

5 estratégias para criar um Planejamento Financeiro e acelerar o crescimento da sua empresa



Sumário

Introdução -----	3
Construa uma cultura de planejamento -----	5
Crie um planejamento a longo, médio e curto prazo -----	11
Planejamento Estratégico -----	12
Criação de metas e objetivos SMART -----	13
Planejamento Tático -----	16
Planejamento Operacional -----	18
Defina um Orçamento Anual -----	20
Como montar um orçamento Anual -----	23
Faça Inspeções e Adaptações -----	26
O que acompanhar -----	28
Deixe o Planejamento vivo e dinâmico -----	30

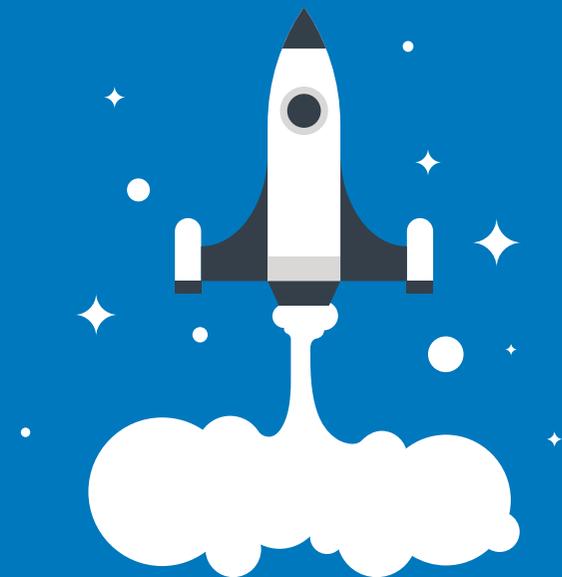


Introdução

Quando falamos de planejamento financeiro e estratégico, basicamente estamos nos referindo às estratégias que vão guiar as ações da empresa em busca do crescimento.

Apenas operar para fechar as contas e sobrar um pouco de dinheiro no fim do mês não é o suficiente. Para alcançar um nível de crescimento relevante com seus **sonhos e expectativas** é preciso investir em estratégias inovadoras e ousadas.

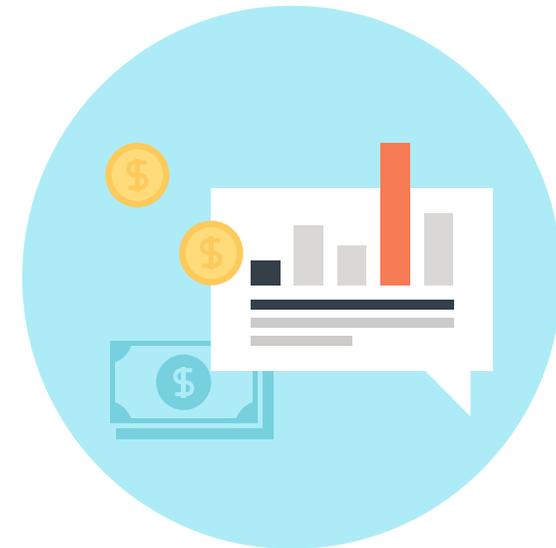
Portanto, é essencial planejar cada passo e calcular onde pretende estar nos próximos anos para que seu negócio decole. Para isso, vale adotar uma **nova cultura de planejamento** e apostar em talentos internos que vão te ajudar nesse voo.



Introdução

Se você ainda não percebeu o que as estratégias de planejamento financeiro podem fazer pelo seu negócio, não tem problema. Aqui você vai encontrar dicas para criar **metas e objetivos** que podem ser compartilhados com sua equipe, explorando a criatividade de todos para encontrar soluções inovadoras que ajudem no crescimento do seu negócio.

Preparado para ver como o planejamento estratégico financeiro pode ser algo bem menos complicado e sair mais barato do que você imagina?



Construa uma Cultura de Planejamento



Construa uma cultura de Planejamento

Quando falamos sobre cultura de planejamento nas pequenas e médias empresas, encontramos duas realidades:

A primeira nos mostra que as pessoas sabem da importância do planejamento, tem interesse em mudar a situação, mas na prática não se planejam e vivem com a sensação de andar às cegas. Isso costuma ser muito comum na vida pessoal também.

Já a segunda realidade, nos mostra que a atenção está totalmente voltada para o operacional. As pessoas estão focadas em apenas fazer e entregar, e a importância dada a isso é tão grande, que o tempo para o planejamento se torna nulo e não é prioridade na empresa.



Construa uma cultura de Planejamento

Inserir uma cultura de planejamento é provocar uma mudança de mentalidade e comportamento capaz de alterar as duas realidades acima. É fundamental que o planejamento deixe de ser algo concentrado apenas nos diretores e sócios da empresa, envolver o maior número de pessoas é a essência deste processo.

Aqui no Granatum, estamos diariamente envolvidos com várias empresas e percebemos com facilidade o quanto há de esforço para fazer a operação acontecer e atividades estratégicas como o planejamento acabam ficando em segundo plano.

O foco nas operações é de fato necessário, mas até que ponto a falta de planejamento financeiro e estratégico pode impactar o negócio?



