

Como planejar 2021

mesmo diante das incertezas da pandemia

2021

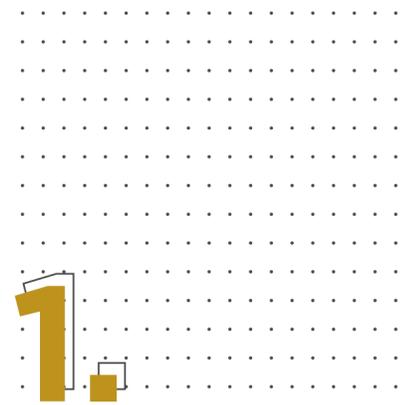
2020

2019

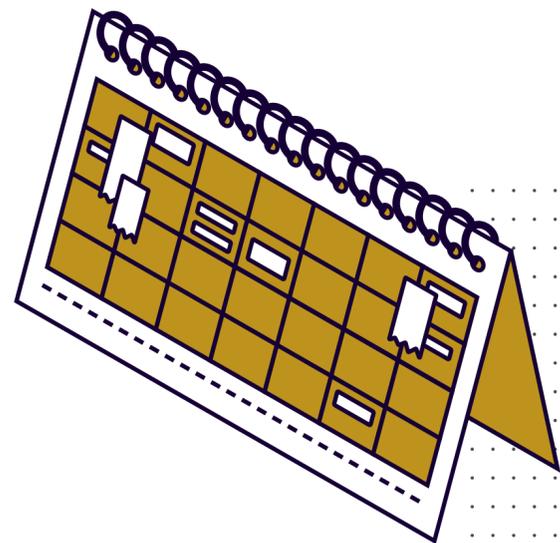
Índice

pg.

• 1. Introdução	3
• 2. O que aprendemos com o ano de 2020?	4
• 3. Quais as bases e como planejar o seu 2021?.....	7
• 3.1 Analise o cenário interno e externo.....	8
• 3.2 Trace novas metas e objetivos estratégicos	9
• 3.3 Elabore um plano de ação.....	10
• 3.4 Segmente a estratégia	11
• 3.5 Peça o apoio da equipe.....	12
• 3.6 Acompanhe as métricas certas	13
• 4. Conclusão	14



Introdução



Vivemos em 2020 **um momento atípico**, praticamente inédito na história da humanidade. Nos negócios, as restrições do isolamento e a crise fizeram muitos se reinventarem, assim como resultou no fechamento de outros tantos.

O cenário de 2021 se inicia ao menos com uma certeza: ter um bom planejamento estratégico é imprescindível para se manter sustentável. Contudo, muitos ainda têm a dúvida de **como planejar 2021** sem ser pessimista — ou otimista — ao extremo.

Esse conteúdo tem por objetivo oferecer as melhores ferramentas para sua empresa se estruturar e crescer ao longo deste ano. Aproveite o momento para enriquecer suas análises e estratégias.

Boa leitura!

2.

O que aprendemos com o ano de 2020?

Foi um ano em que o improvável aconteceu. Também nos mostrou como aqueles que planejam bem suas ações e mantêm o olhar nas **tendências de futuro** se tornam mais resistentes às oscilações do mercado e da sociedade.



É um ano que merece ser revisto, embora não seja necessariamente agradável fazê-lo. O volume de transformações, tanto na esfera empresarial quanto no comportamento do consumidor, certamente trarão boas pistas de como planejar 2021 da melhor forma. Vejamos alguns pontos relevantes:



a **digitalização do negócio** se tornou a regra — processos, relacionamentos e serviços se tornaram possíveis somente com a internet;



