

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

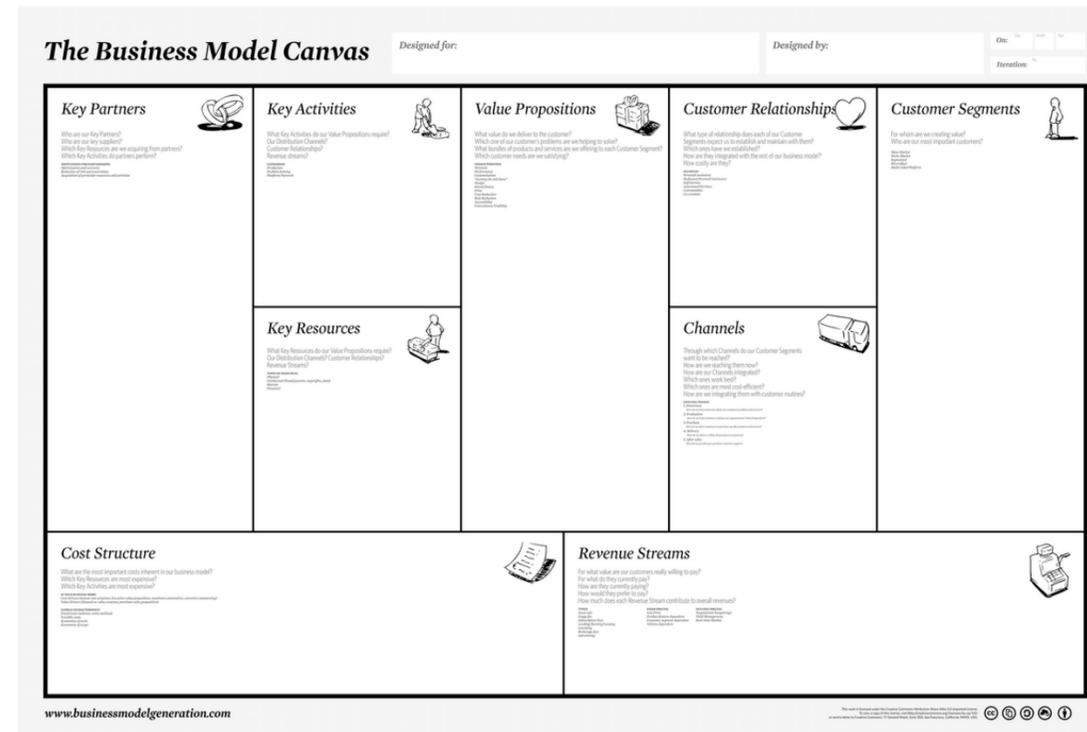
Faça seu planejamento de maneira rápida usando o
BUSINESS MODEL CANVAS

IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO

O planejamento estratégico é uma ferramenta que pode te ajudar a antecipar diversas situações e deixar você mais preparado para atingir seu objetivo. Neste momento você define quais são seus objetivos e o que deve fazer para que estes sejam alcançados. Uma boa forma de analisar a viabilidade do negócio é através dos modelos de negócio.



BUSINESS MODEL CANVAS



O Business Model Canvas, ou simplesmente Canvas, é um modelo global usado por milhões de companhias de todos os tamanhos. Você pode usar o canvas para descrever, projetar, simular e segmentar seu modelo de negócios. Ele funciona ligando diretamente a sua proposição de valor a elementos que serão estratégicos para seu sucesso.

BUSINESS MODEL CANVAS

A ferramenta consiste em um conjunto de quadros com as propostas de valor e todas as informações relacionadas. Por ser bastante visual, a ferramenta permite uma análise rápida de diversos cenários e dos riscos envolvidos em cada situação, permitindo que suas ideias sejam direcionadas e estruturadas.

EQUIPE

ATIVIDADES CHAVE

ESPÍRITO

RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

MERCADO JURÍDICO

PARCEIRO

AÇÕES ESTRATÉGICAS

DIFERENCIAIS

MARKETING JURÍDICO

PRODUTOS E SERVIÇOS JURÍDICOS

RECURSOS

MODELOS DE NEGÓCIO

SEGMENTOS DE CLIENTE

CUSTOS E DESPESAS

TRIBUTOS

ESTRUTURA

DESPESAS DO CLIENTE

FONTES DE RECEITA

PARTIDO

ÊXITO

EQUIPE JURÍDICA

MARKETING

FUNDO DE RESERVA

PONTUALIDADE

VALOR HORA

BUSINESS MODEL CANVAS

Os quadros são organizados em quatro grandes grupos que respondem as perguntas:

O QUE SERÁ FEITO?



É o conjunto central de informações e envolve a proposta de valor do produto ou serviço

PARA QUEM SERÁ FEITO?



É onde o perfil do seu cliente é definido. Quem é este cliente? O que este cliente está buscando? Como vou atendê-lo?

