

GROWTHTOOLS™

Ferramentas do Plano em uma Página para expansão do seu Negócio

Pessoas: Plano Pessoal em Uma Página (PPUP)

Pessoas: Quadro de Responsabilidades das Funções

Pessoas: Quadro de Responsabilidades dos Processos

Estratégia: Pontos Fortes, Pontos Fracos, Tendências

Estratégia: Sete Camadas

Estratégia: Plano Estratégico em uma Página

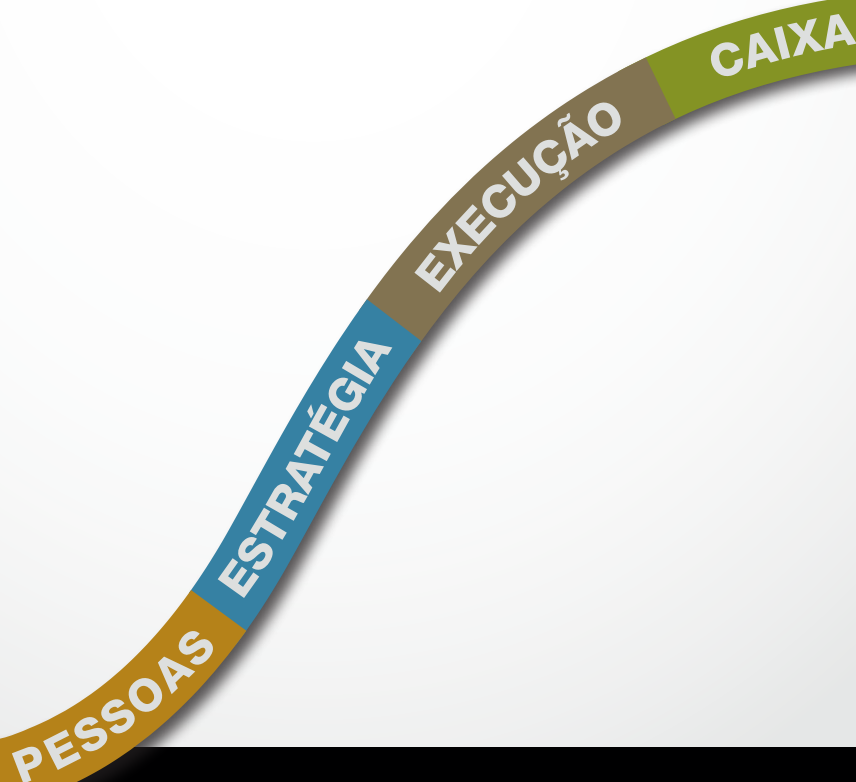
Estratégia: Resumo da Visão

Execução: Quem, O Que, Quando (QQQ)

Execução: Checklist dos Hábitos de Rockefeller™

Caixa: Estratégias para Acelerar a Geração de Caixa

Caixa: O Poder de Um



Elementos Básicos das 4D de Gazelles

Chegar a resultados

Um Método comprovado de crescimento utilizado por milhares de empresas em crescimento para obter RESULTADOS.

1 Impulso (com Aceleradores)

Coaching – Conselheiros, Consultores, Coaches

Aprendizagem – Educação Empresarial Contínua (EEC)

Tecnologia – Sistemas de Controladoria Empresarial

2 Exigências (A Equilibrar)

Pessoas (Reputação) – Empregados, Clientes, Acionistas

Processo (Produtividade) – Fazer/Comprar, Vender, Manutenção de Registros

3 Disciplinas (Rotinas)

Prioridades – A Coisa Mais Importante

Dados / Métricas – Qualitativas / Quantitativas

Ritmo de Reuniões – diária, semanal, mensal, trimestral, anual

4 Decisões (As Perguntas Certas)

Pessoas – Felicidade / Prestação de Contas

Estratégia – Receitas / Crescimento

Execução – Lucro / Tempo

Dinheiro – Oxigênio / Opções

! Resultados

2x Fluxo de Caixa • 3x Rentabilidade • 10x Valor do Negócio • Mais Tempo!

