

Planejamento Estratégico

Faça seu planejamento de maneira rápida
usando o **BUSINESS MODEL CANVAS**



Soluções Empresariais para Advogados

www.pejota.com.br

A Importância do Planejamento Estratégico

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.

Na FENALAW2016 a empresa *Selem, Bertozzi & Consultores Associados* apresentou uma versão ajustada às necessidades do advogado sem alterar a essência da ferramenta.



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.

<u>Equipe</u>	<u>Atividades Chave</u>	<u>Espírito</u>	<u>Relacionamento com o cliente</u>	<u>Mercado Jurídico</u>	
	<u>Ações Estratégicas</u>	<u>Diferenciais</u>		<u>Produtos e serviços jurídicos</u>	
<u>Parceiro</u>	<u>Recursos</u>	<u>Modelos de Negócio</u>	<u>Marketing Jurídico</u>	<u>Segmentos de Cliente</u>	
			<u>Fontes de Receita</u>	<u>Partido</u>	<u>Exito</u>
<u>Custos e Despesas</u>		<u>Tributos</u>	<u>Estrutura</u>	<u>Despesa de cliente</u>	
		<u>Equipe Jurídica</u>	<u>Marketing</u>	<u>Fundo de Reserva</u>	
				<u>Pontualidade</u>	<u>Valor Hora</u>

Business Model Canvas (continuação)



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 isso envolve? Neste grupo você analisa as receitas e despesas envolvidas no processo.

O modelo é muito iterativo. Cada item anotado pode gerar um novo item em outra área, mostrando a dependência e a relação entre eles.



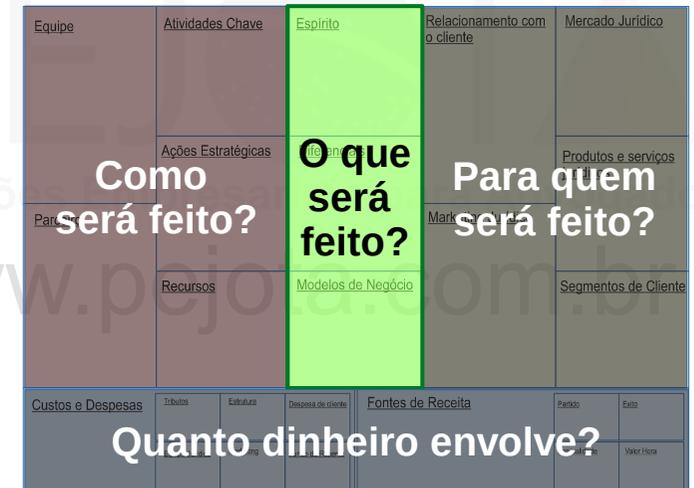
O que será feito?

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?



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?

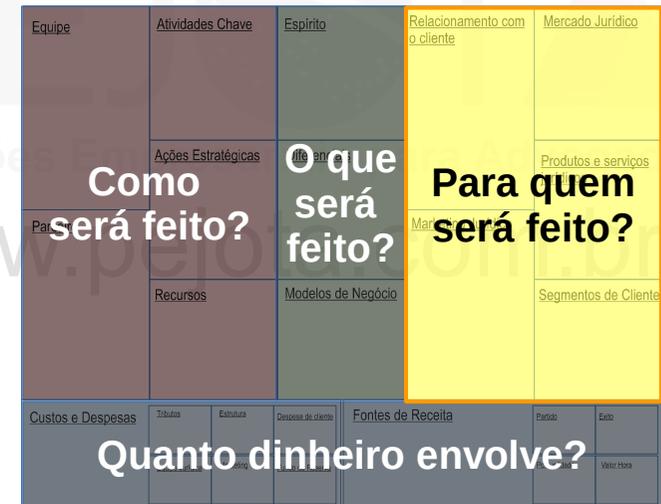
Para quem será feito? (continuação)

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?



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?



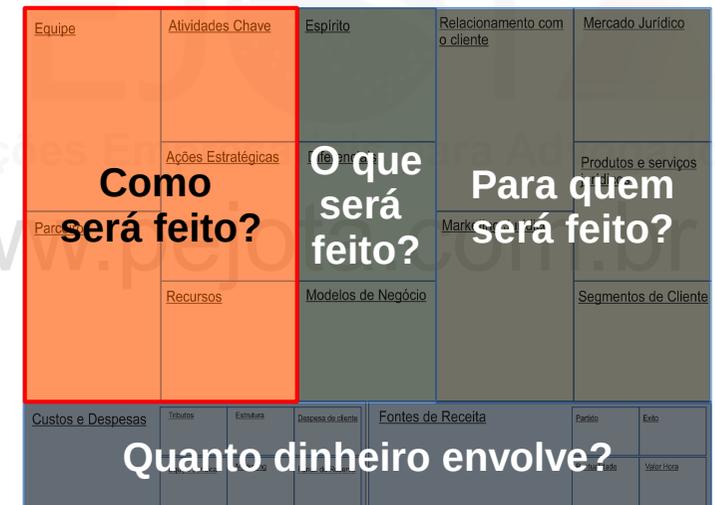
Como será feito? (continuação)

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?



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!



- Envolve o máximo de pessoas durante a definição do seu plano. O momento é propício para compartilhar ideias!
- Envolve 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.
- Vincule as recompensas aos resultados.
- Explique cada item detalhadamente.
- 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 Associados

<u>Equipe</u>	<u>Atividades Chave</u>	<u>Espírito</u>	<u>Relacionamento com o cliente</u>	<u>Mercado Jurídico</u>	
	<u>Ações Estratégicas</u>	<u>Diferenciais</u>		<u>Produtos e serviços jurídicos</u>	
<u>Parceiro</u>			<u>Marketing Jurídico</u>		
	<u>Recursos</u>	<u>Modelos de Negócio</u>		<u>Segmentos de Cliente</u>	
<u>Custos e Despesas</u>			<u>Fontes de Receita</u>		
	<u>Tributos</u>	<u>Estrutura</u>	<u>Despesa de cliente</u>	<u>Partido</u>	<u>Exito</u>
	<u>Equipe Jurídica</u>	<u>Marketing</u>	<u>Fundo de Reserva</u>	<u>Pontualidade</u>	<u>Valor Hora</u>