Construa uma cultura de Planejamento

Imagine por exemplo, uma pessoa que diariamente cuida das contas a pagar e a receber de uma empresa. Ela garante que todas as movimentações serão registradas no controle financeiro, todas as cobranças serão enviadas e as notas fiscais emitidas e entregues. Mas com o passar do tempo, essas atividades se tornam tão rotineiras e automáticas que o foco fica em apenas executá-las sem falhas. Com medo de colocar a **produtividade** em risco, nem o próprio gestor daquela operação realiza uma pausa para analisar e buscar formas de melhorar os resultados em conjunto com o time.

Se você ainda acredita que atividades operacionais não exigem planejamento ou que este é destinado apenas para grandes projetos, saiba que, sua empresa pode sim estar perdendo chances de melhorar os resultados.



Construa uma cultura de Planejamento

O ato de planejar permite que você tenha uma **visão mais realista da empresa** como um todo, analise as **oportunidades de melhorias**, e também proporciona um maior **alinhamento de ideias e expectativas** de todos os envolvidos, independente do nível hierárquico ou da importância da decisão.

Não significa deixar o operacional de lado, mas sim, direcionar criatividade e ações de todos os colaboradores para permanecerem conectadas com os objetivos da empresa.

Que tal fazer as pessoas se questionarem sobre suas atividades, **saírem da inércia** e saber para onde estão indo? De verdade, o planejamento flui naturalmente quando todos entram em movimento junto com você.



Construa uma cultura de Planejamento

O mais importante é começar. É definir que a empresa terá uma postura de não só reagir às situações, mas de **analisar os números e tudo que eles representam**, para planejar ações mais certeiras.

Você pode começar por onde o planejamento pode trazer mais resultados prático, mesmo em curto prazo, como é o caso do **planejamento financeiro**. Como requisito básico, é importante que tenha o controle e organização de todas as movimentações financeiras. Vamos lá?



Crie um Planejamento Financeiro a longo, médio e curto prazo

A melhor opção para estabelecer um plano de voo, que seja realmente eficiente para mudar a cultura e guiar as ações da empresa, é tratarmos o planejamento em três vertentes: **estratégico, tático e operacional**. Pensando no longo, médio e curto prazo respectivamente.



Planejamento Estratégico

Nenhum processo pode ser iniciado sem a clara **definição de metas**. Afinal, para quem não sabe para onde vai, qualquer caminho serve. E quando falamos de planejamento financeiro e estratégico com foco em crescimento, esta definição inicial é ainda mais importante. Aqui, as metas devem ser pensadas em um cenário futuro de um ano.

Portanto, é preciso identificar alguns fatores:

- Saber onde estamos e aonde queremos chegar.
- Ter uma visão macro do negócio (olhar abrangente).
- Considerar fatores externos e internos, como o mercado e concorrência.

Sabemos que definir metas e objetivos é um processo delicado que não ocorre da noite para o dia, por isso para te ajudar, indicamos o método **SMART**.



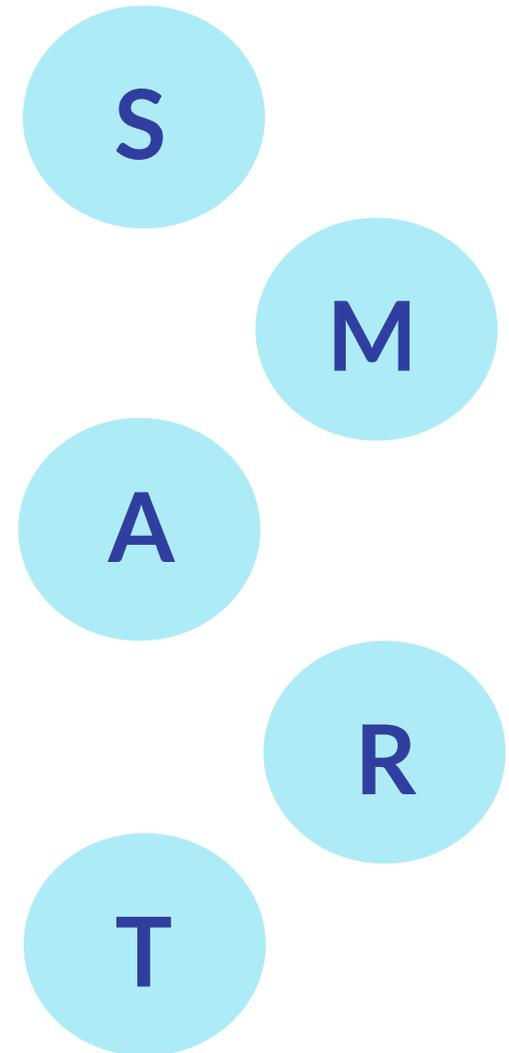
Criação de metas e objetivos SMART

O método SMART indica que as metas devem ser **específicas, mensuráveis, atingíveis, relevantes e temporizáveis**.

Vamos aprofundar em cada uma destas definições e tentar imaginar um cenário para cada uma delas?

O **S** corresponde a criação de uma meta que seja obrigatoriamente **específica**. Aqui não vale dizer que a meta é apenas “vender mais”. Para ela ser específica ela precisa de dados e números.