Nome _____

Data _____

		Relacionamentos	Realizações	Rituais	Riqueza (R\$)
FÉ	10-25 Anos (Aspirações)				
FAMÍLIA	1 Ano (Atividades)				
AMIGOS	1 Ano (Atividades)				
ATIVIDADE FÍSICA	90 Dias (Ações)	Iniciar	Iniciar	Iniciar	Iniciar
		Parar	Parar	Parar	Parar
FINANÇAS	90 Dias (Ações)				

- 1 Nomeie uma pessoa responsável por cada função chave.
- 2 Responda as quatro perguntas na parte inferior da página em relação a cada nome (s) que você listou para cada função.
- 3 Liste indicadores-chave para cada função.
- 4 Tome seus relatórios financeiros de Lucros/Perdas (L&P), Balancete, e Fluxo de Caixa e nomeie uma pessoa para cada linha/item definido, e depois, defina os resultados esperados respectivamente para cada função.

Funções	Pessoa Responsável	Indicadores para prever o desempenho futuro (KPI - Indicadores Chave de Desempenho)	Resultados (itens no L/P ou Balancete)
Chefe da Empresa			
Marketing			
I & D / Inovação			
Vendas			
Operações			
Tesouraria			
Controlador			
Informática			
Recursos Humanos			
Desenvolvimento de Talentos / Aprendizagens			
Ouvidoria para os clientes			
Chefes de Unidades de Negócios			
• _____			
• _____			
• _____			
• _____			

2 **Identifique:** 1. Se houver mais de uma pessoa em uma “cadeira”, 2. Se uma pessoa estiver em mais de uma “cadeira” 3. “Cadeiras” vazias, 4. Pessoas que você recontratar entusiasticamente?

Pessoas: Quadro de Responsabilidades dos Processos

- 1 Identificar 4-9 processos que impulsionam o seu negócio.
- 2 Atribuir a alguém a responsabilidade específica para cada processo.
- 3 Fazer Lista de Indicadores Chave de Desempenho (KPIs) para cada processo (melhor, mais rápido, mais barato).

2 Pessoa Responsável	1 Nome do Processo	3 KPIs (Melhor, Mais Rápido, Mais Barato)

Tendências

Quais são as mudanças significativas em: tecnologia, distribuição, inovação de produtos, mercados, consumidores e tendências sociais ao redor do mundo que podem afetar a sua indústria ou o seu negócio?

Pontos Fortes / Competências Fundamentais

Quais são os pontos fortes inerentes da organização que têm sido a fonte do seu sucesso?

Fraquezas

Quais são os pontos fracos inerentes à organização que não são susceptíveis de mudar?

Estratégia: Sete Camadas

Nome da Organização:

Palavras que identificam y tomam único a você (na mente dos clientes)

--

“Caixa de Areia” e Promessas da Marca

Quem/Onde (Clientes Principais)	O Que (Produtos e Serviços)	Promessas da Marca	KPIs

Garantia da Promessa da Marca (Mecanismo Catalítico)

--

Estratégia descrita em uma só Frase (a chave para ganhar dinheiro)

--

Atividades que nós diferenciam (3-5 Como fazer)

--

Fator-X (10x-100x Vantagem Proeminente)

--

Lucro por X (impulsionador do lucro Econômico)

BHAG® (Objetivo para os 10-25 anos)

--	--

Pessoas (“Impulsionadores de Reputação”)

