A.C.E.
Consultoria UFPE

O PRÓXIMO ANO EM 1 PÁGINA

Guia para planejar sua empresa em uma tarde. Balanço do ano, SWOT simplificada, 3 objetivos, metas com número e prazo, plano dos primeiros 90 dias e a página-síntese para colar na parede.

SUMÁRIO

Como usar este template 03

DIAGNÓSTICO

PASSO 1 · Balanço do ano 04
PASSO 2 · SWOT simplificada 05

DIREÇÃO

PASSO 3 · Os 3 objetivos do ano 06
PASSO 4 · Metas com número e prazo 07

EXECUÇÃO

PASSO 5 · Plano dos primeiros 90 dias 08
PASSO 6 · Rotina de acompanhamento mensal 09

SÍNTESE E EXEMPLO

PASSO 7 · Página-síntese: o ano na parede 10
EXEMPLO · Uma clínica preenchida do início ao fim 11

PRÓXIMOS PASSOS

Quer ir além? 12

COMO USAR ESTE TEMPLATE

Planejar o ano não precisa de semanas de reunião. Precisa de uma tarde sem interrupções, das pessoas certas na mesa e das perguntas certas. Este template traz as perguntas. Você traz as respostas.

> Segundo o Sebrae, 3 em cada 10 MEIs fecham as portas em até cinco anos. Entre as microempresas, são 21,6% (pesquisa Sobrevivência de Empresas, 2020). Saber aonde a empresa quer chegar, e acompanhar isso todo mês, é o primeiro passo para estar entre as que ficam.

ANTES DE COMEÇAR

- Separe 4 horas, de preferência fora da rotina do dia a dia.
- Chame de 2 a 4 pessoas que conhecem bem o negócio (sócios, líderes).
- Tenha em mãos o faturamento e os principais números do ano.

O ROTEIRO DA TARDE

1. BALANÇO DO ANO · 40 MIN: o que funcionou, o que não funcionou e o que aprendemos.
2. SWOT SIMPLIFICADA · 40 MIN: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.
3. OS 3 OBJETIVOS · 30 MIN: aonde a empresa quer chegar.
4. METAS · 40 MIN: quanto e até quando.
5. PLANO DOS 90 DIAS · 60 MIN: quem faz o quê e até quando.
6. ROTINA DE ACOMPANHAMENTO · 20 MIN: a reunião mensal.
7. PÁGINA-SÍNTESE · 10 MIN: tudo numa folha para a parede.

A REGRA DE OURO

É melhor um plano simples que todos seguem do que um plano completo que fica na gaveta.

PASSO 1 · BALANÇO DO ANO

Antes de olhar para frente, olhe para trás. O balanço evita repetir os mesmos erros e mostra o que vale a pena manter.

OS NÚMEROS DO ANO

INDICADOR | META DO ANO | REALIZADO

Faturamento

Lucro ou resultado

Número de clientes

Tamanho da equipe

O QUE FUNCIONOU?

Que decisão, cliente ou projeto deu mais resultado?

O QUE NÃO FUNCIONOU?

Onde perdemos tempo ou dinheiro?

TRANSFORME O BALANÇO EM DECISÃO

COMEÇAR A FAZER | PARAR DE FAZER | CONTINUAR FAZENDO

> DICA: peça para cada pessoa escrever sozinha por 10 minutos antes de abrir a conversa. Assim, a opinião de quem fala primeiro não domina o resto.

PASSO 2 · SWOT SIMPLIFICADA

A SWOT organiza o que está dentro da empresa (forças e fraquezas) e o que está fora dela (oportunidades e ameaças). Escreva no máximo 3 itens por quadro: o objetivo é escolher, não listar tudo.

FORÇAS (DENTRO)	FRAQUEZAS (DENTRO)

OPORTUNIDADES (FORA)	AMEAÇAS (FORA)

• **FORÇAS**: O que fazemos melhor que os concorrentes? Por que os clientes nos escolhem?
• **FRAQUEZAS**: Onde mais erramos ou atrasamos? Do que os clientes reclamam?
• **OPORTUNIDADES**: Que mudança no mercado, na cidade ou no cliente podemos aproveitar?
• **AMEAÇAS**: Que concorrente, lei ou mudança de custo pode nos prejudicar?

