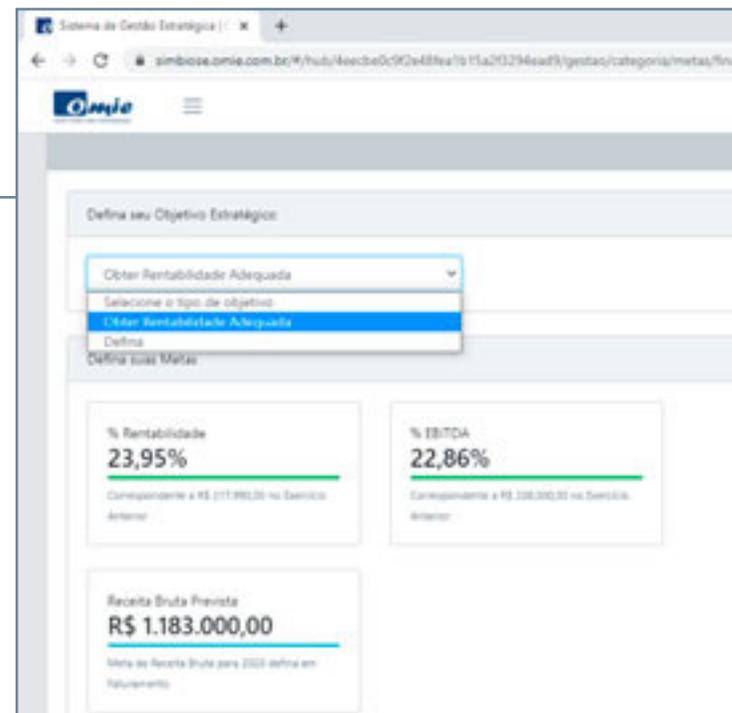
Ao final, assim como na etapa anterior, você deve novamente informar as **duas estratégias** que darão suporte para o **atingimento dos objetivos**.



## DICA DE OURO

Todas as vezes que você precisar definir as metas e as estratégias para alcançá-las, é necessário levar em conta a realidade do cliente e não colocar metas que não poderão ser atingidas (isso frustrará a equipe, se não forem metas factíveis).

Com a Rentabilidade já configurada, o próximo passo é averiguar os **custos e despesas**.



# CUSTOS E DESPESAS

Nesta interface, devem ser definidos os valores relacionados a **impostos previstos, depreciação e amortização, e previsão de impostos sobre lucro (CS e IR)**.

Na sequência, o aplicativo irá sugerir o orçamento por categoria de despesas e custos.

Lembramos que esta informação **não está vinculada ao aplicativo OMIE ERP**.

Os valores são distribuídos proporcionalmente com histórico, disponibilidade e projeção de crescimento.

Para que os valores sejam alterados, basta acessar o botão "editar valor", em cada categoria.

O **valor de contingência** é uma reserva do orçamento sugerida pelo aplicativo, no sentido de **suprir linhas de despesas e custos** que necessitem de ajuste.

CATEGORIA	DESPESAS E CUSTOS DE EXERCÍCIO ANTERIOR	ORÇAMENTO SUGERIDO	ORÇAMENTO DE VALORES DE ACOMPANHAMENTO COM A INDETERMINAÇÃO
Personal	R\$ 120.000,00 15,54%	R\$ 60.402,47 15,54%	R\$ 140.611,68 36,18%
Vendas	R\$ 15.000,00 1,30%	R\$ 5.052,97 1,30%	R\$ 11.717,64 3,01%
Administrativa	R\$ 80.000,00 10,36%	R\$ 40.268,32 10,36%	R\$ 90.741,12 24,12%
Tributárias	R\$ 140.000,00 18,17%	R\$ 70.469,55 18,17%	R\$ 164.046,96 42,21%
Viagens	R\$ 12.000,00 1,55%	R\$ 6.524,70 1,55%	R\$ 14.061,17 3,62%
Logística	R\$ 40.000,00 5,18%	R\$ 20.134,16 5,18%	R\$ 46.870,56 12,06%
Serviços	R\$ 120.000,00 15,54%	R\$ 60.402,47 15,54%	R\$ 140.611,68 36,18%
Ocupação	R\$ 40.000,00 5,18%	R\$ 20.134,16 5,18%	R\$ 46.870,56 12,06%
Financeiras	R\$ 120.000,00 15,54%	R\$ 60.402,47 15,54%	R\$ 140.611,68 36,18%
Custo de Mercadorias Vendidas	R\$ 90.000,00 11,66%	R\$ 45.521,29 11,66%	R\$ 105.458,76 27,13%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 773.000,00</b>	<b>R\$ 390.000,00</b>	<b>R\$ 853.200,00</b>