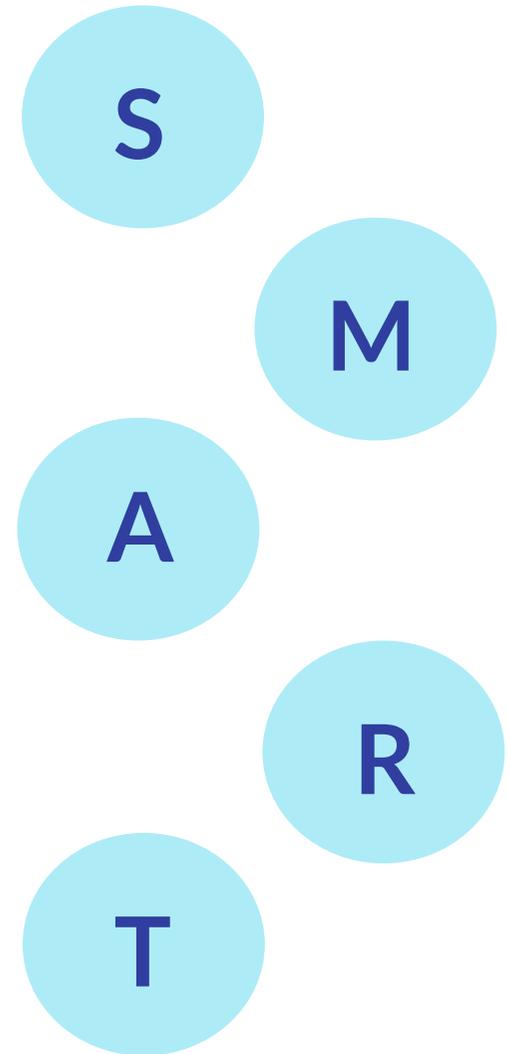
Por exemplo, aumentar as vendas anuais em 20% ou aumentar o faturamento em 100.000 até o fim do ano.



Criação de metas e objetivos SMART

Com números específicos, as metas também precisam ser **mensuráveis**, o que corresponde a letra **M** deste método de planejamento. Quer dizer que, para toda meta é preciso saber como vamos medir sua evolução. Voltando ao exemplo do aumento das vendas, podemos medir pelo valor real do faturamento. Uma boa dica é usar um software de controle financeiro que dê a possibilidade de **visualizar o desempenho de faturamento** e receitas de maneira mais ágil, simples e que possua controle de metas.

Seja sempre realista e não crie missões impossíveis para o seu time. Por isso as metas e objetivos precisam ser **atingíveis** - que corresponde a letra **A** do método. Para estabelecer metas de vendas, por exemplo, não podemos, simplesmente, querer dobrar ou triplicar o faturamento de um ano para o outro, se o mercado não acompanha este crescimento. Por isso, veja como está o seu mercado, seus concorrentes, além de estudar todo o histórico de faturamento e crescimento da empresa.

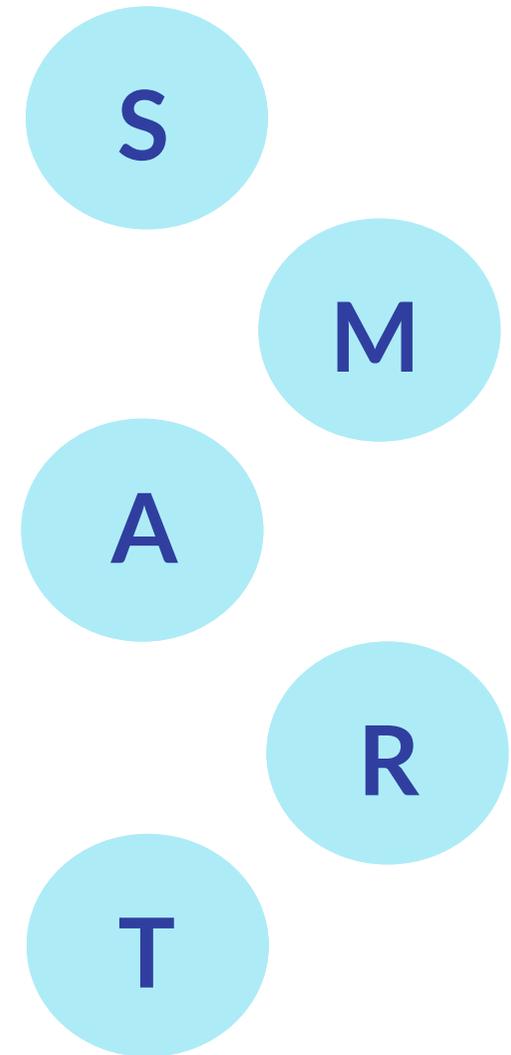


Criação de metas e objetivos SMART

O **R** vem de **relevante**, o que significa que cada meta precisa ser realmente relevante para o objetivo da empresa, que faz sentido com a **estratégia de negócio**. Cada pessoa tem que ter claro se o que ela está fazendo vai contribuir de alguma forma e andar na mesma direção dos objetivos gerais da empresa.

E por último, o **T** de **tempo**, que significa que as metas e objetivos precisam ser **temporizáveis**. Do que adianta seguir todas os passos acima se não houver um prazo definido para o término? O fator tempo evita a falta de **prioridade** e **foco**.

