

O que é planejamento estratégico e como fazer um?

“A maioria das pessoas não planeja fracassar, fracassa por não planejar”. O bibliotecário e gerente de campanha política nos Estados Unidos, John L. Beckley, descreveu bem a relação entre sucesso e planejamento.

Mas você sabe o que é planejamento estratégico?

Se você pretende chegar a algum lugar, precisa saber o que quer e traçar o caminho a seguir, identificando como fará esse percurso, em quanto tempo e quais as ferramentas a serem utilizadas.

Isso é planejamento. E é estratégico porque tem foco e está baseado em prioridades.

O que é planejamento estratégico: os obstáculos



Então, você sabe o que é planejamento estratégico. Com ele,

sua empresa não caminha no escuro, não anda em círculos, não perde tempo com o que não importa para o resultado.

Isso significa que a caminhada será fácil? Não.

Na maioria das vezes, a concretização de um sonho exige disciplina e determinação. Adversidades surgem no meio da travessia e trazem com elas o medo e a insegurança.

Nesse ponto, você não pode se deixar levar pela indecisão. [Tem que agir](#). Se for o caso, até mesmo reajustar alguns itens do seu plano estratégico.

Outra tarefa nada fácil é [definir um foco](#). Porque, quando você faz uma opção, está abrindo mão de outras coisas e, acredite, nem todo mundo está preparado pra isso. Assim, o peso de uma escolha pode emperrar o sonho de muita gente.

Enfim, não basta saber o que é planejamento estratégico. É imprescindível estar disposto a alguns sacrifícios por ele.

O que deve constar no seu planejamento estratégico

Depois de entender o que é planejamento estratégico e reconhecer o valor dele para o sucesso do seu empreendimento, é hora de aprender como preparar o seu guia.

Existem formas diferentes de como fazer um planejamento estratégico. Alguns empreendedores defendem um documento de uma página apenas. Outros acreditam em um material um pouco mais detalhado.

O tamanho do seu plano, você escolhe. Mas, independente do modelo, algumas informações devem constar sempre. É o que você vai ver nesse *post*.

Os ganhos de um bom plano estratégico

Um plano estratégico é mais que importante, é essencial para o sucesso da sua empresa. Isso porque:

- Permite que todos os empregados caminhem na mesma direção, uma vez que eles conhecem os objetivos e valores da empresa.
- [Cria engajamento](#) e comprometimento da equipe pela busca de resultados.
- Permite identificar oportunidade e ameaças, tanto na elaboração do plano, quanto durante o percurso.
- Facilita a tomada de decisões e adaptações em caso de crise ou qualquer tipo de problema que possa ser um obstáculo para o sucesso do plano, inclusive, em função de um mercado que está sempre em movimento.
- Reduz as chances de falhas, uma vez que as decisões são baseadas em dados e informações reais, no momento certo.
- Facilita o planejamento de investimentos em tempo hábil, aumentando assim as chances de sucesso.

Em resumo, um plano estratégico ajuda você a identificar onde aplicar o seu tempo, o dinheiro e usar melhor o potencial da equipe. Se bem elaborado, abrirá portas para oportunidades, incrementará o crescimento da empresa e expandirá as possibilidades de sucesso.

Quando fazer o planejamento



Você sabe o que é o planejamento estratégico, só não tem ideia de quando começar. A resposta é: não existe uma data específica. E você não precisa esperar o mês de janeiro para dar o pontapé inicial.

[Se a sua empresa ainda está na fase de implantação](#), é claro que o planejamento estratégico deve ser realizado antes de você colocar a mão na massa e abrir as portas.

Nos casos em que a empresa já existe, mas não tem um planejamento estratégico, você pode iniciar a elaboração do documento a qualquer instante – quanto mais cedo, melhor.

Outras empresas têm um plano estratégico e precisam apenas revisá-lo periodicamente. Isso pode ser feito a qualquer momento ou em períodos pré-definidos, de acordo com o segmento do negócio. Por exemplo, o setor de tecnologia exige revisões mais frequentes, enquanto uma siderúrgica permite um prazo maior.

