

Como atingir suas metas empresariais em 2014

Por Rita Lessa

Mais um ano está chegando ao seu final. É momento de pararmos e refletirmos; olhar para trás e analisar o que foi feito durante o ano que está terminando e se perguntar: os objetivos foram alcançados? Todas as metas traçadas foram atingidas? Onde erramos e onde acertamos?

É hora de começarmos a desenvolver o planejamento mais importante para o crescimento da empresa: AS METAS para o ano que se aproxima. Planejar é a única maneira, que uma empresa tem, de traçar o seu caminho, ou o rumo a ser seguido para alcançar seus objetivos. Sem planejamento a empresa perde o rumo, fica a deriva no turbulento mundo dos negócios e nunca encontra o seu caminho para o crescimento. Planejar é traçar um plano de ação para o ano, com objetivos e metas a serem atingidos e os meios para alcançá-los.

Como traçar planos e metas para sua empresa?

Quem é o seu público-alvo: uma empresa só existe por causa das pessoas que consomem, que compram. Por isso, foque suas atividades nos seus clientes atuais e nos novos possíveis mercados.

Como é o mercado: avalie o mercado em que sua empresa está inserida, consumidores e concorrentes, mercado financeiro e político bem como as legislações que regem a sua empresa. O empresário deve estar atento às mudanças apresentadas pelo mercado.

Qual o objetivo: onde quer chegar, de que forma chegará e quando chegará... enfim, o objetivo final da sua empresa precisa ser definido com o máximo de precisão possível.

Qual é a estratégia: um bom exército é aquele que tem estratégia de

ação. Essa é a alma do planejamento: a estratégia, que nada mais é o traçar do caminho, definindo cada atitude, cada ação a ser realizada, de forma rápida e eficaz, para atingir os objetivos propostos. Lembrando-se sempre, que os concorrentes querem chegar ao mesmo objetivo que você.

Qual será o cronograma: prepare um cronograma detalhado das ações que devem ser tomadas, com prazos claros e responsabilidades atribuídas. Não é preciso dominar técnicas elaboradas para criar um cronograma para gerenciar as metas do seu negócio. Planilhas, quadros, papeis, tudo é válido. O importante é que tenha um controle que seja adequado com o seu trabalho e que seja fácil de ser visualizado e acompanhado.

Como será verificado: Pior que não planejar, é planejar sem controlar. O controle e a verificação das ações e seus resultados garantirá sucesso da etapa final, que é a execução da meta planejada propriamente dita.

O ano passa rápido, por isso trabalhe todos os dias para que seus objetivos sejam atingidos e se mantenha firme e persistente na busca pelo sucesso.

Ouse na sua meta. Nada de criar metas fáceis de serem atingidas. Faça metas que vão influenciar na sua empresa, que você precisará se esforçar para conseguir. Assim, a evolução até seu objetivo é muito maior. Mas nada de criar metas que extrapolem absurdamente sua capacidade, assim você não perderá o animo e a empolgação com as metas. Além do mais quanto mais ousada for a meta, mais rápido sua empresa irá crescer. ●



Rita Lessa é empresária, diretora administrativa e financeira da Rede Farma Fácil



A META - UM PROCESSO DE MELHORIA CONTINUA

Autor: Jeff Cox, Eliyahu M. Goldratt

Editora: Nobel

Esta obra trata dos princípios de funcionamento de uma empresa, questionando o porquê de ela funcionar de determinada forma e como seria possível solucionar seus problemas.



A Estratégia do Oceano Azul - Como Criar Novos Mercados e Tomar a Concorrência Irrelevante

Autor: W. Chan Kim, Renee Mauborgne

Editora Campus

Apresenta uma nova maneira de pensar sobre estratégia, resultando em uma criação de novos espaços (o oceano azul) e uma separação da concorrência (o oceano vermelho).



Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes

Autor: Stephen Covey

Editora Best Seller Ltda

Este é um dos livros mais influentes do século XX no mundo dos negócios, apresenta os princípios fundamentais da eficácia humana, sete hábitos básicos e primordiais que representam a interiorização dos princípios corretos, no qual está baseado o sucesso.