Agora, imagine como seria complicado e pouco provável acertar tantos detalhes para um período muito longo. Por isso, é importante entender também sobre o **planejamento tático** e **operacional** para montar uma estratégia certa.



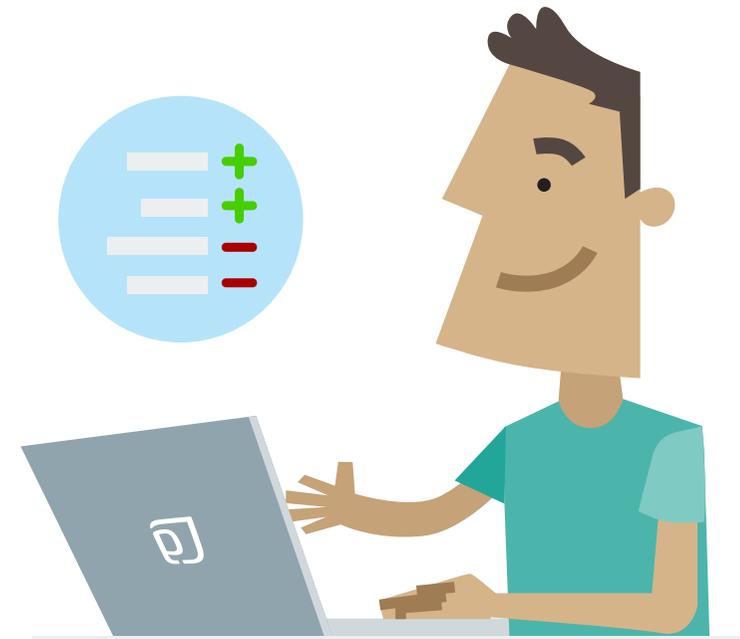
Planejamento Tático

No planejamento tático temos como principal atividade definir os objetivos táticos. Na verdade, eles são um desdobramento dos **objetivos estratégicos** divididos em **partes menores**.

Neste momento, a sua capacidade de estrategista precisa vir a tona. Olhe para estrutura de ganhos e gastos da sua empresa e defina quais os **possíveis caminhos** para atingir as metas definidas no passo anterior.

É importante considerar:

- O que é prioridade fazer?
- Dá para fazer?
- Vale a pena fazer?
- Quando será feito?



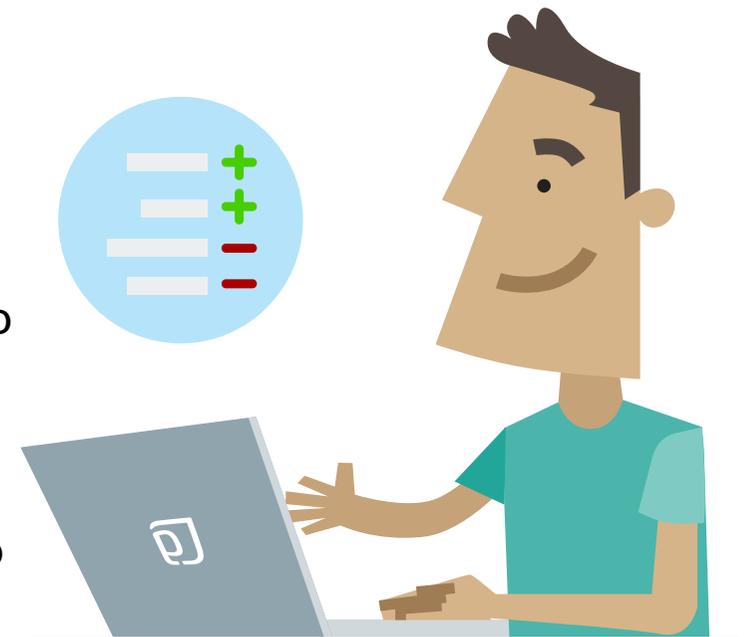
Planejamento Tático

A diferença destes objetivos táticos com os objetivos estratégicos é que eles são orientados e divididos em **áreas e departamentos** da empresa. Além de serem definidos para um período de **3 ou 6 meses**, a médio prazo.

Por exemplo:

- Atingir 25.000 de faturamento com venda de softwares até novembro de 2016.
- Atingir o número de 10.000 visitas no site até novembro de 2016.

Objetivos a longo e médio prazo precisam ser complementados com pequenas tarefas. Neste momento é que entra o **planejamento operacional**.

