

**CRIE METAS**



**PODEROSAS**

**RDX**

# O AUTOR



## **ROBSON PEZZINI**

Administrador de Empresas, Técnico em Contabilidade, Consultor de Empresas e Business Coach, Especializado em Marketing Empresarial.



# SUMÁRIO



<b>A importância de uma meta.</b>		<b>03</b>
<b>O que é uma meta fraca?</b>		<b>04</b>
<b>Criando uma meta poderosa.</b>		<b>05</b>
<b>Meta antes do SMART.</b>		<b>06</b>
<b>SMART.</b>		<b>07</b>
<b>Meta poderosa.</b>		<b>12</b>
<b>Depois da meta, ação.</b>		<b>13</b>
<b>Conclusão.</b>		<b>14</b>
<b>Quem somos.</b>		<b>15</b>



# A IMPORTÂNCIA DE UMA META



*Toda empresa que tenha a pretensão de sobreviver nesses tempos de alta competitividade deve estar amparada em quatro pilares básicos, que são:*

- ❖ **Objetivos Definidos.**
- ❖ **Metas Para Alcançar os Objetivos.**
- ❖ **Planos de Ação Para Executar as Metas.**
- ❖ **Indicadores Para Medir o Desempenho.**

*Uma meta bem definida, clara, desafiadora e alcançável é o combustível para conquistar os objetivos da empresa.*

*Com metas bem definidas fica mais fácil traçar um plano de ação, estudar o que deve ser feito, aproveitar as oportunidades e minimizar as ameaças ao plano.*

*De uma meta maior podem sair outras metas menores, envolvendo todos os setores e pessoas da empresa. Cada um com seus desafios, que somados, ajudam alcançar os objetivos maiores.*

## **VOCE TEM OBJETIVOS E METAS DEFINIDOS ?**



# O QUE É UMA META FRACA ?

*Uma meta fraca não gera envolvimento e se não gera envolvimento, dificilmente a meta será alcançada.*

*Uma meta fraca não é muito detalhada, as informações são superficiais e pouco embasadas e geralmente não são cumpridas.*

*Veja o exemplo de como alguns tratam as metas...*



- ❖ **Aumentar o faturamento da empresa.**
- ❖ **Cortar gastos.**
- ❖ **Vender mais geladeiras**
- ❖ **Economizar energia elétrica**

## **VOCE ACREDITA EM RESULTADOS POSITIVOS COM METAS ASSIM?**



# CRIANDO UMA META PODEROSA ?



*Se você quiser criar uma meta verdadeiramente poderosa, você poderá utilizar a simples técnica...*

## SMART INTELIGENTE

*A técnica SMART, que significa inteligente em inglês, sugere que toda meta tenha esses cinco elementos básicos. Um para cada letra (Specific, Masurable, Attainable, Revelant, Time)*



# META ANTES DO SMART!

*Antes de conhecer a técnica SMART, nossa meta era essa....*

**Nossa meta em 2019 é aumentar o faturamento da Empresa**



**VAMOS FAZER  
UMA META DE VERDADE ?**



# SPECIFIC

## ESPECÍFICA



*Toda meta deve ser específica.*

*Toda meta deve ser clara.*

*Toda meta deve ser entendível.*



**“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%.**

**DÁ PRA MELHORAR,  
AINDA NAO ESTÁ BOA.**



# MASURABLE

## MENSURÁVEL



*Toda meta deve ser mensurável.*

*Quanto, Qual Medida,  
Tamanho, Percentual, Unidades...*

**“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios.**



**DÁ PRA MELHORAR,  
AINDA NAO ESTÁ BOA.**



# ATTAINABLE

## ALCANÇÁVEL



*Toda meta deve ser alcançável.  
Quais passos você precisa dar  
Responsáveis, Quem vai Fazer?*



**“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios, por meio de Queima de Estoque, vendas pela Internet e a Montagem de Combos de Produtos.**

**DÁ PRA MELHORAR,  
AINDA NAO ESTÁ BOA.**



# RELEVANT

## RELEVANTE



*Toda meta deve ser relevante.*

*Para que serve a meta?*

*É importante, É desafiadora?*



**“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios, por meio de Queima de Estoque, vendas pela Internet e a Montagem de Combos de Produtos, para podermos reformar a loja, renovar o estoque e ampliar a Participação nos Lucros e Resultados.**

**FALTA SÓ  
MAIS UM DETALHE...**



# TIME

## TEMPO LIMITE



*Toda meta deve ter um tempo.  
Toda meta deve ter uma data.  
Até quando? Qual o prazo ?*