Empregados

1. _____
2. _____
3. _____

Clientes

1. _____
2. _____
3. _____

Acionistas

1. _____
2. _____
3. _____

VALORES/CRENÇAS FUNDAMENTAIS (Deve ou Não Deve)	SEU PROPÓSITO (O Por Quê?)	METAS (3 a 5 ANOS) (Onde)	OBJETIVOS (1 ANO) (O Quê?)																																													
		<table border="1"> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> <p style="text-align: center;">Caixa de Areia</p>									<table border="1"> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>																																					
	<p style="text-align: center;">Ações Para viver os Valores, os Propósitos, BHAG®</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>2</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>3</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>4</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>5</td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1			2			3			4			5			<p style="text-align: center;">Principais Impulsos/ Capacidades</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>2</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>3</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>4</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>5</td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1			2			3			4			5			<p style="text-align: center;">Iniciativas-Chave</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>2</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>3</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>4</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>5</td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1			2			3			4			5		
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
	<p style="text-align: center;">Lucro por X</p>	<p style="text-align: center;">“KPIs” de Promessa da Marca</p>	<p>Nº Crítico:</p> <p>● ● ● <i>Entre verde e vermelho</i> ●</p>																																													
	<p style="text-align: center;">BHAG®</p>	<p style="text-align: center;">Promessas da Marca</p>	<p>Nº Crítico:</p> <p>● ● ● <i>Entre verde e vermelho</i> ●</p>																																													

Pontos Fortes/ Competências Fundamentais

1. _____
2. _____
3. _____

Pontos Fracos

1. _____
2. _____
3. _____

Seu Nome: _____

Data: _____

Processos (Impulsores de Produtividade)

