

**FERRAMENTA:**  
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS PARA SCALE-UPS

# FERRAMENTA: OBJETIVOS ESTRATÉGICOS PARA SCALE-UPS

## PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

**INDICADO PARA:** negócios de pequeno e médio porte, com até 200 funcionários.

**SERVE PARA:** definir os objetivos estratégicos que vão levar sua empresa na direção que você deseja.

**É ÚTIL PORQUE:** é uma ferramenta de priorização e foco. Se for usada com frequência, garante que nenhuma tarefa executada por alguém do seu time esteja deslocada dos objetivos estratégicos da organização.

**SOBRE A FERRAMENTA:** Essa ferramenta é uma adaptação do modelo de Balanced Scorecard criada pela AMBAR para desenhar os objetivos de cada semestre. Por caber em uma folha de papel, pode ser impressa e revisada semanalmente tanto na reunião com os líderes da sua empresa, quanto no momento de você definir sua agenda e prioridades da semana.

**COMO FUNCIONA:** O preenchimento da ferramenta é de baixo para cima.

Comece pensando que estrutura de Gente e Gestão você precisa ter para executar a estratégia de tecnologia; quais novas tecnologias precisa ter para aumentar sua participação de mercado; que estratégia de mercado tem em mente para atingir um resultado financeiro; e como esse resultado financeiro é consequência de todo o resto.

**Financeiro** - Qual é o resultado financeiro esperado se a estratégia abaixo for executada?

### EXEMPLO

R\$1 milhão em receita bruta  
R\$500 mil em geração de caixa

**Mercado** - O que vamos fazer com relação ao mercado? Quantos clientes ativos eu espero ter para conquistar o resultado financeiro acima? Como meu portfólio de produtos ou serviço vai se adaptar? Quem são meus parceiros? Quais canais de vendas vou explorar para aumentar minha capilaridade?

### EXEMPLO

Número de clientes ativos  
Expansão do portfólio de produtos ou serviços  
Diversificação dos canais de vendas

**Tecnologia** - Quais são as novas tecnologias que você vai implementar para aumentar a eficiência dos processos, melhorar a experiência dos produtos ou acelerar a produtividade das pessoas? Como você vai digitalizar sua empresa? No Balanced Scorecard, esse é o quadrante da Operação. Mas, na prática, nenhuma estratégia de operação está distante da tecnologia.

### EXEMPLO

Software ou sistema de gestão financeira  
Plataforma interna para execução de uma atividade-chave  
Automatização de um processo que hoje é feito manualmente  
Terceirização ou internalização de uma área do negócio

**Corporativo** - Como sua estrutura de Gente e Gestão se prepara para executar a estratégia acima?

### EXEMPLO

Projeto de Fortalecimento da Cultura  
Sistema de avaliação de performance, gestão de talentos ou contratação  
Sistema de gestão à vista  
Estratégia de captação de investimento  
Estratégia de Fusão e Aquisição  
Projeto de Branding e reposicionamento da marca

# FERRAMENTA: OBJETIVOS ESTRATÉGICOS PARA SCALE-UPS

## PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

DATA: \_\_\_\_ / \_\_\_\_    ESTRATÉGIA // EMPRESA:



**FINANCEIRO**

- 
- 
- 



**MERCADO**

- 
- 
- 



**TECNOLOGIA**

- 
- 
- 



**CORPORATIVO**

- 
- 
-