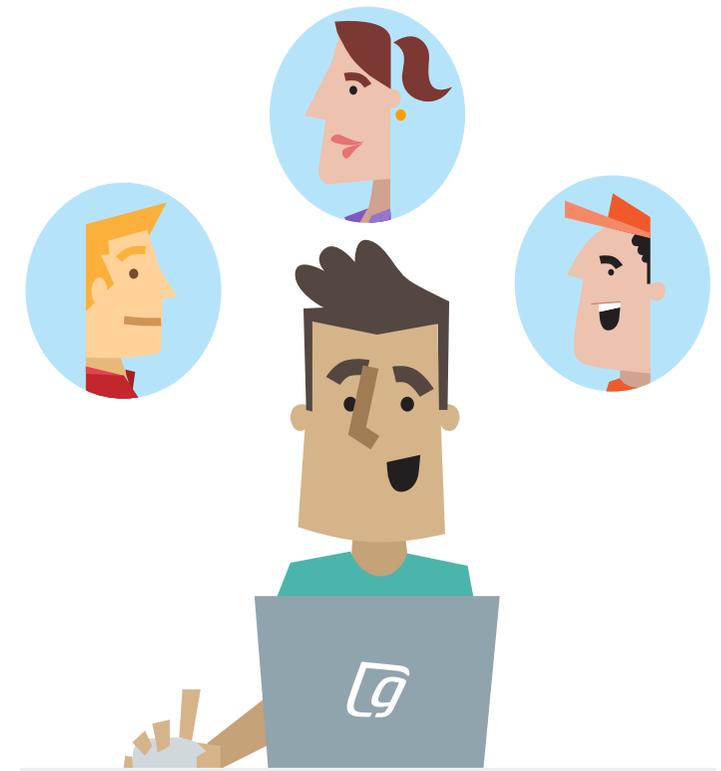


Planejamento Operacional

Depois de compartilhar as metas e objetivos com todos os times envolvidos, podemos partir para o planejamento operacional, com o foco voltado no curto prazo. Sugerimos que o período aqui seja de **1 a 3 meses**, com a definição das **ações que serão tomadas e como serão realizadas**.

Portanto, é preciso detalhar ainda mais:

- Listar as pessoas envolvidas
- Ferramentas e processos
- Prazos e recursos financeiros



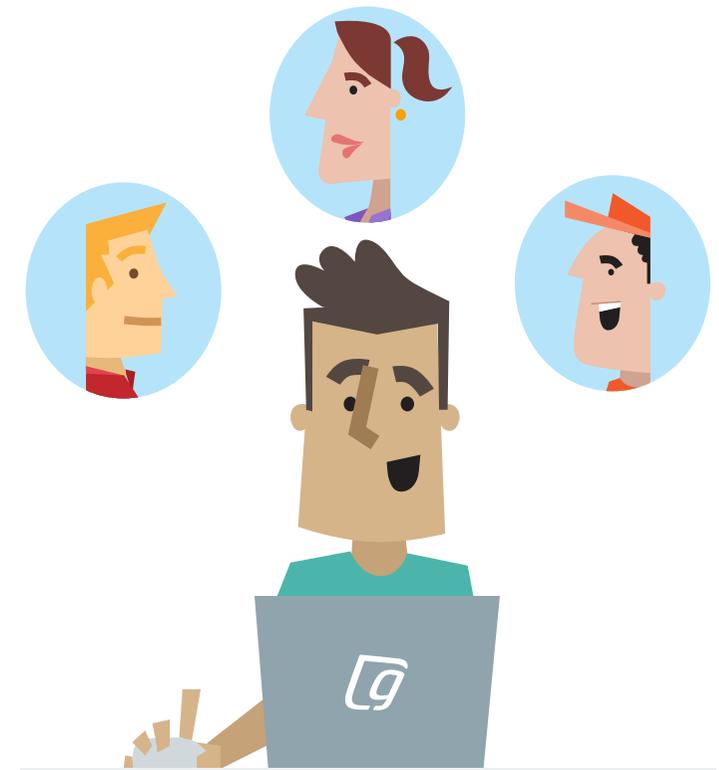
Planejamento Operacional

Por exemplo:

- Gastar até 3.000 com a contratação de um novo vendedor para atuar na venda de softwares.
- Gastar até 5.000 reais em publicidade online mensal para campanhas de atração de visitas no site.

O legal deste planejamento é que por ter **ciclos menores**, conseguimos **acompanhar com mais eficiência e ajustar** a rota sem grandes impactos nos objetivos maiores. Este é um detalhe importante, que chamamos de inspeção e adaptação e vamos falar com mais profundidade mais pra frente.

O próximo passo é falar sobre o que mexe com a cabeça de todo empreendedor, seja no nível estratégico ou no operacional, o **Orçamento**.



Defina o Orçamento Anual

Chegou a hora de transformarmos todo o planejamento (estratégico, tático, e operacional) em **números**. Isso mesmo, para todo planejamento financeiro ser eficiente é fundamental montar um **orçamento anual**, com estimativas de **valores mais realistas possíveis**. Isto permitirá que você compare se o que está sendo recebido e o que está sendo gasto está de acordo com os **objetivos** da empresa.

Não sabe por onde começar? Não se preocupe, comece refletindo sobre as seguintes questões:



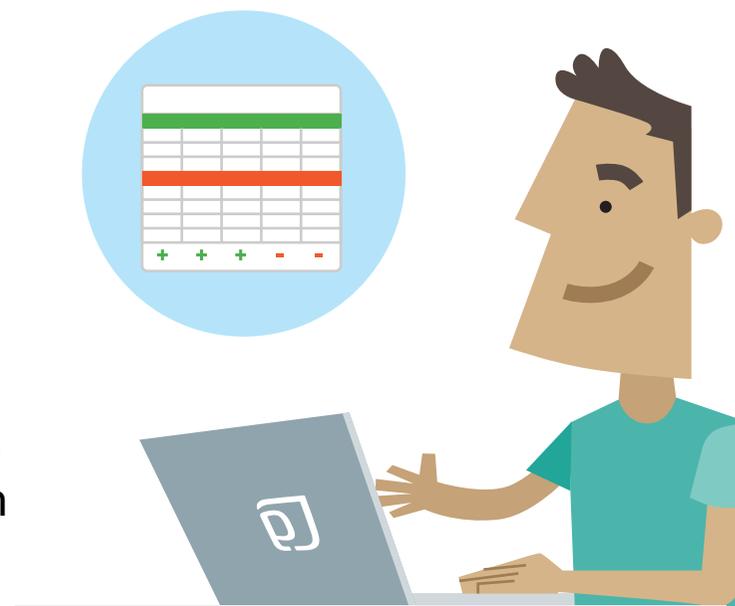
Defina o Orçamento Anual

Quanto vou receber?