Produzir / Comprar

1. _____
2. _____
3. _____

Vender

1. _____
2. _____
3. _____

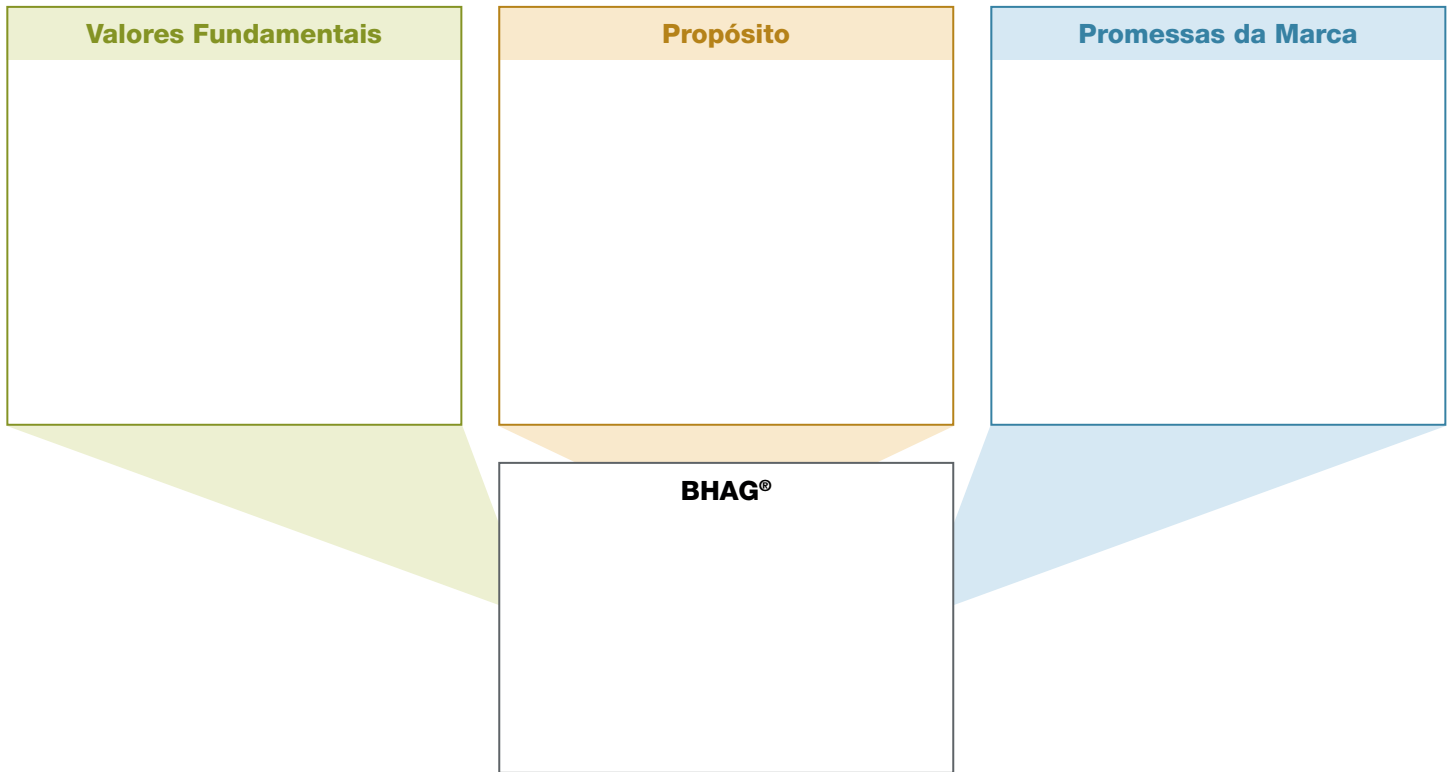
Atualização dos Registros

1. _____
2. _____
3. _____

AÇÕES (TRIMESTRE) (Como)	TEMA. (Trim. / Anual)	SUA RESPONSABILIDADE (O Quê / Quando)																																																																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; height: 20px;"></td><td style="width: 50%; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> </table> <p style="text-align: center;">Rochas</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;"></td> <td style="width: 70%;"></td> <td style="width: 25%; text-align: center;">Quem</td> </tr> <tr><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">5</td><td></td><td></td></tr> </table>																							Quem	1			2			3			4			5			<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">Prazo</td> <td style="width: 70%;"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Objetivo Mensurável / Nº Crítico</td> </tr> <tr><td colspan="2" style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td colspan="2" style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Nome do Tema</td></tr> <tr><td colspan="2" style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td colspan="2" style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Desenho do Painel de controle</td></tr> <tr> <td colspan="2">Descreva ou desenhe um croqui do seu painel nesse espaço</td> </tr> </table>	Prazo		Objetivo Mensurável / Nº Crítico						Nome do Tema						Desenho do Painel de controle		Descreva ou desenhe um croqui do seu painel nesse espaço		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%; text-align: center;">Seus KPIs</td> <td style="width: 40%; text-align: center;">Objetivo</td> </tr> <tr><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%; text-align: center;">Suas Prioridades do Trimestre</td> <td style="width: 30%; text-align: center;">Prazo</td> </tr> <tr><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> </table>	Seus KPIs	Objetivo	1		2		3		3		3		Suas Prioridades do Trimestre	Prazo	1		2		3		4		5	
		Quem																																																																																
1																																																																																		
2																																																																																		
3																																																																																		
4																																																																																		
5																																																																																		
Prazo																																																																																		
Objetivo Mensurável / Nº Crítico																																																																																		
Nome do Tema																																																																																		
Desenho do Painel de controle																																																																																		
Descreva ou desenhe um croqui do seu painel nesse espaço																																																																																		
Seus KPIs	Objetivo																																																																																	
1																																																																																		
2																																																																																		
3																																																																																		
3																																																																																		
3																																																																																		
Suas Prioridades do Trimestre	Prazo																																																																																	
1																																																																																		
2																																																																																		
3																																																																																		
4																																																																																		
5																																																																																		
<p>Nº Crítico:</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> Entre verde e vermelho </div>	<p>Comemoração</p>	<p>Nº Crítico:</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> Entre verde e vermelho </div>																																																																																
<p>Nº Crítico:</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> Entre verde e vermelho </div>	<p>Recompensa</p>	<p>Nº Crítico:</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> Entre verde e vermelho </div>																																																																																

Tendências

- | | |
|----------|----------|
| 1. _____ | 4. _____ |
| 2. _____ | 5. _____ |
| 3. _____ | 6. _____ |