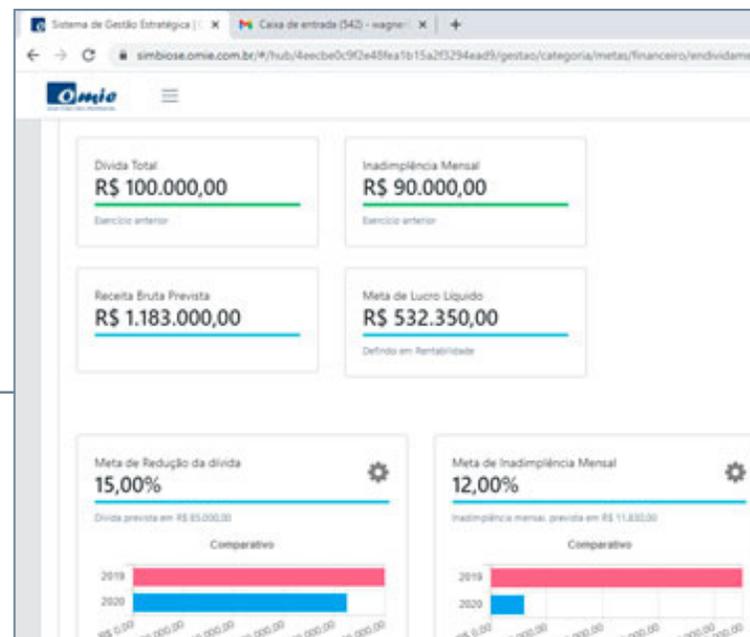
Valor para Contingência: **R\$ -518.911,51**

# ENDIVIDAMENTO

Nesta parte do planejamento, serão tratadas duas informações:

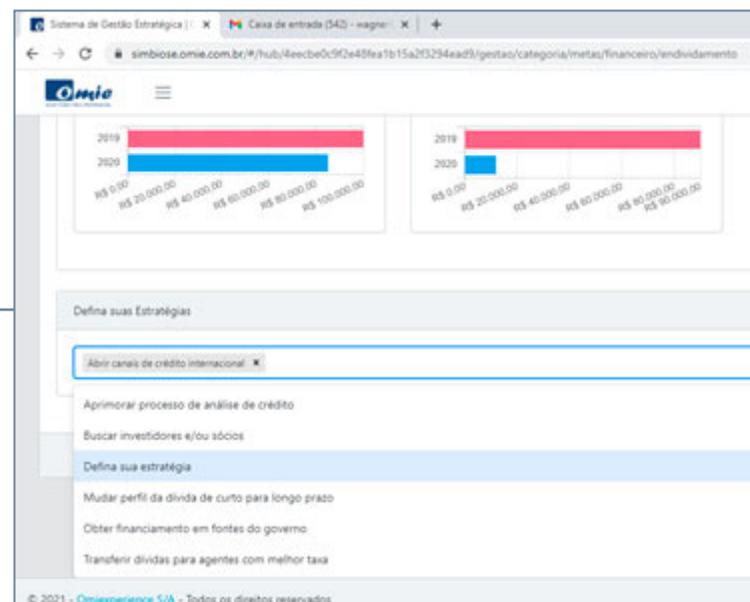
- 1) NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO DA EMPRESA; E A
- 2) TAXA DE INADIMPLÊNCIA PROJETADA.

São indicadores extremamente importantes para a saúde financeira da empresa.



O OMIE.SIMBIOSE também traz ao final da interface a opção de **escolher as duas estratégias** para atingir esses objetivos, inclusive, ele já sugere algumas opções (como nas etapas anteriores).

**COM ISTO, ENCERRAMOS A CONFIGURAÇÃO DAS PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS FINANCEIRAS!**





# ESTRATÉGIAS E METAS: COMERCIAL

Como você já deve saber, a área Comercial é um **dos pontos mais importantes** para o **sucesso de uma empresa**.

Por mais que os outros setores sejam importantes e estejam funcionando de forma satisfatória, é a **área Comercial que irá impulsionar a empresa para o crescimento**, fazer com que os negócios aconteçam e que as demais atividades sejam envolvidas, auxiliando o **desempenho de Vendas** e possibilitando que a empresa alcance seu objetivo maior: o **lucro**.



