

CHECKLIST GESTÃO DO NEGÓCIO

Finanças, Processos e Pessoas



SOBRE AS PROTAGONISTAS



Daniela Bélico

- Pós Graduada em Direito Tributário Empresarial
- Advogada
- Coach e Especialista comportamental
- Empresária e Mentora

Sheila Lanza

- MBA em Gestão Estratégica de Negócios e Pós Graduada em Controladoria
- Administradora de Empresas e Contadora
- Gestora de equipes há 15 anos
- Empresária e Mentora



redes sociais: @protagonistasdesaia

email: protagonistasdesaia@gmail.com

Whatsapp (11) 98556-7394



6 Gestão Pessoal em PASSOS

Antes de iniciarmos o checklist para gestão do seu negócio, é preciso organizar suas Finanças Pessoais. Então, vamos fazer essa rápida revisão:

1

PASSO

Abra uma conta específica para o pessoal

2

PASSO

Liste todas as contas que você paga no mês com data e valor

3

PASSO

Organize as contas por data (não esqueça do cartão de crédito e das compras parceladas)

4

PASSO

Avalie se utiliza todos os cartões que tem, ou se seria possível eliminar algum e economizar com taxas e tarifas

5

PASSO

Avalie se tem alguma assinatura ou serviço que paga, mas não consome (uso efetivo) e aproveite para cancelar e economizar

6

PASSO

Organize as compras por categoria, fica mais fácil de analisar no que está gastando mais e se há opção de economia (comida, restaurante, lazer, combustível, etc)



GESTÃO FINANCEIRA DO NEGÓCIO

1. Conta

Abra uma conta específica para o negócio

2. Levantamento

Liste todos os custos/despesas que são inerentes ao negócio - se está em fase de implantação, faça uma cotação de tudo o que vai precisar (não esqueça da conta de luz, internet, frete)

3. Precificação

Para precificação do seu produto ou serviço, considere seus custos e despesas e ainda seu pró-labore (que é o salário que você quer retirar do negócio)

4. Orçamento

Monte uma planilha de orçamento, onde você controle todas as suas saídas e entradas de dinheiro

5. Fornecedores

Avalie vários fornecedores e os compare entre si (qualidade, prazo, preço), isso lhe dará uma visão geral - não fique refém de um único fornecedor!

6. Portfólio

Avalie se você consegue montar um portfólio de serviços/produtos que atenda mais pessoas

GESTÃO DE PROCESSOS

Processos bem desenhados e detalhados trazem sinergia e ganho de tempo, consequentemente, PRODUTIVIDADE!



Fase 1

Quais necessidades e problemas dos seus clientes?



Fase 2

Você poderia lançar seu produto ou serviço e já testá-lo no mercado?



Fase 3

Desenhe todas as etapas e atividades (processo) do seu produto ou serviço

GESTÃO DE PROCESSOS

Ao desenhar seu processo, verifique sempre o encadeamento das atividades de forma que não se sobreponham.



Fase 4

Faça um teste de mercado, colha depoimentos e impressões do seu público, se você já empreende, utilize esse exercício para implantar uma melhoria no seu negócio



Fase 5

Monte um cronograma considerando essas etapas e avalie se é possível simplificar o processo de alguma forma



Fase 6

Acompanhe outras empresas ou profissionais da sua área de atuação, com o objetivo de acompanhar tendências e evitar pontos cegos, sempre tem algo que você pode aprender com o outro



GESTÃO DE PESSOAS

Sua rede de contatos pode salvar você!

Lembre-se que ainda que você seja uma empresária (rs), você terá que gerir fornecedores, clientes, etc.

Pergunta 1

Tenho fornecedores chave e outras opções de backup?

Se a resposta for NÃO, se organize para desenvolver novos fornecedores.

Sim Não

☐ ☐

Pergunta 2

Tenho uma lista de contatos de vários tipos de serviços interligados ao meu que possam me "salvar" numa situação de emergência (frete, conserto).

Sim Não

☐ ☐

Pergunta 3

Como estão meus canais de atendimento ao cliente?
São suficientes para atendimento do meu público?

Sim Não

☐ ☐



GESTÃO DE PESSOAS

Se você já tiver equipe (ou estiver pensando em montar), é importante aprender sobre ferramentas de gestão de pessoas, engajamento e motivação de equipes.

Pergunta 4

Tenho um processo de interação "pós venda" com meus clientes?

Sim

Não

☐☐

Pergunta 5

Se eu adoecer ou tirar umas férias, como posso manter o negócio em andamento?
Que pessoas poderiam me ajudar?

Sim

Não

☐☐

Pergunta 6

Se já tem equipe, avalie se estão entregando os resultados na forma esperada.
Caso não estejam, o que é preciso fazer para ajustar e trazer um melhor rendimento?