PRIORIDADES ESTRATÉGICAS		
3-5 Anos	1 Ano	Trimestre

SUO NOME _____

Seus KPIs		Objetivos	Suas Prioridades do Trimestre		Prazo
1			1		
2			2		
3			3		
			4		
			5		

Nº Crítico: Pessoas ou Balancete

● Verde
● Verde
● Amarelo *Entre verde e vermelho*
● Vermelho

Nº Crítico: Processos ou L/P

● Verde
● Verde
● Amarelo *Entre verde e vermelho*
● Vermelho

Quem	O Que	Quando

- 1. A equipe executiva é saudável e está alinhada.**
 - Os membros da equipe compreendem as diferenças entre eles, suas prioridades e estilos.
 - A equipe se reúne com frequência (semanal é melhor) para fazer pensamento estratégico.
 - A equipe participa em educação executiva com cursos (mensais é recomendado).
 - A equipe é capaz de se envolver em debates construtivos e em que todos os membros se sintam confortáveis de participar.
- 2. Todos estão alinhados com a prioridade #1 que precisa ser realizada nesse trimestre para que a empresa avance.**
 - Um Número Crítico está identificado para mover a empresa a frente neste trimestre.
 - 3-5 Prioridades (Rochas) que suportam o Número Crítico são identificadas e classificadas para o trimestre.
 - Um Tema Trimestral e Comemoração / Recompensa são anunciados a todos os funcionários para trazer “vida” ao Número Crítico.
 - O Tema Trimestral e Número Crítico são publicados em toda a empresa e os empregados estão cientes do progresso a cada semana.
- 3. Um ritmo de comunicação está estabelecido e as informações se movem rapidamente em toda a empresa e com precisão.**
 - Todos os empregados participam de uma reunião diária.
 - Todas as equipes tem uma reunião semanal.
 - O Comitê Executivo e os gerentes de nível médio se encontram cada mês para um dia de aprendizado, resolução de temas importantes, e transferência de “DNA”
 - O Comitê e Executivo e a média gerência fazem uma reunião trimestralmente e anualmente “off-site” para trabalhar nas 4 Decisões.
- 4. Cada área da organização tem uma pessoa responsável por garantir que as metas serão cumpridas.**
 - O quadro de Responsabilidades para cada Função está completo (pessoas certas, fazendo as coisas certas, de maneira certa).
 - Os relatórios financeiros tem uma pessoa atribuída a cada item por linha.
 - Cada um dos 4-9 processos no Quadro de Responsabilidades dos Processos tem alguém que é responsável por eles.
 - Se os conhecimentos internos não existem para cada um dos Impulsores/Capacidades chave necessários para os próximos 3-5 anos, então tem um especialista correspondente no Conselho Consultivo.
- 5. Existe um processo de feedback e de coleta de informações das ideias dos empregados para identificar oportunidades.**
 - Todos os executivos (e gerentes de nível médio) têm uma conversa sobre o que Parar/Iniciar/Continuar com pelo menos um empregado semanalmente.
 - Os pontos de vista das conversas com empregados são compartilhadas na reunião semanal da equipe executiva.
 - Sugestões dos empregados sobre os obstáculos e as oportunidades estão sendo coletados semanalmente.
 - Uma equipa de gerentes de nível meio é responsável pelo processo de fechamento do ciclo em todos os obstáculos e oportunidades encontrados.
- 6. Relatórios e análise de feedback dos clientes são feitos com a mesma frequência e precisão que os relatórios financeiros.**
 - Pelo menos semanalmente, todos os executivos (e gerentes de nível médio) têm uma conversa semanal (com as 4 Perguntas) com um cliente ou usuário final.
 - Os pontos de vista das conversas com clientes são compartilhados na reunião semanal da equipe executiva.
 - Todos os funcionários estão envolvidos na coleta de dados dos clientes.
 - Uma equipa de gerentes de nível meio é responsável pelo processo de fechar o ciclo em todo o feedback dos clientes.
- 7. Os Valores/Crenças fundamentais e o Propósito estão “vivos” na organização.**
 - Os Valores /Crenças fundamentais são descobertos e o Propósito é articulado, e ambos são conhecidos por todos os funcionários.
 - Todos os executivos e gerentes de nível médio se referem aos valores fundamentais e propósito ao dar elogios ou reprimendas.
 - Processos e atividades de RH são alinhados com os valores fundamentais e o Propósito (contratação, introdução inicial avaliação, reconhecimento, etc.).
 - As ações são identificadas e implementadas a cada trimestre para fortalecer os Valores Fundamentais e o Propósito da organização.
- 8. Os funcionários podem expressar os seguintes componentes-chave da estratégia da empresa com precisão.**
 - O progresso do Objetivo do BHAG® (Big Hairy Audacious Goal) é monitorado e visível.
 - Cliente (s) Principais - o seu perfil existe em 25 palavras ou menos.
 - As 3 Promessas da Marca – e os KPIs correspondentes à Promessa da Marca são relatados semanalmente.
 - “Discurso de elevador” - Existe uma resposta convincente para a pergunta “O que faz a sua empresa?”
- 9. Todos os funcionários podem responder quantitativamente se eles tiveram um bom dia ou semana (coluna 7 do Plano Estratégico de Uma Página).**
 - 1 ou 2 Indicadores de Desempenho Chave (KPIs) são relatados semanalmente para cada função / pessoa.
 - Cada funcionário tem um Número Crítico que se alinha com o Número Crítico da empresa para o trimestre (linha clara de visão).
 - Cada indivíduo / equipe tem 3-5 Prioridades / Rochas trimestrais que se alinham com os interesses da empresa.
 - Todos os executivos e gerentes de nível médio tem um coach (ou um coach de pares) para cobrar mudanças no seus comportamentos gerenciais.
- 10. Os Planos da empresa e seu desempenho são visíveis para todos.**
 - Uma “sala de análises” é estabelecida para as reuniões semanais (físicas ou virtuais).
 - Os Valores Fundamentais, o Propósito e as Prioridades são estampados em toda a empresa.
 - Painéis são visíveis em todas as partes, exibindo progresso atual dos KPIs e Números críticos.
 - Há um sistema em vigor para o acompanhamento e gestão das prioridades da cascata dos KPIs.