## DICA DE OURO

A área Comercial de seus clientes deve ser integrada e com um único objetivo: gerar lucro!

Tenha em mente que seu papel é ajudar seu cliente a ter uma visão voltada a resultados!

A partir de agora, iremos, então, tratar de como o OMIE.SIMBIOSE ajuda o **Consultor/o Empresário** a configurar a área Comercial e seus objetivos, no exercício.

Vamos lá!

# MARKETING

Nesta parte da plataforma, os indicadores que deverão ser definidos serão:

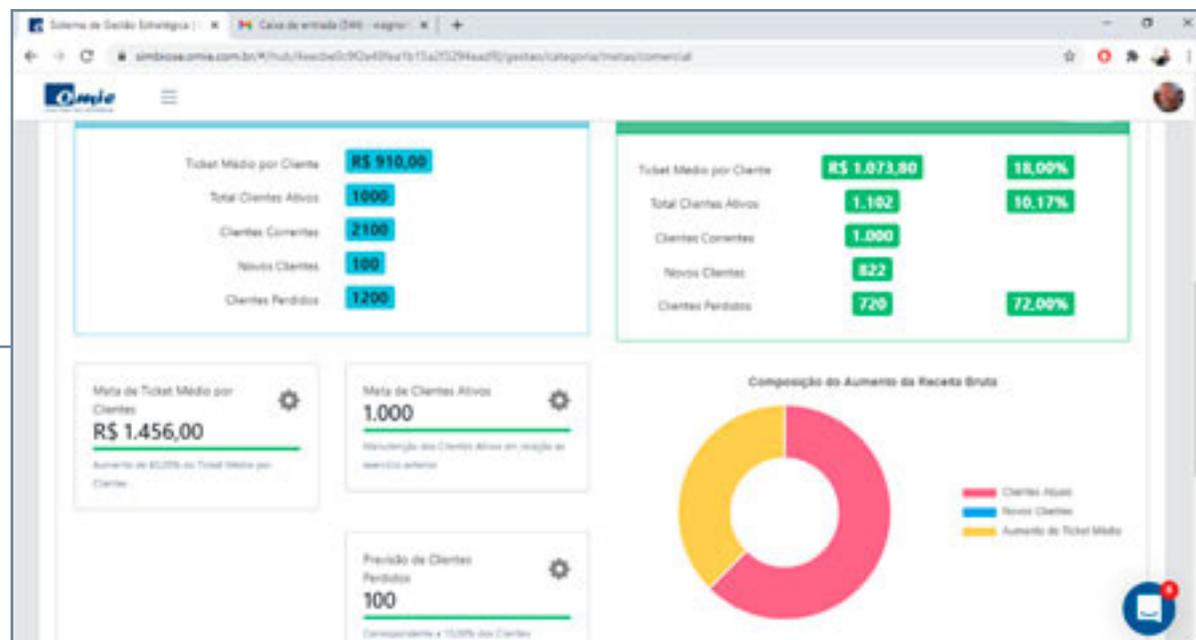
- **META DE TICKET MÉDIO POR CLIENTE, CLIENTES ATIVOS E PREVISÃO DE CLIENTES PERDIDOS; E**
- **QUAIS AS ESTRATÉGIAS DE MARKETING QUE AJUDARÃO A ATINGIR ESSES OBJETIVOS.**

Estes indicadores são de grande importância para a saúde financeira da empresa.

De nada adianta **aumentar o ticket médio, trazer clientes novos** e perder uma alta fatia de clientes, aumentando seu custo de aquisição e não fazendo a empresa crescer.

Estas são variáveis que podem ser **definidas** e uma vez que a empresa esteja trabalhando com estratégias assertivas de marketing, estes indicadores podem realmente fazer toda a **diferença no negócio**.