Faça uma estimativa com base no seu histórico. Seja realista e sempre dê preferência para um cenário mais pessimista. Lembre-se que possuir um empreendimento é estar cercado de incertezas.

Quanto vou gastar?

Diferente dos gastos com folha de pagamento, locação, e outras que sabemos que ocorrerão e conhecemos seu valor, há muitas despesas que só nos damos conta de sua existência no dia a dia. Elas não são fáceis de prever, mas devem ser levadas em conta na elaboração do orçamento.



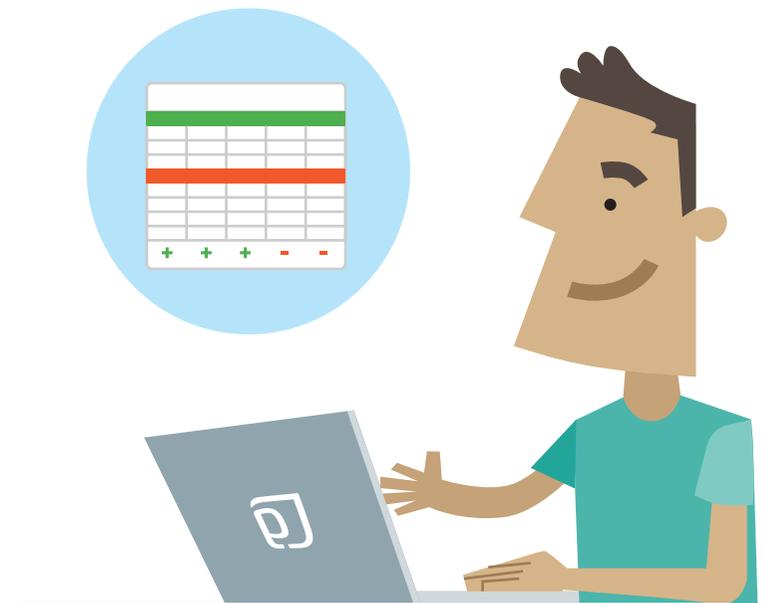
Defina o Orçamento Anual

Posso gastar mais do que recebo?

Depende. Se isto estiver planejado desde o início, pode até ser uma estratégia para **ganhar crescimento**.

Talvez haja um período que você necessite investir em sua empresa para que aconteça um retorno deste investimento em um futuro próximo. Neste caso, analise cuidadosamente o **Fluxo de Caixa** e veja se o saldo disponível poderá segurar suas ações de investimento, mesmo que naquele período específico ele fique negativo.

Usar como base gastos e ganhos anteriores, bem como o rumo do mercado vão ajudar muito na tarefa de responder as questões. Estas reflexões vão ajudar você a construir um orçamento **coerente com a realidade**.

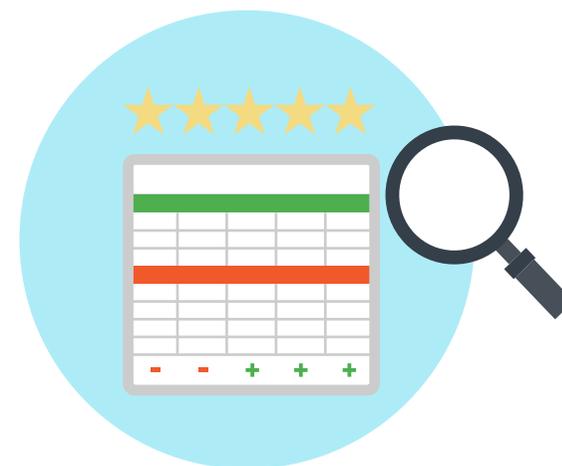


Como montar o Orçamento Anual

Analisadas estas questões, é hora de montar o orçamento anual de sua empresa. Você deve se atentar a ordem em que estamos passando as informações, pensamos nela para que você construa seu planejamento da forma mais orgânica possível.

1) Crie categorias para todas suas receitas e despesas.

Ficará mais fácil visualizar para onde está indo seu dinheiro e ajudará na decisão de cortes ou investimentos. Por exemplo, quais despesas devem ser cortadas para que seu orçamento não fique no vermelho.



