

FIXAR OBJETIVOS, METAS, PLANOS E RESPONSABILIDADE.

Em negócios, qual a diferença entre um **DESEJO** e um **OBJETIVO**? O desejo é uma expressão vaga de vontade. Tipo: quero ser feliz! O **OBJETIVO** precisa ser **QUANTIFICADO**, ter **METAS INTERMEDIÁRIAS** fixadas no tempo, **PLANOS** claramente definidos, explicando **COMO** os executaremos e, claro, saber **QUEM** será o responsável por cada um deles.

Mas ainda não basta para garantir o sucesso: como já se disse aqui, aquilo que não é medido (nem compreendido) não será gerenciado. Em outras palavras, se não acompanharmos os processos e as pessoas, o **OBJETIVO** será apenas um **DESEJO**! Como diria o Dadá Maravilha, ficaremos nos "entretantos" mas não chegaremos aos "finalmentes"...

Vamos exemplificar com uma das três parcelas de nossa "equação aritmética básica", **AUMENTAR VENDAS**.

Em **QUANTO** queremos aumentá-las? Em qual **PERÍODO DE TEMPO**? Quais serão as **METAS INTERMEDIÁRIAS** para chegar ao objetivo final? **QUAIS SÃO OS PLANOS PARA ATINGIR CADA UMA DESTAS METAS? QUEM GERENCIARÁ** cada um destes planos que viabilizarão as metas? **COMO IREMOS ACOMPANHAR** se tudo está andando como o previsto?

OBJETIVO

Obter e manter um aumento real nas vendas anuais, até dezembro de **2026**, de **20 %** sobre o obtido no ano de **2023**.

METAS

- 1) realizar aumento real nas vendas em **2024** de **4%** sobre o ano de **2023**;
- 2) realizar aumento real nas vendas em **2025** de **6%** sobre o ano de **2024**;
- 3) realizar aumento real nas vendas em **2026** de **10 %** sobre o ano de **2025**.

PLANOS

- 1) Reformar o piso da loja até **AGOSTO** de 2024; **FULANO**
- 2) Trocar os balcões de açougue até **OUTUBRO** de 2024; **SICLANO**
- 3) Desenvolver e especificar um calendário promocional, com ações de preços, institucionais, datas comemorativas, aniversário da loja, etc , para o ano de 2024 até **DEZEMBRO** de 2023; **BELTRANO**

ACOMPANHAMENTO

- 1) A planilha de **VENDAS x COMPRAS** será o instrumento de aferição do andamento das metas de vendas;
- 2) Reuniões semanais do Comitê Gerencial para acompanhamento das **VENDAS** e dos **PLANOS** previstos acima com apresentação dos relatórios de cada **RESPONSÁVEL**;

Sinteticamente, este seria um exemplo bastante simplificado de roteiro para **AUMENTAR VENDAS**. Mas a mesma coisa precisará ser feita para **MELHORAR LUCRO BRUTO** e **RACIONALIZAR DESPESAS**.

E, não se esqueça nunca: é preciso **SIMULAR** os diversos objetivos tentativos na **PLANILHA de SIMULAÇÃO**, para avaliar se todas as alterações imaginadas farão a **ÚLTIMA LINHA MELHORAR!**