

# Gestão e Inovação: O GUIA COMPLETO



## **SUMÁRIO**

<b>PROPOSTA</b>	<b>3</b>
<b>1 – Canvas: Model business generation</b>	<b>4</b>
<b>2 – GESTÃO</b>	<b>5</b>
<b>3 – ERP</b>	<b>6</b>
<b>CONCLUSÃO</b>	<b>8</b>
<b>Canvas</b>	<b>9</b>

## PROPOSTA

A proposta deste ebook é apoiá-lo, gestor ou dono de negócio, na escolha e implantação de um Sistema Integrado de Gestão Empresarial, popularmente chamado de ERP (Enterprise Resource Planning).

Com o objetivo de promover uma facilitação na escolha de qual sistema será utilizado em sua empresa, usaremos a ferramenta Canvas de modelagem de negócios para que você observe seu negócio de forma integral e consiga enxergar as áreas que serão mais beneficiadas com uma ferramenta de ERP e eventuais especificidades que seu empreendimento possa precisar.

Nossa expectativa é que você e sua empresa alcancem outro patamar de resultados, gerem mais empregos e contribuam para um Brasil melhor. E que, claro, seu salário e lucro aumente.

Boa leitura a todxs!

## 1 – Canvas: Model business generation

A ferramenta Canvas nasceu pelas mãos de Alex Osterwalder, um estudioso que alinhou diversos conhecimentos sobre gestão de empresas ao conceito de Design Thinking e criou um dos maiores instrumentos de prototipação de negócios. Protótipo é, normalmente, a primeira versão de algo que presumidamente deverá alcançar outros estágios de evolução. Você pode estar se perguntando “Eu já tenho uma empresa...isso serve pra mim?” SIM, serve. Pode continuar a leitura. Quer conhecer o Alex? Visite seu site <http://alexosterwalder.com/>

Por que utilizar uma ferramenta para fazer a primeira versão de minha empresa, as empresas já não possuem modelos prontos? Possuem, dependendo do século em que você está. As empresas que nascerem ou estiverem vivendo o século XXI devem ter plena convicção de que ou evoluem ou morrerão em breve.

Não estamos sendo catastróficos, estamos sendo realistas. Precisamos lembrar alguns exemplos de empresas que foram engolidas por não inovarem? A antiga rede Blockbuster de locadoras é o exemplo mais clássico disso. Em 2004 a rede de locadoras contava com 9.094 lojas e alguns bilhões em valuation, valor de mercado.

Hoje, em 2019, existe apenas 1 loja no mundo inteiro. Ela fica no Oregon, nos Estados Unidos, e é considerada por muitos como um monumento ao século passado e também a falta de inovação. A Netflix foi a responsável pela Blockbuster estar se tornando uma lembrança nos mais vividos? Alguns dirão que sim, outros dirão que a própria locadora decretou seu fim ao não rever seu modelo de negócios e ajustá-lo às possibilidades que as novas tecnologias trazem a todo momento. Concordamos com a segunda resposta.

Ao conhecer a ferramenta e experimentá-la, você refletirá sobre cada setor e função desenvolvida dentro da sua empresa, descobrindo por conta própria o que precisa ser feito para otimizar seus processos administrativos, operacionais, financeiros, logísticos e produtivos. Além de saber como e se é necessário a implantação de um ERP em seu negócio.

Indo ao ponto, explicaremos abaixo como funciona a ferramenta canvas:

Em breve, nesse mesmo material, você encontrará um quadro com 9 seções ou blocos: Proposta de valor; Relacionamento com clientes; Segmento de clientes; Canais de distribuição que são utilizados; Principais parcerias de seu negócio; Atividades principais que são desenvolvidas por sua empresa; Recursos que são principais para que seu negócio possa rodar; Estrutura de custos e por último, sendo uma das mais importantes etapas, as fontes de receitas utilizadas por sua empresa:

Simplificando:

- O que minha empresa faz ou vai fazer? É sua proposta de valor;
- Quem vai contratar serviços ou adquirir meu produto? A resposta está em 3 blocos: Relacionamento; Segmento de clientes e Canais de distribuição;
- De quais processos minha empresa necessita em sua rotina? Considere o que for preenchido nas sessões: Atividades, Parceiros e Recursos Principais;

- Como as contas serão pagas? Tendo na ponta do lápis ou na tela do smartphone, se você for mais modernx, os Custos fixos e variáveis de sua empresa e as formas de Receita que seu negócio tem como fonte de recursos financeiros.