7 etapas de um planejamento

estratégico

Fazer um bom planejamento exige passos simples, ao contrário do que muita gente pensa. Pode e deve ser desenvolvido por qualquer empreendimento, independente do porte. Inclusive pelas microempresas.

Se, ao elaborar o seu plano estratégico, você tiver dúvidas sobre qual caminho seguir, escolha o “simples, direto e objetivo”. Você poderá promover adaptações sempre que for necessário,

A seguir, sugestões de etapas para você montar o seu plano.

1. **Visão Global**

Muitas pessoas caem na tentação de partirem do ponto de vista pessoal e não da visão global da situação. Não cometa esse erro.

A dica é ouvir o pessoal interno e os demais públicos envolvidos para entender melhor o seu negócio, o cliente e o mercado. A ferramenta da matriz SWOT pode ajudá-lo nesse processo.

2. **Defina Meta**

Meta é o onde se quer chegar. Funciona como a bússola para guiar toda equipe na mesma direção.

[A meta](#) precisa ser algo realmente importante para você e deve ultrapassar a fronteira dos sonhos.

Isso significa não se apoiar apenas na intuição e na sua forma pessoal de ver as coisas, mas, novamente, buscar suporte em [pesquisas de mercado](#) e, inclusive, nos dados fornecidos pelas suas equipes.

3. **Estabeleça Missão, Visão e Valores**

Esse trio de ouro vai orientar todas as ações e decisões de sua equipe. Eles moldarão a identidade e a [cultura da sua empresa](#).

No caso de uma empresa que já está funcionando, priorize os

valores que estão incorporados pelas equipes, ao invés de implantar novidades.

[Clique aqui](#) para saber como estabelecer uma missão, visão e valores.

4. Defina Prioridades

Depois de definido o objetivo (ou objetivos) e ter clareza da missão, visão e valores da sua empresa, é hora de pensar nas prioridades.

Para saber o que é de fato relevante ou não, você precisa conhecer os pontos fortes e os pontos a desenvolver em sua empresa. Faça isso com base em dados reais, com sinceridade. Mais uma vez, use a matriz SWOT como aliada.

5. Defina as Responsabilidades

Quem faz o quê. Cada atividade da empresa deve ter uma pessoa responsável por ela. Ao mesmo tempo, os funcionários precisam conhecer o objetivo (ou objetivos), missão e valores, assumindo um papel específico no plano estratégico, com noção exata do que se espera de cada um.

6. Escolha os Indicadores de Desempenho

Todos os seus planos precisam ser acompanhados e mensurados regularmente. Ao fornecer um retrato atual e real do seu negócio, os indicadores de desempenho contribuem no processo de tomada de decisões.

Existem várias ferramentas para medir o sucesso do seu negócio.

7. Revise o Seu Plano

O seu plano estratégico não pode ser engessado. Flexibilidade é importante para permitir ajustes e redefinir alguns itens, de acordo com a movimentação do mercado e com base nos indicadores de desempenho.

Ponha tudo no papel e divulgue

O seu plano estratégico não pode ficar em sua cabeça. Mesmo que você tenha uma memória excepcional e relembre cada detalhe, é preciso criar um documento e compartilhar as informações com sua equipe e demais envolvidos no negócio. Os funcionários, independente de hierarquia, também precisam saber para onde vão, como chegarão lá e o papel individual nessa caminhada. Devem conhecer a missão e a visão e praticar os valores a todo momento.

Inspire-se nos empreendedores de sucesso

Já aprendeu o que é planejamento estratégico? Agora, conhecer a trajetória dos grandes nomes do mundo do negócio pode ser uma excelente fonte de inspiração. São muitos cases fascinantes, como [a história do trio Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira](#), que transformaram um sonho grande em fortuna e reconhecimento mundial.

Você pode mergulhar nos [ensinamentos de Steve Jobs](#). Que tal se inspirar nos [10 empreendedores de sucesso](#) do Brasil e do mundo.

Outra dica legal é ler o que os vencedores andam lendo. Os livros estão recheados de boas ideias. Por exemplo, conheça [os livros preferidos do visionário Elon Musk](#) ou os [cinco livros recomendados por Mark Zuckerberg](#).

Sucesso no seu empreendimento!