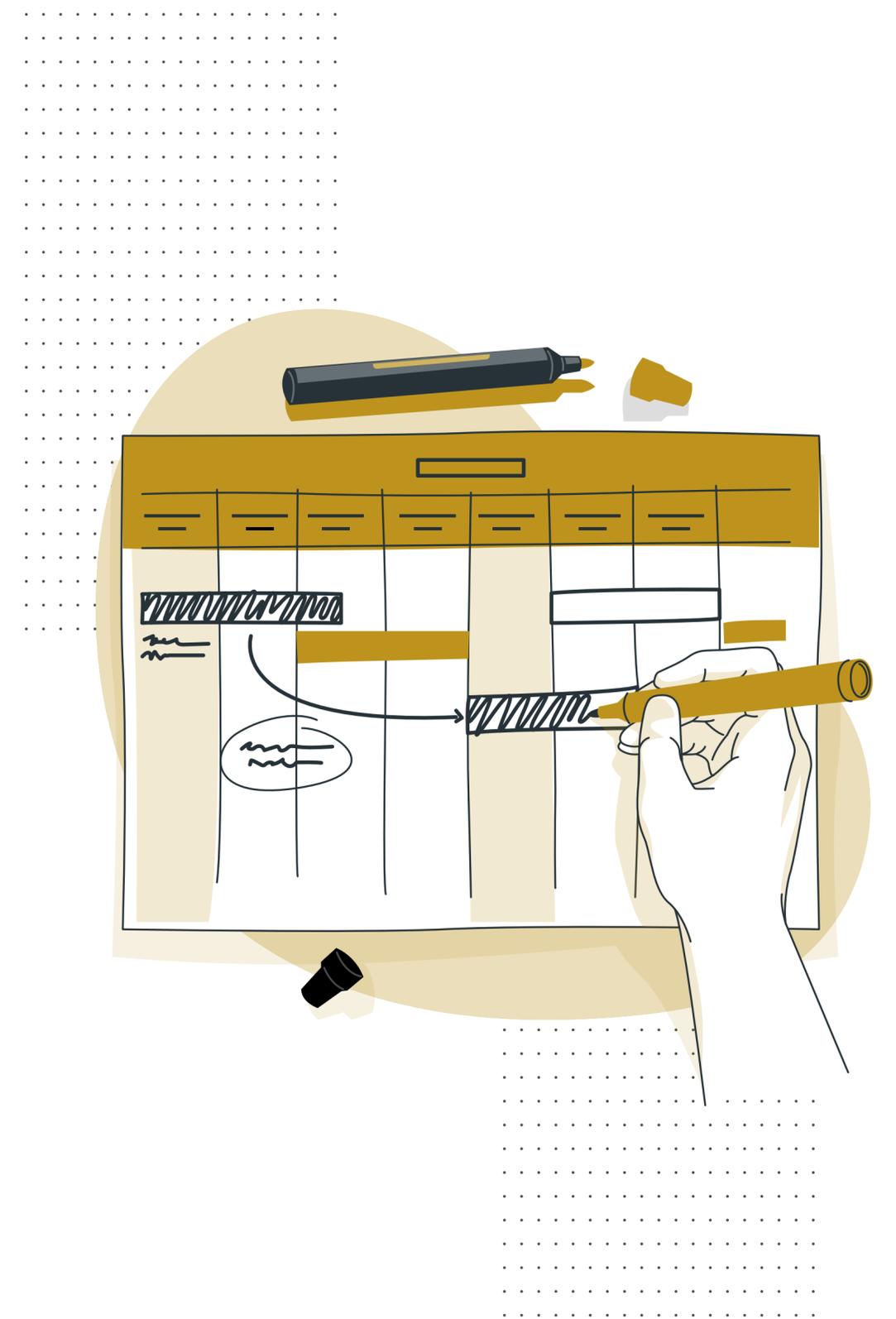
operações inteiras **migraram para o home office** — foi preciso ajustar ferramentas, fluxos de trabalho e, claro, a forma de liderar;