Encurte o Tempo dos Ciclos	Elimine os erros	Melhore o Modelo de Negócios & Lucros e Perdas (L/P)
----------------------------	------------------	--

A Maneiras para melhorar seu Ciclo de Vendas			
1			
2			
3			
4			
5			

B Maneiras para melhorar sua Produção e Ciclo de Inventário			
1			
2			
3			
4			
5			

C Maneiras para melhorar seu Ciclo de Entrega			
1			
2			
3			
4			
5			

D Maneiras para melhorar seus Ciclos de Faturamento e Pagamento			
1			
2			
3			
4			
5			

O Seu Poder de Um

Fluxo de Caixa Neto R\$ **EBIT R\$**

Sua Posição Financeira Atual

--	--

O Seu Poder de Um

**As mudanças que
você gostaria de fazer**

**Impacto Anual sobre
no Fluxo de Caixa \$**

**Impacto no
EBIT R\$**

Aumento de Preço - %

%

--

--

Aumento de Volume - %

%

--

--

Redução CVP - %

%

--

--

Redução de custos Administrativos %

%

--

--

Redução dos Dias das Contas Devedoras

Dias

--

Redução dos Dias de Estoque

Dias

--

Aumento dos Dias Pagos a Credores

Dias

--

Impacto do Seu Poder de Um

--	--

O Seu Poder de Um

Fluxo de Caixa Neto R\$ **EBIT R\$**

Sua posição Ajustada

--	--

NOTAS:



Se podemos ajudá-lo com a aplicação das {Rockefeller Habits™}, seu planejamento anual ou para construir o Plano Estratégico de Uma Página™ para o seu negócio, por favor contate-nos em **coaches@GICoaches.com**