DEPOIS DE PREENCHER, RESPONDA
1. Qual força pode aproveitar a maior oportunidade?
2. Qual fraqueza nos deixa mais expostos à maior ameaça?
As duas respostas são a matéria-prima dos objetivos do próximo passo.

NA PRÁTICA

INDÚSTRIA: uma fábrica de embalagens viu que sua força era o prazo de entrega curto e que a oportunidade era o crescimento do comércio online na região. O objetivo do ano virou "conquistar lojas virtuais como clientes".

PASSO 3 · OS 3 OBJETIVOS DO ANO

Três objetivos são suficientes. Com mais do que isso, a equipe se divide e nenhum anda. O objetivo diz aonde a empresa quer chegar; a meta, no próximo passo, diz quanto e até quando.

ONDE ESTÁ O MAIOR GANHO? OLHE PARA 4 ÁREAS

• Clientes e vendas: precisamos de mais clientes, de clientes melhores ou de vender mais para quem já temos?
• Operação: o que precisa ficar mais rápido, mais barato ou com menos erro?
• Pessoas: que time precisamos ter no fim do ano?
• Finanças: o caixa, a margem ou o preço precisam de atenção?

PREENCHA

#	OBJETIVO DO ANO	POR QUE É IMPORTANTE AGORA
1		
2		
3		

> TESTE RÁPIDO: se você só pudesse cumprir um, qual seria? Coloque-o como número 1.

NA PRÁTICA

TECNOLOGIA: uma software house com muitos clientes pequenos e pouco lucro escolheu como objetivo 1 "concentrar a carteira em clientes de contrato mensal", em vez de "vender mais". O foco mudou de quantidade para qualidade.

PASSO 4 · METAS COM NÚMERO E PRAZO

Uma meta só é meta se alguém consegue dizer, no fim do prazo, se ela foi cumprida ou não. Para cada objetivo, defina 1 ou 2 metas.

> **A FÓRMULA DA META**
> verbo + indicador + de quanto para quanto + até quando.

EM VEZ DE... ESCREVA...
"Vender mais" → Aumentar o faturamento mensal de R$ 80 mil para R$ 100 mil até dezembro.
"Melhorar o atendimento" → Responder 100% dos clientes no WhatsApp em até 2 horas a partir de março.
"Ter uma equipe melhor" → Reduzir a saída de funcionários de 6 para 2 pessoas no ano.

PREENCHA

OBJ.	META (INDICADOR)	HOJE	ALVO	PRAZO	RESPONSÁVEL
1					
1					
2					
2					
3					
3					

CUIDADO
Meta impossível desmotiva, e meta fácil demais não muda nada. Use o resultado deste ano como base e pergunte: "o que precisaria ser verdade para chegarmos lá?"

NA PRÁTICA
DISTRIBUIDORA: o objetivo "recuperar clientes parados" virou a meta "voltar a vender para 40 dos 120 clientes sem compra há mais de 6 meses, até junho". Com o número, ficou fácil dividir a lista entre os vendedores.

PASSO 5 · PLANO DOS PRIMEIROS 90 DIAS

O ano é longo demais para planejar ação por ação. Planeje bem os primeiros 90 dias e revise a cada trimestre. O que for feito em janeiro, fevereiro e março define o ritmo do ano inteiro.

OBJ.	AÇÃO (O QUE SERÁ FEITO)	QUEM FAZ	ATÉ QUANDO	FEITO?
1				
1				
1				
2				
2				
2				
3				
3				
3				

Atrasou? Anote a nova data ao lado e leve o motivo para a reunião mensal.

3 REGRAS PARA O PLANO SAIR DO PAPEL

1. Toda ação tem um responsável. "Todos" não é responsável.
2. Toda ação começa com um verbo: ligar, contratar, lançar, revisar.
3. Se a ação leva mais de um mês, quebre em partes menores.

PASSO 6 · ROTINA DE ACOMPANHAMENTO

O plano morre quando ninguém olha para ele. Uma reunião de 1 hora por mês, sempre no mesmo dia, mantém os objetivos vivos.

A REUNIÃO MENSAL EM 4 BLOCOS (60 MINUTOS)

- 15 min · Números: as metas avançaram? Estamos no ritmo ou atrasados?
- 20 min · Ações: o que foi feito, o que atrasou e por quê?
- 15 min · Problemas: o que está travando e quem pode ajudar?
- 10 min · Próximo mês: quais as 3 prioridades até a próxima reunião?