Como montar o Orçamento Anual

2) Lance os valores previstos

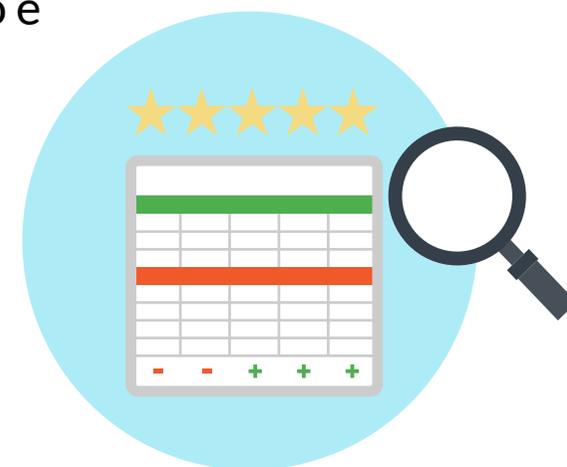
Definidas as categorias, utilize uma planilha ou um software para lançar os valores previstos de suas receitas e de suas despesas, mês a mês. Não se esqueça das pequenas despesas e das eventuais. Se não souber a data exata que uma despesa deverá ocorrer, estime um valor para o ano e distribua este montante ao longo dos meses.

3) Faça uma análise inicial

Compare as receitas com as despesas e veja se o resultado está de acordo com os objetivos do negócio.

Lembre-se: seja realista!

Não adianta superestimar as receitas ou ignorar despesas só para o orçamento não ficar no vermelho. É melhor saber do prejuízo desde cedo para permitir a criação de um plano de ações que possa reverter essa situação.



Como montar o Orçamento Anual

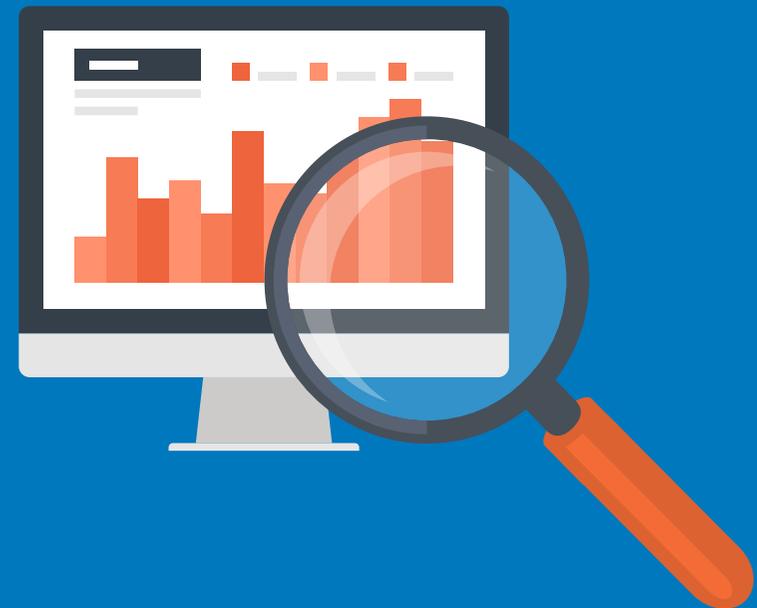
Agora é só comparar receitas e despesas realizadas a cada mês com seu planejamento financeiro e acompanhar se as metas estabelecidas estão sendo **atingidas**. De nada vale deixar o orçamento anual em uma gaveta, é importante estar de olho nele e realizar o comparativo periodicamente.

Quando estabelecemos prazos, metas e objetivos a curto, médio e longo prazo nos permitimos cometer erros e deslizes. Não fique chateado, lembre-se de **aprender** com eles e **corrigir** o quanto antes. É para isso que devemos conhecer formas de **inspeção** e **adaptação**.



Faça Inspeções e Adaptações

Saber o que medir e como medir faz o mundo parecer muito menos complicado.



Faça Inspeções e Adaptações

Até aqui você já deve ter percebido que devemos ver o planejamento financeiro e estratégico como um **trabalho contínuo**. Exige **disciplina**, envolve toda a empresa e é cheio de informações detalhadas das ações que **devem ser seguidas**.

Mas não existe um planejamento que mesmo seguido a risca não encontre falhas pelo caminho. Afinal, estamos em um ambiente caótico e dinâmico, onde o **mercado**, os **concorrentes** e a **economia** se movimentam a todo vapor. Por isso é importante que a inspeção e adaptação seja constante e em **ciclos menores**, para evitar falhas que invariavelmente acontecem. Fique de olhos abertos e não deixe nada passar despercebido.



O que acompanhar

Através do Fluxo de Caixa e relatórios personalizados, você consegue acompanhar o **desenvolvimento de seu planejamento financeiro** e estratégico seguindo estes três direcionamentos:

Histórico x Planejado - Esta análise vai confirmar se realmente o que foi planejado faz sentido.

Planejado x Realizado - Acompanhe se as metas e objetivos planejados estão sendo atingidos.

Realizado x Histórico - Compare os resultados obtidos com os resultados do ano anterior e veja se realmente a empresa está melhorando seus números e crescendo.



O que acompanhar

O orçamento anual vai te ajudar a criar (inevitavelmente) uma mentalidade mais analítica.

E por isso, vai ser fácil fazer essas comparações de forma **clara e objetiva**.

Lembre-se: É preciso analisar e acompanhar os resultados sempre em **ciclos menores** para identificar quando é preciso fazer uma revisão do planejamento, mas somente se notarem que os planos atuais não fazem mais sentido.