Sim

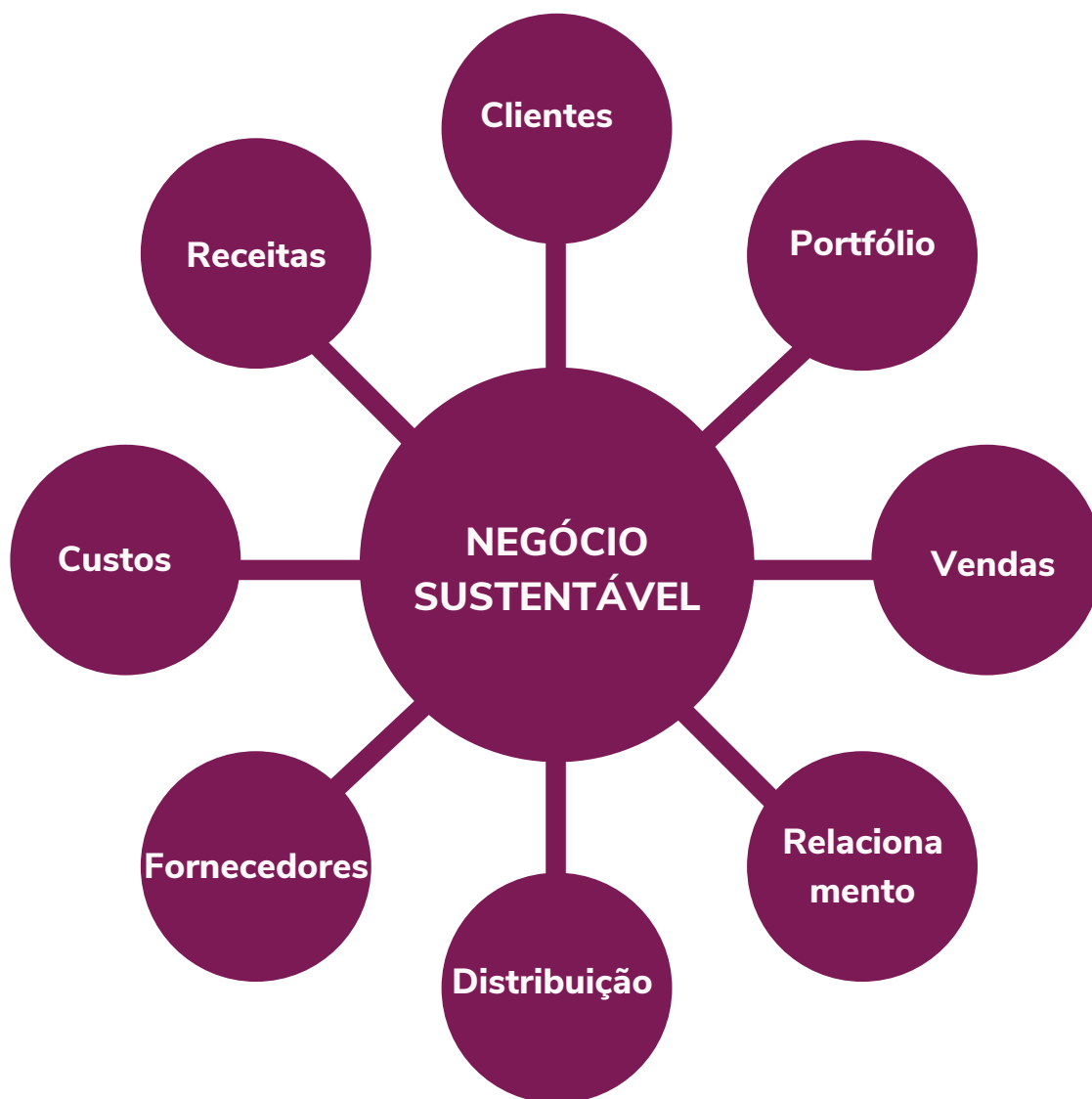
Não

☐☐

GESTÃO GERAL

O futuro do seu negócio depende de você

1. Um negócio para ser forte precisa do olhar da dona - “gestão”;
2. Desafios e dificuldades existem - busque a resiliência e a persistência;
3. O crescimento exige pesquisa e parcerias; e
4. Paciência! Não há colheita sem plantação



Material produzido por Protagonistas de Saia - Reprodução não autorizada



E AGORA É HORA DE

ORGANIZAR SUAS METAS

SEMANA 01

SEMANA 02

SEMANA 03

SEMANA 04

Material produzido por Protagonistas de Saia - Reprodução não autorizada

A PROPOSTA DA NOSSA MENTORIA É DESENVOLVER A SUA MENTE EMPREENDEDORA DE SUCESSO, PARA QUE VOCÊ TENHA UM NEGÓCIO SUSTENTÁVEL E ALINHADO AO ESTILO DE VIDA QUE VOCÊ DESEJA.

ACREDITAMOS QUE ANTES DE VOCÊ OLHAR PARA O SEU NEGÓCIO, VOCÊ PRECISA OLHAR PARA SI MESMO.

POR ESSE MOTIVO, DESENVOLVEMOS UMA METODOLOGIA EXCLUSIVA, QUE ABRANGE DESDE SESSÕES DE AUTOCONHECIMENTO ATÉ PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E ORÇAMENTÁRIO DO SEU NEGÓCIO.

VOCÊS SERÃO ACOMPANHADOS NÃO POR UMA, MAS POR DUAS ESPECIALISTAS, QUE IRÃO OLHAR VOCÊS, COMO SE ESTIVESSEM NUM ESPELHO 360°, ONDE CADA UMA UTILIZARÁ DA SUA EXPERTISE E TALENTO, PARA TE MENTORAR NESSA JORNADA DO SER PARA O FAZER.

O GRANDE DIFERENCIAL É QUE O NOSSO PROCESSO É TOTALMENTE PERSONALIZADO, PORTANTO, SELECIONAMOS AS FERRAMENTAS MAIS ADEQUADAS PARA CADA PERFIL E CONSTRUÍMOS A MENTORIA CONFORME A NECESSIDADE DE VOCÊS.

BUSCAMOS PROPORCIONAR ALINHAMENTO DO SEU SER/FAZER AO ESTILO DE VIDA QUE VOCÊS DESEJAM ALCANÇAR NO EMPREENDER.

SONHAR É BOM DEMAIS, MAS ENTRAR EM AÇÃO É ESSENCIAL, ENTÃO, VENHA SER UMA DAS MENTORADAS QUE ESCOLHERAM SER PROTAGONISTAS DO SEU NEGÓCIO!

redes sociais: @protagonistasdesaia

email: protagonistasdesaia@gmail.com

Whatsapp (11) 98556-7394