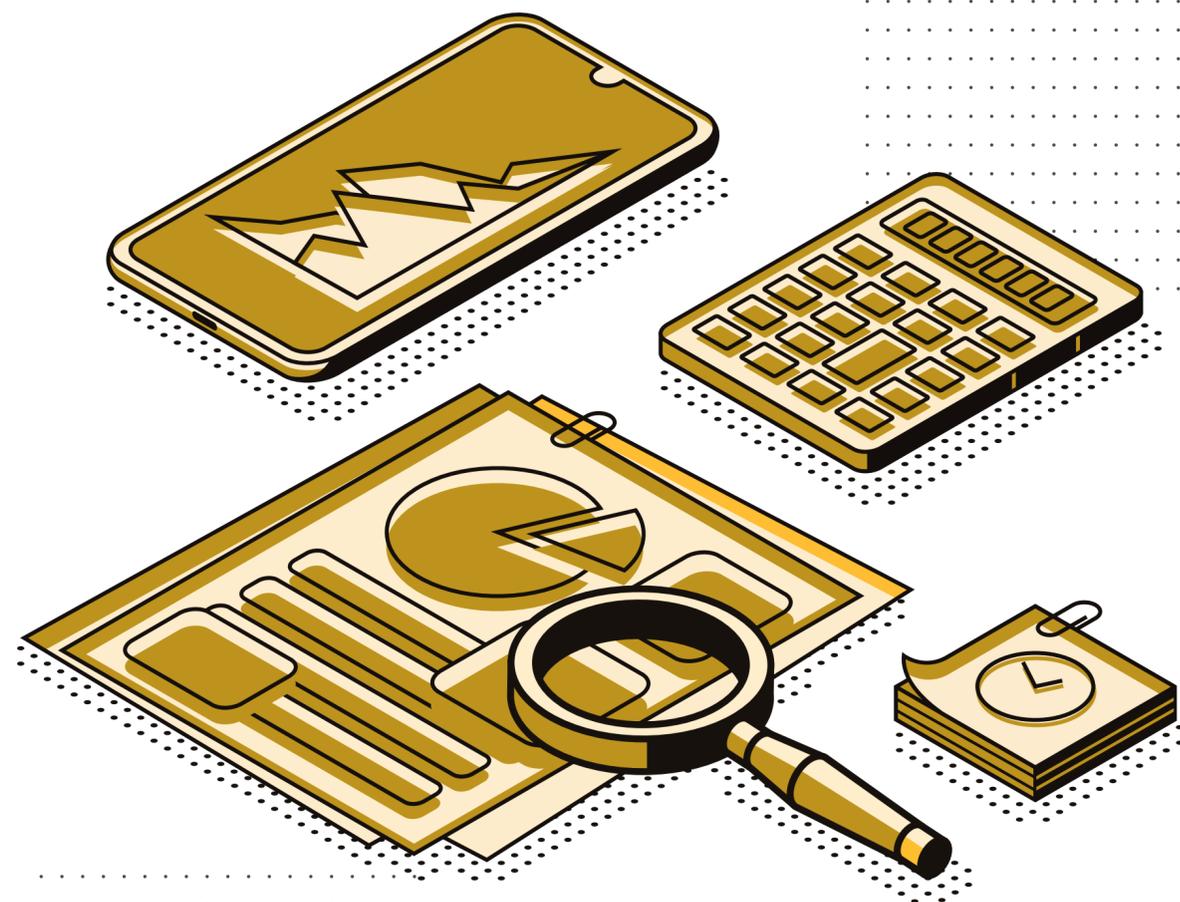


empresas **mais flexíveis** tiveram **mais oportunidades** — prazos, contratos e sistemas de entrega precisaram ser revistos, atendendo às novas demandas dos clientes;



planejamentos engessados ampliaram os riscos — com atividades paralisadas e redução na receita, quem não se reinventou ampliou as chances de encerrar definitivamente suas atividades.

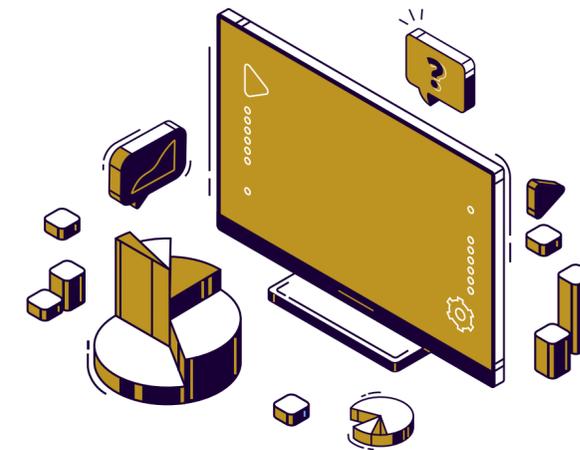




Compreender os fatores que geraram os seus resultados no ano anterior resultará em estratégias e decisões mais consistentes para este ano. Citamos acima alguns acontecimentos macro, mas você deve ainda balancear os resultados do seu segmento — e da sua empresa — no período. **Trataremos do tema em detalhes mais adiante.**

3.

Quais as bases e como planejar o seu 2021?

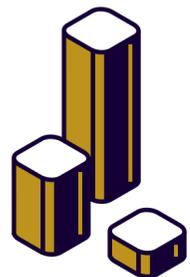


Como anda o seu planejamento anual empresarial de 2021? Se você ainda não finalizou o projeto, ou quer confirmar se suas diretrizes estão alinhadas ao pensamento do mercado, confira nossas próximas dicas!