Os erros não são imprevisíveis para quem matem um **acompanhamento periódico do planejamento**. Se você vê um iceberg a frente, não acelere seu navio só porque estava definido no planejamento. Assim como o mercado, a economia e seus concorrentes são vivos, sua empresa também é e por isso ela que pode **mudar e fazer novas escolhas** sempre que for necessário.



Deixe o Planejamento vivo e dinâmico na empresa

Um dos erros mais comuns na gestão financeira é fazer o planejamento e **abandoná-lo** na gaveta. Não adianta seguirmos todos os passos anteriores, compartilhar com todos os envolvidos e ter em mente onde se quer chegar, se na prática, **não houver execução e acompanhamento** de toda a evolução do planejamento.

Ele precisa ser visto como algo vivo e dinâmico dentro da empresa, por isso, temos três dicas para que você **construa** de fato essa cultura no seu dia a dia:

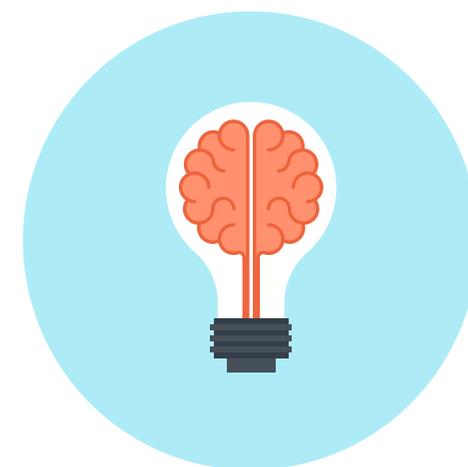


Realizar Brainstormings

O Brainstorming (tempestade de ideias) em grupo, vai estimular a criatividade das pessoas envolvidas com **sugestões de ideias que podem acelerar o crescimento.**

Além destas pessoas se sentirem mais motivadas, porque suas opiniões estão sendo ouvidas, elas ficarão **mais engajadas e focadas** em atingir os objetivos da empresa. Uma empresa é formada por pessoas, que compõe um time. Quanto mais envolvido e em sintonia um time se encontra, **melhor serão os resultados alcançados.** É assim no futebol, e é assim nas empresas.

Como exemplo vou usar o nosso time aqui no Granatum. Nossos brainstormings são feitos com base em uma pergunta referente ao assunto em questão, “Como aumentar o faturamento em 20% no próximo trimestre?”, e com um tempo cronometrado, todos os membros do time **anotam suas ideias** em post-it. Depois, reunimos todas as ideias em um quadro branco e **priorizamos as que fazem mais sentido.** Que tal tentar por aí?

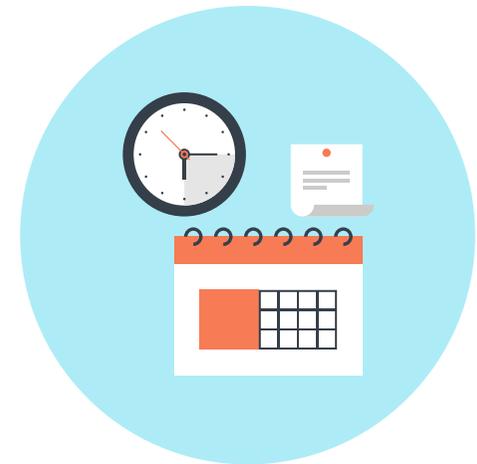


Deixar o planejamento visual

A segunda dica é deixar as ideias absorvidas no brainstorming e também todo o planejamento financeiro de forma bem visual na empresa. Afinal, mais de 75% da percepção humana é atribuída ao sentido da visão. Portanto, nada mais lógico do que usar recursos visuais para ajudar na **gestão financeira** da sua empresa.

Nossa parede aqui no Granatum é bem colorida, cheia de expectativas e objetivos do time como um todo. Podemos garantir que deixar o planejamento visual nos ajuda e muito.

Crie e fixe na parede do escritório um grande cartaz com as **metas e objetivos** estratégicos, táticos e operacionais daquele ano, semestre ou mês. Isso incentiva o cuidado e o comprometimento com a gestão financeira. Utilizar post-its ajuda a criar a **cultura de que o planejamento é vivo e dinâmico**, pois fica mais fácil acrescentar uma ideia nova ou descartar uma que não faça mais tanto sentido.



Utilizar um Software Online

O planejamento financeiro e estratégico eficiente, exige **controle, foco e organização** das movimentações financeiras. Tudo isso fica muito mais fácil com a ajuda de um software online de controle financeiro, como o **Granatum**.

Com ele, você tem acesso fácil ao seu histórico de gastos e ganhos e pode sempre acompanhar o desenvolvimento de suas metas por meio de **relatórios personalizados e fáceis de analisar**. Isso te ajudará a usar o passado para planejar o futuro com muito mais embasamento.



O Granatum Financeiro

O Granatum Financeiro é um software online de controle financeiro criado especialmente para micro e pequenas empresas brasileiras.

Ele ajuda com **fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, boletos bancários, relatórios e metas financeiras** e muito mais. É tudo o que sua empresa precisa para turbinar o seu controle financeiro.

Experimente Grátis



 **granatum** *financeiro*

www.granatum.com.br