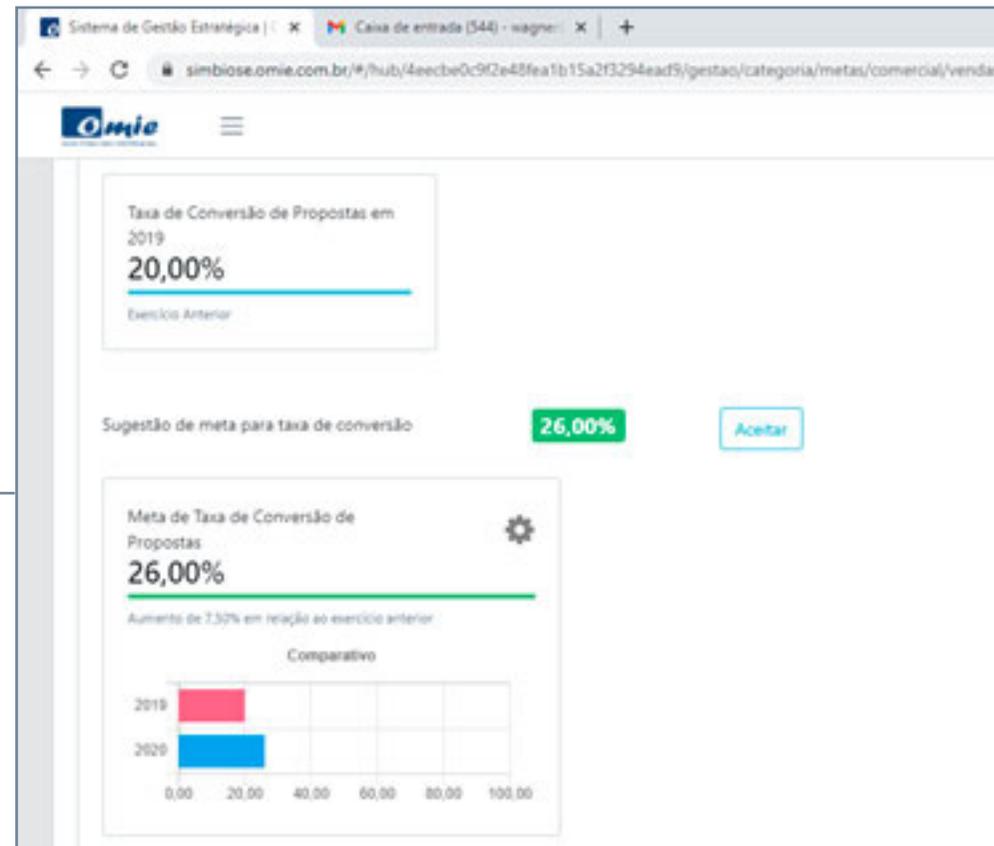
**ENTÃO, VAMOS COMEÇAR COM A ETAPA: VENDAS!**



# VENDAS

Aqui se define um dos principais indicadores de uma empresa, que é a **taxa de conversão**, ou seja, para **tantas negociações feitas** ou **propostas enviadas**, **quantas efetivamente são fechadas**.

Este indicador diz respeito diretamente à eficiência da **captação de leads**, do processo de vendas como um todo e do **custo de aquisição de clientes** (CAC), que interfere diretamente no resultado financeiro da empresa.