3.1



Analise o cenário interno e externo



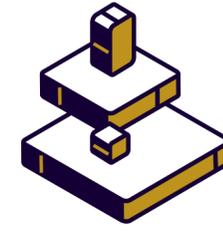
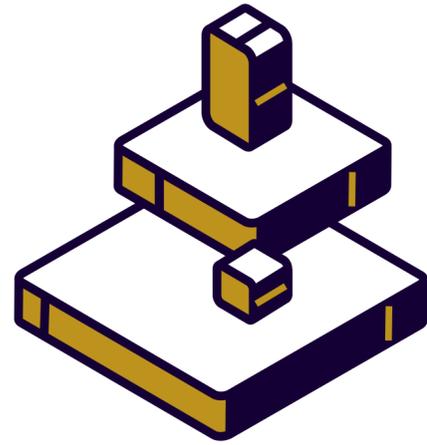
Conforme mencionamos, é o momento de visitar números e fatos que construíram a situação da empresa em 2020. Reveja seus objetivos anteriores, as métricas conquistadas, bem como as decisões tomadas ao longo do período.

Não pode faltar nessa revisão uma análise detalhada do faturamento, das vendas e do orçamento do ano passado. Havia uma reserva de emergência para custear a pausa abrupta nas atividades? Seja a resposta afirmativa ou negativa, considere construir uma neste planejamento para 2021.

Além disso, reveja também os acontecimentos econômicos e mercadológicos que interferiram diretamente nos seus resultados.

De acordo com o IBGE, 39,4% das empresas paralisadas fecharam definitivamente as portas, enquanto outros 32,9% alteraram seus métodos de entrega para se manterem competitivas. Confira essas e outras estatísticas, percebendo as lições que você pode extrair de tais fatos.

3.2



Trace novas metas e objetivos estratégicos

Uma maneira de começar esse trabalho é revisar a missão, visão e valores da organização. Esses pilares sustentam de fato o que você almeja para o futuro do negócio? Estão alinhados à mensagem que você deseja transmitir e à cultura que é praticada internamente? Se não, aproveite o momento para redefinir tais conceitos.

A partir daí será possível traçar objetivos para o longo prazo (3, 5 ou 10 anos) e para o pequeno prazo, que possam ser alcançados na vigência do ano. Aproveite para estipular metas para alcançar esses pontos, lembrando de segmentá-las em conquistas menores e graduais. A divisão é fundamental para que o seu time se motive a alcançá-las.

3.3

Elabore um plano de ação

Falamos das metas, mas não podemos esquecer de outro aspecto fundamental para concretizar cada objetivo: trata-se do plano de ação, ferramenta que desenvolve a estratégia e medidas mais adequadas para conquistar um cenário almejado. Veja um exemplo simples:



Objetivo: ampliar o alcance competitivo;

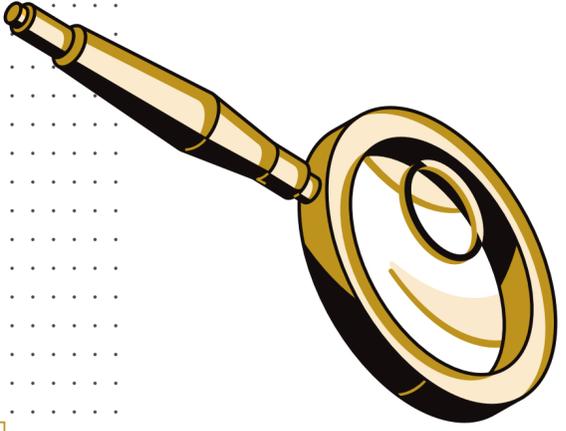


Meta: aumentar o volume de vendas em 25% até setembro de 2021;



Plano de ação: fazer uma pesquisa de mercado, ampliar o mix de produtos, promover a marca nas redes sociais, criar promoções, acompanhar a satisfação dos clientes, etc.

Perceba que o plano de ação documenta diretrizes para alcançar seus macro objetivos. Pode, inclusive, ser ainda mais segmentado, com um plano para cada área relevante como vendas, financeiro e orçamento, marketing, produção, logística, entre outras.



3.4

Segmente a estratégia

Desenvolva objetivos e planos para cada bimestre, trimestre ou semestre. Assim, você parcela a tarefa em etapas menores, alcançáveis e escaláveis, construindo os grandes resultados que você almeja até o final do ano.