COMO SERÁ FEITO?



É o momento onde definimos as principais estratégias para atingir estes objetivos

QUANTO DINHEIRO ENVOLVE?



Neste grupo você analisa as receitas e despesas envolvidas no processo

BUSINESS MODEL CANVAS

**O QUE
SERÁ FEITO?**

Este grupo está diretamente relacionado à proposta de valor do seu negócio.



ESPÍRITO

Qual é a essência do negócio? É atendimento de causas trabalhistas? É suporte empresarial?

DIFERENCIAL

O que torna este negócio diferenciado frente aos concorrentes? Porque o cliente contratará este serviço?

MODELO DE NEGÓCIO

Este segmento é mais padronizado? É algo customizado para cada cliente? É uma proposta de segmentação? Ou é algo relacionado a pesquisa?

BUSINESS MODEL CANVAS

**PARA QUEM
SERÁ FEITO?**

Neste grupo é onde analisamos com detalhes o que o cliente busca. Desta forma podemos nos preparar melhor e sermos mais efetivos durante a vida do negócio.



RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

Como vamos nos relacionar com o cliente? Que canais usaremos para atender a estes clientes?

MARKETING JURÍDICO

Que ações de marketing serão necessárias? Quais ações são mais efetivas para este público? Que canais darão maior acesso a este cliente?

MERCADO JURÍDICO

Como está o cenário atual para a área? Existe demanda para esta oferta? Qual o nível de complexidade das ações neste mercado?

PRODUTOS E SERVIÇOS JURÍDICOS

Quais áreas do direito receberão maior esforço? Que tipo de serviço é possível ofertar a este cliente?

SEGMENTO DE CLIENTES

Que segmento de clientes eu busco? Existe algum padrão neste mercado? É a classe social, é a localização?

BUSINESS MODEL CANVAS

COMO SERÁ FEITO?

Nesta fase definimos as estratégias e recursos chave usados para atingir o objetivo.

EQUIPE

Sem dúvidas o item de maior importância. Qual o tamanho ideal para atender a demanda que me proponho a entregar? Esta equipe está qualificada?

PARCEIROS

Muitas vezes precisamos de pessoas chave para viabilizar e facilitar o nosso negócio, são os fornecedores e os parceiros. Que parceiro é essencial para meu negócio? É uma universidade? É uma empresa, uma associação?

ATIVIDADES CHAVE

Que atividades são críticas para que o negócio aconteça? É a obtenção do registro na OAB? É a aquisição de um software de gestão?

AÇÕES ESTRATÉGICAS

Que ações podem potencializar os bons resultados ou reduzir os riscos? É uma parceria, uma ação de marketing?

RECURSOS

Que recursos são essenciais para o desenvolvimento deste negócio? É um escritório? Um computador? Um montante em dinheiro?



BUSINESS MODEL CANVAS

**QUANTO
DINHEIRO
ENVOLVE?**

Por fim avaliamos as fontes de receita e despesa de cada item. Esta seção permite ainda uma análise da viabilidade financeira do negócio.

FONTES DE RECEITA

Toda fonte de receita, por partido, êxito, pontualidade e análise do valor-hora

CUSTOS

Todos os custos como impostos, gastos com a estrutura, despesas com o cliente, com ações de marketing, gastos com salário e benefícios dos colaboradores e os aportes ao fundo de reserva.



IMPORTANTE!!

Envolva o máximo de pessoas durante a definição do seu plano. O momento é propício para compartilhar ideias!



Envolva também a sua equipe, isso pode ajudar a aumentar a adesão ao plano.



Tenha reuniões periódicas para avaliação do plano e para incluir novas ideias.



Fique atento ao orçamento. Só planeje o que é viável financeiramente.



Explique cada item detalhadamente.



Vincule as recompensas aos resultados.



Uma contabilidade que conheça seu negócio pode te ajudar muito.



CONCLUSÃO

Você pode fazer muito mais do que apenas esperar que o cliente bata em sua porta. Um modelo de negócios pode te mostrar as fraquezas da sua estratégia e pode te ajudar a transformar seus planos em realidade. Faça simulações e repense a sua estratégia constantemente.

“Para quem não sabe onde quer chegar, qualquer caminho serve”
Lewis Carroll



SOBRE A PEJOTA



A PEJOTA Contabilidade é uma empresa especializada em soluções para advogados e escritórios de advocacia.



Com a plataforma de atendimento da PEJOTA, a contabilidade da sua empresa fica mais simples e sem grandes impactos. Desta forma você pode focar 100% nas atividades fim do seu negócio. O ambiente oferece ainda informações administrativas e financeiras que vão auxiliar no planejamento estratégico, sendo uma grande ferramenta para a evolução do seu escritório.

ANEXO I: Modelo apresentado por Selem, Bertozzi & Consultores Associado