COMBINE AGORA

Dia da reunião (ex.: primeira segunda-feira do mês): _____
Quem participa: _____
Quem conduz e atualiza o plano: _____

SEMÁFORO DAS METAS

VERDE: no ritmo ou adiantada.
AMARELO: até 10% atrás do esperado; ajustar as ações.
VERMELHO: mais de 10% atrás; rever a estratégia ou a meta.

> A CADA 3 MESES: refaça o passo 5 com o plano dos próximos 90 dias.

PASSO 7 · O ANO NA PAREDE

Imprima esta página e cole onde a equipe vê todos os dias. Ela resume a tarde inteira num só lugar.
Nosso ano de _____ em 1 página · Empresa: _____
Nossa frase do ano (aonde queremos chegar): _____

OBJETIVO 1
O objetivo: _____
Metas (número e prazo): _____
Responsável: _____
3 ações dos primeiros 90 dias:
1. _____
2. _____
3. _____

OBJETIVO 2
O objetivo: _____
Metas (número e prazo): _____
Responsável: _____
3 ações dos primeiros 90 dias:
1. _____
2. _____
3. _____

OBJETIVO 3
O objetivo: _____
Metas (número e prazo): _____
Responsável: _____
3 ações dos primeiros 90 dias:
1. _____
2. _____
3. _____

Reunião mensal: toda _____ · Próxima revisão: _____
Semáforo do mês: Obj. 1 ◯ · Obj. 2 ◯ · Obj. 3 ◯

EXEMPLO PREENCHIDO

Clínica Viver Bem (empresa fictícia, 12 funcionários)
Nosso ano de 2027 em 1 página · Frase do ano: "Ser a clínica do bairro que o paciente não troca."

OBJETIVO 1 · Trazer de volta pacientes que pararam de vir
Meta: reativar 150 pacientes até junho.
Responsável: Recepção (Ana).
Ações: listar pacientes sem retorno há 6 meses · enviar mensagem de reativação · oferecer horário de retorno.

OBJETIVO 2 · Reduzir faltas nas consultas
Meta: baixar as faltas de 18% para 8% até abril.
Responsável: Coordenação (Paulo).
Ações: confirmar consultas pelo WhatsApp 24h antes · criar lista de espera · medir as faltas toda semana.

OBJETIVO 3 · Organizar o caixa
Meta: ter 3 meses de custo fixo em reserva até dezembro.
Responsável: Sócia (Dra. Luísa).
Ações: revisar os preços das consultas · cortar 2 assinaturas sem uso · separar 5% do faturamento todo mês.

Reunião mensal: toda primeira segunda-feira
Próxima revisão do plano: abril

POR QUE ESSE PLANO FUNCIONA

- Cada objetivo tem uma meta com número e prazo.
- Cada meta tem um único responsável.
- As ações começam com verbo e cabem em 90 dias.

QUER IR ALÉM?

Este template é o primeiro passo. Se a sua empresa precisa de um planejamento mais completo, com diagnóstico, indicadores e acompanhamento ao longo do ano, a A.C.E. Consultoria faz isso junto com a sua equipe no projeto de Planejamento Estratégico.

PARA APROFUNDAR

• E-book de Planejamento Estratégico da A.C.E.
• Kit Pesquisa de Mercado faça você mesmo: para validar uma decisão antes de investir.
• Calculadora de Preço de Venda: se algum objetivo envolve preço ou margem.

FALE COM A A.C.E.
WhatsApp: (81) 99329-3431
E-mail: marketing@aceconsultoria.com.br
Instagram: @aceconsultoria
www.aceconsultoria.com.br

FAÇA PARTE DE UMA REDE COM MAIS DE 500 CLIENTES COM REALIDADES TRANSFORMADAS!





























































COMO ALCANÇAMOS OS MELHORES RESULTADOS?

Atuamos no mercado há 33 anos, com a finalidade de **potencializar negócios** através de soluções únicas proporcionadas pela nossa busca incessante de **inovar, solucionar problemas e alavancar resultados.**



Entre em contato agora, potencialize os resultados da sua empresa e aumente sua eficácia dentro do mercado através do nosso inconsformismo!