Você encontrará um modelo em branco do Canvas na última página deste material, aproveite!

Agora que você e o Canvas foram devidamente apresentados, você deve estar se perguntando como utilizar. É muito simples e esse foi o motivo de ser uma ferramenta tão difundida e usada em todo mundo.

Imprima a ferramenta, utilize lápis ou caneta para ir preenchendo cada bloco com o máximo de detalhes sobre seu negócio e ideia. Uma prática também muito utilizada é o uso de post its, aqueles pequenos blocos de papel autoadesivos, sabe? Isso facilita muito a inserção e retirada de informações em seu quadro.

Só isso? O processo é esse, você pode usar quantos modelos quiser para ir detalhando ainda mais seu negócio ou ideia. A criação de protótipos ou de uma visão mais macro sobre uma empresa já existente, é a chave para identificar processos que podem ser inovados.

Quando aplicamos o Canvas em uma ideia de negócios que ainda está rodando é possível identificar eventuais obstáculos que sua empresa possa encontrar ou enxergar possibilidades e oportunidades que você, enquanto idealizador, não tinha pensado ainda. Normalmente empresas que já estão no mercado há alguns anos possuem processos que foram idealizados durante seus primeiros meses de vida. Tanta coisa mudou desde então, concorda? Pense em como a tecnologia pode agregar mais na rotina de sua empresa.

## **2 – GESTÃO**

De origem latina, a palavra “gestão” pode significar “ação de administrar, de dirigir, gerência, gestão”. Você que já ocupa ou vai ocupar a posição de gestor de uma empresa deve saber que para ter controle sobre toda a operação, dados e processos são fundamentais.

Separamos 3 dicas de gestão para você:

### **2.1 - Fortaleça e desenvolva a cultura de sua empresa**

Como você quer que seus colaboradores e concorrentes vejam sua empresa? Como um dinossauro? Como uma empresa que tem seu foco na qualidade e no atendimento? Como um bom lugar onde todos trabalhem satisfeitos e rendam?

É obvio que sempre queremos o melhor para o que é nosso ou para o que nos sentimos parte, mas nem sempre isso é a realidade. Tenha alinhado quais são os valores e diferenciais que sua empresa tem ou terá no mercado, os melhores profissionais ainda escolhem onde querem trabalhar. Pense nisso!

## 2.2 – Contrate analisando currículo e comportamento

Cada vez mais a concorrência do mercado de trabalho exige altos níveis de aperfeiçoamento e experiência. É normal hoje encontrarmos jovens com currículos memoráveis e tendo feito parte de negócios inovadores. A atenção tem que ser voltada não só para as habilidades técnicas, mas também de comportamento. Desenvolva junto ao seu RH ou contrate uma consultoria para que dê apoio em processos seletivos que submetam o candidato.

2.3- Estimule que seus colaboradores deem opiniões sobre como melhorar os processos existentes, o ambiente e regras de convívio. A partir do momento que o ambiente for propício para a criação, sua produtividade aumentará e sua equipe se sentirá mais parte da empresa.

Agora que você já sabe como funciona o Canvas e tomou nota das 3 dicas sobre gestão, que tal utilizar da tecnologia para estruturar melhor o seu negócio? Para isso vamos listar alguns processos de decisão para implantação de um Sistema Integrado de Gestão Empresarial, o ERP.

## 3 – ERP

O que é um ERP?

O ERP (Enterprise Resource Planning), como citado anteriormente é um Sistema integrado de Gestão Empresarial, ou seja, um software de gestão que visa a automatização e gestão de diversos processos dentro de uma empresa, proporcionando benefícios como a melhora na produtividade, otimização de processos, aumento da lucratividade e total segurança para as informações de seu servidor.

O ERP automatiza processos tais como vendas, compras, finanças, contábeis, fiscais, estocagem, recursos humanos, produtividade e logística, além de, em alguns casos, dispor de recursos integrados com CRM (Customer Relationship Management) e para desenvolvimento de produto.