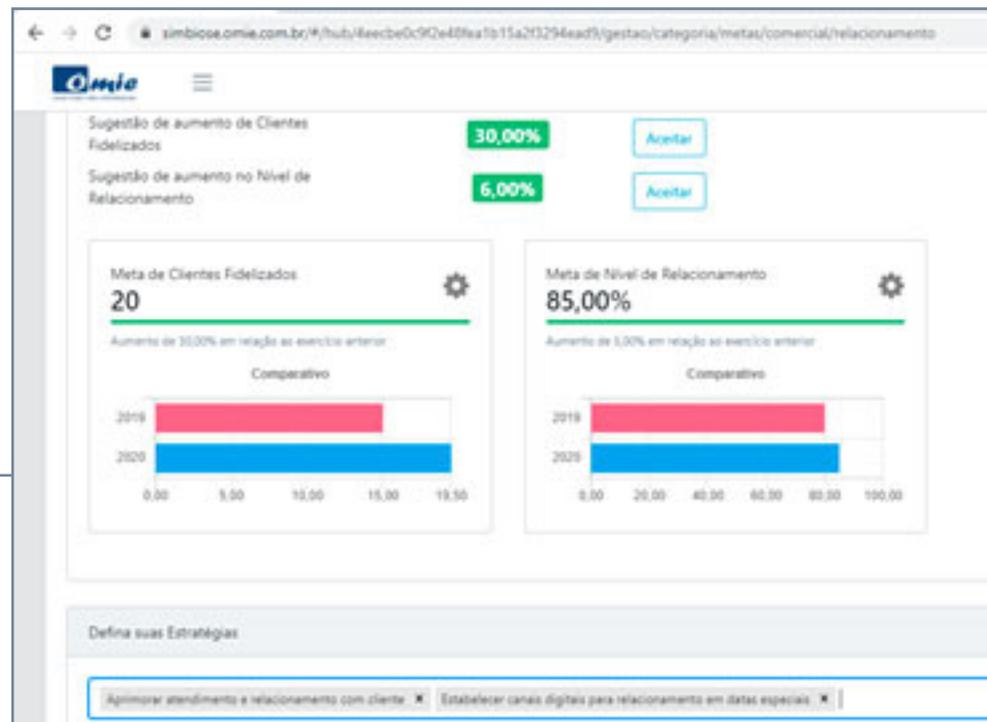


# RELACIONAMENTO

Desnecessário afirmar o quanto que a qualidade no relacionamento com o cliente gera resultados à empresa e o quanto esses indicadores precisam ser trabalhados por ela. Na plataforma, temos **dois indicadores** que necessitam ser gerenciados, que são:

- **CLIENTES FIDELIZADOS, OU SEJA, META DE NÚMEROS DE CLIENTES QUE INDICAM O PRODUTO OU SERVIÇO DA EMPRESA E QUE NÃO DESEJAM TROCÁ-LO PELA MARCA CONCORRENTE;**
- **% DE NÍVEL DE RELACIONAMENTO QUE DEVE SER MELHORADO EM RELAÇÃO AO PERÍODO ANTERIOR.**

Por último, as duas estratégias que serão usadas para apoiar esse atingimento.



# SATISFAÇÃO

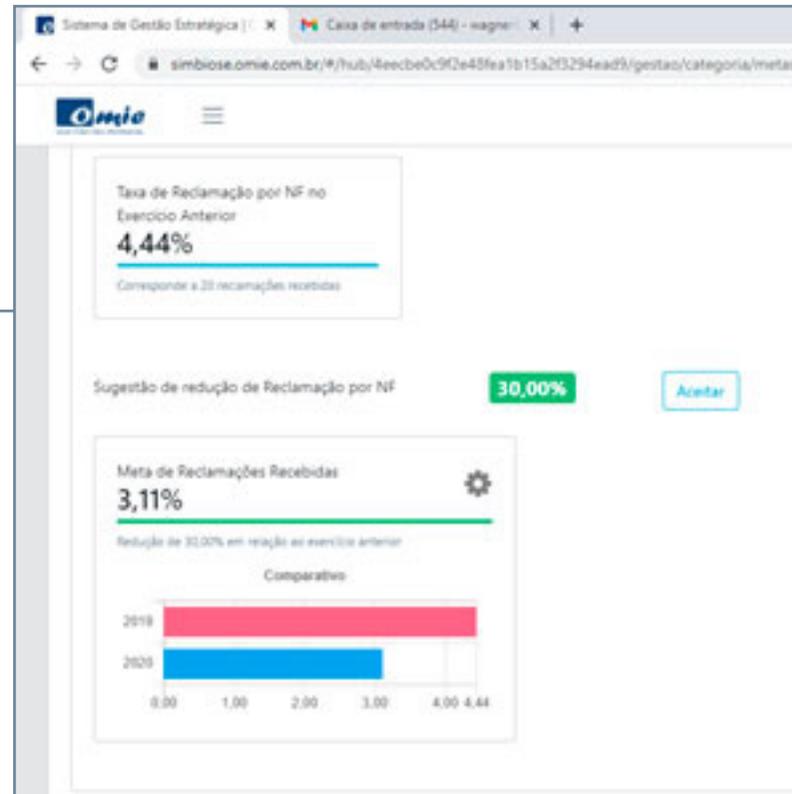
O último indicador que o OMIE.SIMBIOSE necessita, para que a empresa tenha sua **estratégia comercial**, está relacionado com **o nível de satisfação em relação aos clientes**. Também é importante salientar o quanto este indicador é importante, pois além de gerar oportunidades de vendas para a base de clientes e novos clientes, também diminui o impacto sobre a perda de receitas e negócios.

Basicamente, esse indicador é monitorado pelo número de reclamações de clientes, que deve ser informado em relação ao exercício anterior.

Com isto, finalizamos a primeira parte do Curso: Metas e Estratégias do OMIE.SIMBIOSE.

**NA PRÓXIMA AULA, IREMOS VERIFICAR A ESTRATÉGIA E INDICADORES DE GESTÃO DE PESSOAS E PROCESSOS.**

Até lá!





omie

Academy 