**Aula 04 - Como vou?.m4a**

[ 00:00:00 ] Vamos que vamos, vamos para mais uma aula, estou muito feliz que você está avançando, seguindo passo a passo, é isso mesmo, aulinhas bem curtas, para que você possa entender que o processo é simples e que vai ser possível sim construir esse plano estratégico para o crescimento exponencial do seu negócio e você não está sozinho, você não está sozinho, nós estamos juntos nessa jornada, conte aqui com a X5 Business, conte com todos os nossos programas, conte com todas as nossas imersões, eu quero desde já, já te fazer um convite para você começar a olhar, entrar em contato conosco, para você entender quais são as ferramentas, programas e produtos que nós temos para atender a sua necessidade, beleza?

[ 00:00:42 ] Alguns falam e acreditam na tese que empreendedorismo é sozinho, hoje é sozinho só se você quiser, porque nós temos aqui a nossa missão de contribuir, de pegar na mão de empresários e fazer com que eles não empreendam sozinhos, beleza? Então faça desse momento aqui, talvez o início da sua jornada junto com a gente da X5, faça desse momento aqui também a continuidade se você está começando agora, mas saiba que nós estamos aqui para você não ir sozinho, para você não caminhar sozinho, ok? Fechado? Então vamos lá, agora para a terceira fase que é como vou. Boa, Carlos, esse menino é bom. É fera. Ele já trouxe aqui como é que a gente vai fazer a definição da estratégia, da clareza do que nós vamos realizar através da construção de OKR e 5W2H e também a definição orçamentária, beleza?

[ 00:01:37 ] Vamos lá agora para a nossa fase como eu vou. Basicamente ela começa com a definição da nossa estratégia. Essa matriz Ansof é excepcional porque ela traz qual é o nosso direcionamento. A gente vai começar a entender o seguinte, eu quero penetrar no mercado, desenvolver novos produtos, desenvolver mercado ou fazer a diversificação. Trazendo clareza aqui, a gente depois vai ter um aprofundamento melhor também do nosso especialista, estou fazendo questão de reforçar isso para você, tá? Mas qual que é para simplificando? Você vai olhar o seguinte, eu já tenho produto e eu também já tenho mercado, só que não está do tamanho que eu desejo, vamos fazer penetração do mercado. Todavia eu já tenho um mercado. Se eu tenho um mercado que já é tradicional, que já tem uma boa penetração, eu vou agora desenvolver novos produtos para atingir esse mercado.

[ 00:02:30 ] Essa pode ser uma estratégia que você vai fazer de crescimento. Por outro lado, você pode fazer o seguinte, você já tem produtos, mas você não tem o mercado que você quer. Caramba, quero crescer de estado, quero ir para o mercado online, eu quero atingir um novo grupo de pessoas. Então você vai pegar e desenvolver um novo mercado, ok? E por fim, nessa matriz Ansof, eu vou começar a definição da nossa estratégia. Se você quer entrar num novo mercado com novos produtos, você vai para uma diversificação. Você vai escolher a estratégia de diversificação, ok? Então definiu qual que é essa estratégia, nós vamos para a construção de OKR. O que é OKR? Basicamente ela é a metodologia muito bem difundida pelo Google, porque essa é a ferramenta de gestão deles, e ela traz com muita clareza que nós temos que definir objetivos, e resultados chaves.

[ 00:03:24 ] É isso, OKR é objetivos e resultados chaves. Então, nós vamos definir um grande objetivo, e nele de 3 a 5 resultados chaves, como está aqui no desenho, beleza? A ideia do OKR, também vamos trazer como fazer essa construção, tá? Mas ela é bem simples, quanto menos objetivos nós tivermos, mais a chance da gente alcançar. OKR também é uma maneira de você administrar olhando de 3 em 3 meses, tendo indicadores claros, trazendo para a equipe o que é preciso fazer, através da grande oportunidade que existe de um planejamento mais macro. Então, eu defino para onde vou no estratégico, e cada setor, cada pessoa da organização, vai ter os seus objetivos e resultados chaves, ok? A partir do momento que eu defino os OKRs, eu crio agora o 5W2H, que são os nossos planos de ação.

[ 00:04:15 ] Cada OKR, cada resultado chave, vai ter um plano de ação. Quem, quando, por quê, como vai fazer, a gente vai trazer para você depois uma planilha para você fazer essa construção do seu OKR, beleza? E também, nós vamos ter uma aula para te dar a ferramenta que nós usamos aqui na X5, para você colocar em prática também aí no seu negócio. Uma ferramenta que pode começar sendo gratuita, e se você tiver muitos usuários e gosta dela, você vai fazer ela, vai comprar ela, beleza? Mas a gente vai te indicar lá também com o nosso especialista, partindo daqui, a gente vai agora para a construção. Construímos o nosso OKR, vamos para a definição orçamentária. Patrício, o que é definição orçamentária?

[ 00:05:00 ] Basicamente, a gente vai fazer algumas previsões, previsão de pessoal, de vendas, previsão de despesas, previsão de custos, previsão de caixa, previsão de investimento, projeção de balanço e DRE. Aqui está um modelo bem simples, você vai pegar uma planilha e olhar o planejado versus realizado. Corta aqui para mim, Carlos, corta para mim, né? Basicamente, o que você vai ter que fazer? Você vai pegar seu sistema financeiro, se você tiver, se você não tiver, vai pegar a sua planilha e você vai ver tudo o que você realizou no período de um ano, pegue aqui o mês que você está para trás, 12 meses, e pegue esses 12 meses, jogue ele agora para frente, pegando os mesmos resultados e aplicando no faturamento, por exemplo, receitas operacionais, quero crescer 50% do mês, aqui está no exemplo, volta para a tela aí, por favor, Carlos, exemplo, janeiro aqui, planejamos, executamos 2.300, e aí a gente realizou 3.100.

[ 00:05:59 ] Na nova projeção para janeiro, nós vamos pegar e colocar aqui agora que eu quero um planejado de fazer 50% mais, vamos crescer aqui quase 1.550, então nós vamos planejar agora um planejado de 4.600 de faturamento, ok? E aí você vai pegar e vai fazer essa projeção para todos os números, vou aumentar faturamento e projetar a diminuição do custo, ou com o crescimento do faturamento manter pelo menos igual o meu custo ou o mínimo possível de aumento, fechado? Então definição orçamentária para mim é bem simples, pega um período histórico similar, joga ele para frente e vai colocando, fazendo as manipulações que você deseja de aumentar 20%, diminuir 10%, aumentar 50%, é bem simples, projeção é isso. Às vezes a gente complica demais e eu sou uma pessoa que gosta de simplicidade, de simplificar, beleza? Já já você vai ter aí já as aulas para você ir e fazer todas essas ferramentas, vai ter os nossos especialistas que trarão para você essas ferramentas e vai ser muito mais bem explicado detalhe por detalhe, tintim por tintim de como fazer isso para acontecer, fechado? Então vamos que vamos para a próxima aula. A última fase que eu vou trazer essa explicação para você. Vamos que vamos.