**“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios, por meio de Queima de Estoque, vendas pela Internet e a Montagem de Combos de Produtos, para podermos reformar a loja, renovar o estoque e ampliar a Participação nos Lucros e Resultados, até o dia 05 de janeiro de 2020.**

**UFFA !**



# META PODEROSA !

## E AÍ, QUAL TEM MAIS CHANCE?

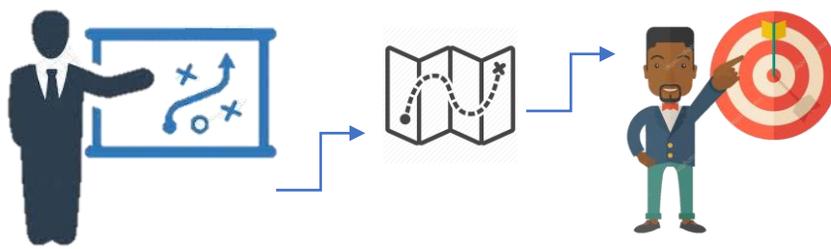
 “Nossa meta em 2019 é aumentar o faturamento da Empresa.”



“Nossa meta é aumentar o faturamento total da Empresa em 20%, sendo 10% em Vestuário, 5% Calçados, 5% Acessórios, por meio de Queima de Estoque, vendas pela Internet e a Montagem de Combos de Produtos, para podermos reformar a loja, renovar o estoque e ampliar a Participação nos Lucros e Resultados, até o dia 05 de janeiro de 2020.



# DEPOIS DA META, AÇÃO !



*Uma meta só poderá ser alcançada se houver uma Ação.*

*Agir sem um caminho, um mapa, bem definido, pode fazer com que a meta não seja alcançada.*

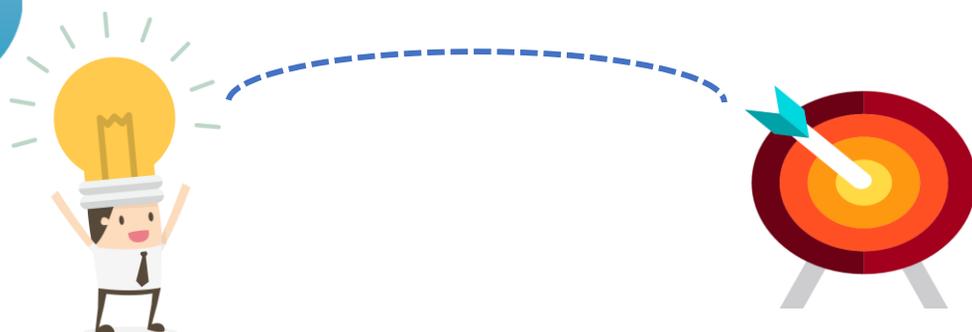
*Quando se faz um Plano de Ação bem detalhado, respondendo as perguntas abaixo, poucas são as justificativas para não se buscar a meta.*

- ❖ **O que fazer ?**
- ❖ **Por Que fazer ?**
- ❖ **Onde Fazer ?**
- ❖ **Quem vai fazer ?**
- ❖ **Até Quando vai fazer ?**
- ❖ **Como vai fazer ?**

**FAÇA AS METAS,  
MONTE O PLANO DE AÇÃO.**



# CONCLUSÃO.



*Hoje em dia, com tanta informação disponível, com mudanças acontecendo o tempo todo e com cada vez menos tempo livre, para sobreviver é necessário estar focado.*

*Ter objetivos bem definidos para a Empresa. Segregar esse objetivo em metas. Dividir essas metas e sub metas. Montar os plano de ação para executar as tarefas. Medir se as tarefas estão sendo executadas corretamente para que sejam alcançadas a metas e os objetivos, é o que vai manter a empresa na linha.*

*Comece com uma, duas, três metas. Monte o Plano de Ação e acompanhe de perto. Depois, vá evoluindo até o ponto em que todos os setores e pessoas da empresa tem suas metas individuais.*

*Coloque como Meta, colocar tudo em Metas !*



# QUEM SOMOS.

A RDX é uma empresa de Assessoria Contábil, especializada no atendimento a Micro e Pequenas Empresas.

Conhecemos as dificuldades que os empresários enfrentam no dia-a-dia e sempre nos colocamos a disposição para oferecer soluções que sejam simples, entendíveis e aplicáveis de acordo com a necessidade de cada cliente em particular.

Qualquer informação adicional ou esclarecimento de dúvida é só nos contatar.

**RDX**  
ASSESSORIA CONTÁBIL