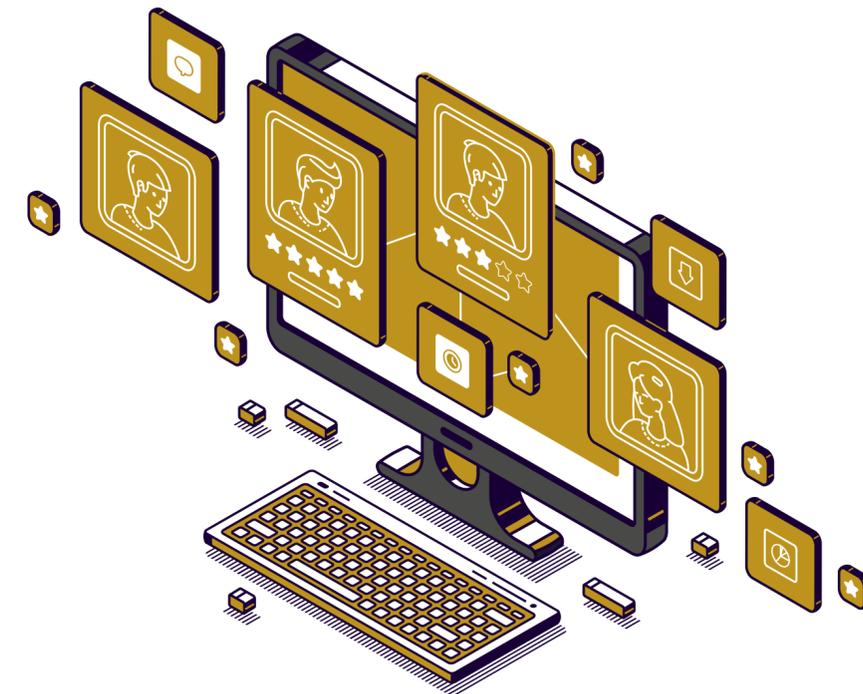
É importante também definir uma data para início e conclusão de cada atividade, bem como acompanhar o desenvolvimento delas. Dessa forma você não corre o risco de arrastar a mesma tarefa por meses, sem se aproximar da meta final.

3.5

Peça o apoio da equipe

Ter um time alinhado à filosofia e objetivos da empresa tem total relação com o sucesso de um planejamento estratégico. Afinal, os resultados não são alcançados somente pelo empresário.

Antes de delimitar metas e tarefas, chame seus líderes para uma conversa, expondo suas ideias para o ano. Aproveite o momento para ouvir as necessidades de cada área, coletar insights e, com isso, reajustar seus planos conforme a necessidade.



3.6

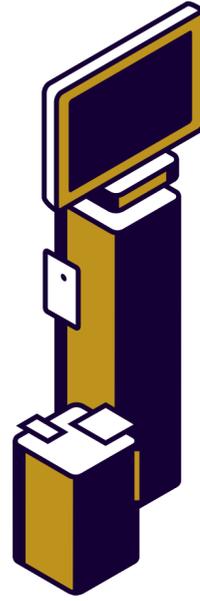


Acompanhe as métricas certas

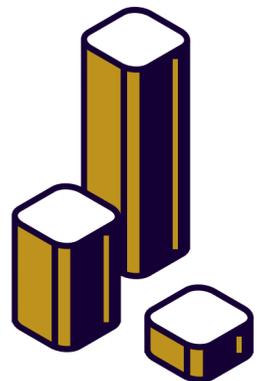
Por último, se você quer entender como planejar um 2021 bem-sucedido, não deixe de acompanhar os indicadores atuais, assim como os futuros. As métricas servem para mensurar o sucesso do planejamento, nutrir a empresa com dados relevantes e corrigir a rota, se necessário.

Defina ainda nessa fase inicial quais os indicadores mais adequados para medir seus resultados. Como sugestão, considere acompanhar o ticket médio, a taxa de cancelamento, o índice de liquidez e de endividamento e o percentual de satisfação dos clientes.

4.



Conclusão



Até quem está acostumado a traçar estratégias e tomar decisões tem dúvidas de como planejar o ano de 2021. Com cenários incertos e novas probabilidades de turbulência fica ainda mais evidente a necessidade de construir ações personalizadas e mais flexíveis.

Provavelmente você teve que adiar alguns planos de 2020, sabemos disso. Contudo, nossa ideia com este e-book foi incentivá-lo a retomar esses ideais, com informação de qualidade para isso.

Esperamos que essas dicas e reflexões contribuam para sua nova jornada. Utilize-as para estruturar suas ações e retomar o crescimento neste ano que se inicia. Sempre que precisar, conte conosco.

Gostou do nosso material? Aproveite para conferir mais conteúdos gratuitos no blog da GSV!

Como planejar 2021

mesmo diante das incertezas da pandemia

2021

2020

2019