Minha empresa precisa de um?

A primeira coisa a se pensar antes de implantar um sistema desses é: Eu preciso de um? Para isso é necessário traçar os objetivos da empresa. Muitas vezes gestores e analistas decidem investir na implantação de um software sem analisar sua efetividade ou a Proposta de valor que seu fornecedor quer entregar com esse sistema.

É viável que as propostas de valor estejam alinhadas aos benefícios que a ferramenta vá agregar, alguns deles são:

- Otimização da gestão de estoque e melhorias no planejamento de recursos;
- Redução de colaboradores com automatização de atividades;
- Redução do tempo de ciclo do fechamento contábil e fiscal com redução de tributos pagos com atraso;
- Otimização da gestão financeira, possibilitando através de relatórios assertivos, melhor visibilidade do fluxo de caixa e planejamentos futuros;

- Integrar todos os processos de informação operacional.

O que um ERP resolve?

Alguns principais problemas que esse software pode solucionar são:

- Os dados da empresa não são centralizados? Cada área acaba tendo uma base própria de informação;
- Com falta de centralização alguns dados acabam se perdendo, para isso, o ERP pode ser útil em fornecer todos os dados para tomadas de decisões;
- Redução de retrabalho, ninguém gosta de refazer o próprio trabalho ou trabalho dos outros, principalmente por erro de comunicação ou informação, o sistema pode auxiliar nisso;
- Os dados vivem desatualizados? O próprio sistema auxilia na sua alimentação e mantém todos os dados atualizados;
- A estrutura da empresa não está ajudando o seu próprio crescimento? O ERP é um fator relevante para uma escalabilidade melhor dada a padronização de processos.

Agora que você já sabe os principais benefícios, é hora de saber se a sua empresa está preparada para a implantação

O primeiro passo é avaliar os seguintes tópicos:

- 1- Os processos estão bem definidos?
- 2- O quanto os gestores e o modelo de negócio estão abertos a mudanças?
- 3- Qual nota você dá para a comunicação entre os setores da sua empresa?

Os pontos mais críticos das perguntas acima são a 2 e 3, onde diagnosticamos as maiores barreiras para implementação: resistência e dificuldade em passar informações sobre as mudanças. No caso de as respostas não terem sido satisfatórias, é indicado que aconteçam as mudanças necessárias para que o software realmente possa ser bem recebido por todos que dele vão usufruir.

Qual devo usar?

Agora que já sabe os objetivos da sua empresa em utilizar um ERP e se ela está preparada para a implantação, é hora de escolher o melhor sistema. Bom, mas se você pesquisar sobre ERP no Google talvez te deixe mais confuso. Para te ajudar, listamos os 5 melhores ERP (INSERIR LINK) do mercado brasileiro. Mas calma, ainda não acabou! Antes de você escolher qual sistema utilizar, considere só mais essas dicas:

- Escolha um software que seja intuitivo e que possua suporte e treinamentos;
- Selecione o fornecedor que consiga entregar mais funcionalidades ao sistema, caso você tenha alguma demanda personalizada ao seu negócio;
- Dê preferência a sistemas que funcionam em nuvem, estes possibilitaram maior mobilidade e menos gastos com hardware para sua empresa;
- Saiba quais são os relatórios que você precisa e quais o sistema consegue te entregar.

## CONCLUSÃO

Após todas essas informações, acreditamos que você está mais preparado para olhar sua empresa com outros olhos. O processo de inovação é contínuo, busque sempre tratar seu setor ou negócio como uma startup, algo que sempre pode mudar. Gestão é a parte mais complexa de qualquer negócio, mas é a parte mais realizadora quando os resultados de crescimento são observados por todos. Parabéns por ocupar o papel que ocupa, te desejamos muita prosperidade.

Acompanhe nosso blog e nossas redes sociais para ficar por dentro de tudo sobre gestão!



## NOME DA EMPRESA:

Palavras-chave	Atividades chave	Proposta de valor		Relacionamento	Segmentos de clientes
	Recursos chave			Canais	
Estrutura de custos		Fontes de receita			