

Diagnóstico Empresarial

Porque a saúde da sua empresa é muito importante.



SANTOS GONÇALVES
Consultoria & Participações



Introdução

Nos últimos anos as empresas têm focado pesadamente em gestão por resultados, proporcionando a seus gestores e equipes desafios cada vez maiores em troca de bônus e premiações, de acordo com o resultado obtido em suas metas cada vez mais arrojadas.

São investidos de milhares a milhões de reais em sistemas e equipamentos de TI cada vez mais poderosos, todavia as empresas de pequeno e médio porte não podem gastar fortunas com sistemas de TI ou consultorias milionárias para que sejam apresentadas soluções mirabolantes para os seus problemas. A própria filosofia de bônus tão vantajosa se não for bem trabalhada, poderá resultar numa entrega de baixa qualidade para o cliente.

Por que isso acontece?

Empresas de pequeno e médio porte são na sua maioria micro e pequenas empresas que tiveram sucesso com uma administração familiar “amadora”, que hoje devido ao seu crescimento e sucesso não podem mais tolerar perdas desnecessárias ou um controle espartano de fluxo de caixa.

O que fazer?

O primeiro passo é diagnosticar como esta a situação atual da empresa, levantando todos os pontos fortes e fracos, bem como as oportunidades e ameaças, analisando o que tem de bom dentro da empresa e o que precisa ser mudado para continuar a crescer.

Infelizmente, na grande maioria das vezes essas empresas não têm como realizar o seu próprio diagnóstico, desta forma como em geral os preços das grandes consultorias são proibitivos para as pequenas e médias empresas, elas se mantêm estagnadas ou começam um lento declínio que muitas vezes culmina com a falência da empresa.





Nossa proposta

Nossos consultores, profissionais de sólida experiência no mercado e especialistas em várias áreas de negócio, irão *mergulhar* dentro do seu ambiente empresarial, analisando toda a sua organização. Ao final de um período estimado em 6 a 8 semanas irão apresentar relatório detalhado de suas Forças e Fraquezas, Ameaças e Oportunidades de forma a montar planos de ação, que se implantados, levarão a sua empresa ao **SUCESSO**.

Algo que é um diferencial importante é que ao contrário de grandes empresas de consultoria, ou mesmo pequenas e médias empresas do nicho de “empresas familiares”, nosso relatório não é uma **caixa preta** incompreensível. Muitos dos planos de ação, na maioria das vezes podem ser implementados pela própria empresa sem auxílio de uma consultoria, e mesmo o que não puder ser implementado pela própria empresa, pode ser colocado em concorrência para uma compra posterior pelo nosso cliente. Desta forma sua empresa não fica “presa” a nossa consultoria, algo que infelizmente é uma prática comum nesse mercado.

Sobre a metodologia

Fazemos o levantamento de todos dados, informações, processos, recursos de infra-estrutura e recursos humanos disponíveis na empresa com o objetivo de mapear as competências, identificar gargalos e oportunidades de melhoria para assegurar confiabilidade, agilidade, qualidade e melhoria de resultado operacional.

Análise de todos os dados, processos e sistemas utilizados pela empresa, informatizados ou não, que possam interferir no resultado operacional.

Avaliação das metodologias e tecnologias de gestão, utilizadas na solução atual e comparação com as disponibilidades do mercado dentro dos parâmetros financeiros da empresa.

Elaboração de um Diagnóstico sobre a situação atual, apresentando propostas para a solução dos problemas e ineficiências identificadas que possam prejudicar o resultado operacional.





Apenas pela necessidade de planejar o trabalho de Diagnóstico definimos alguns módulos que inicialmente são examinados:

- **FINANÇAS**

- ✓ Orçamento;
- ✓ Resultado Operacional;
- ✓ Balanço Patrimonial;
- ✓ Fluxo de Caixa;
- ✓ Natureza das despesas operacionais e financeiras;
- ✓ Inadimplência;
- ✓ Indicadores principais de Desempenho e Produtividade;

- **RECURSOS HUMANOS**

- ✓ Modelo de Gestão;
- ✓ Organograma Funcional;
- ✓ Quadro de Pessoal e análise da produtividade;
- ✓ Job description;
- ✓ Políticas e processos de recrutamento e seleção;
- ✓ Níveis de conhecimento tácito e explícito;
- ✓ Rotinas e metodologias de treinamento;
- ✓ Necessidades de treinamento;

- **VENDAS**

- ✓ “Cinco P’s” – performance, produto, processo, pessoas e paixão;
- ✓ Canais utilizados e estudo da possibilidade de novas modalidades;
- ✓ Aderência de cada canal às tecnologias usuais para a operação de venda;
- ✓ Profundidade;





- **OPERAÇÕES**

- ✓ Procedimentos e rotinas de trabalho internas e as externas que possam afetar o resultado;
 - Avaliar junto a todas as áreas como se realiza o dia-a-dia operacional de cada atividade;
 - Identificar se já existe algum processo oficial e avaliar o grau de comprometimento e de satisfação da área e do colaborador com esse processo;
 - Avaliar junto às áreas e Colaboradores quais são os processos que mais são utilizados;
 - Identificar junto às áreas quais são os processos internos que são considerados importantes e que não estão desenvolvidos ou são inexistentes;
- ✓ Níveis de controle para a gestão;
- ✓ Arrumação de todas as áreas;
- ✓ Conhecimento técnico das equipes;
- ✓ Nível de conhecimento estratégico dos gestores;
- ✓ Necessidades operacionais e oportunidades de melhoria para a operação;

- **LOGÍSTICA**

- ✓ Cadeia de suprimentos – fluxo físico;
- ✓ Eventuais possibilidades de ruptura;
- ✓ Prevenção de Perdas;

- **TECNOLOGIA DE INFORMAÇÃO**

- ✓ Aderência de processos versus sistemas de automação;
- ✓ Oportunidades de automação de processos;
- ✓ Necessidades tecnológicas para realização de vendas pelos diversos canais;
- ✓ Segurança das informações;
- ✓ Ferramentas de TI disponíveis para melhoria da gestão;





Quais são os benefícios?

Determinará o ponto de situação da sua empresa quanto aos vetores de **Porter** – Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades, para que, de forma estruturada, sejam decididas:

- Alterações no modelo de Gestão;
- Otimização de Processos;
- Adoção de Metodologias de Trabalho e Medição de Resultados;
- Alinhamento de todos os Colaboradores com a Filosofia da empresa;
- Aumentar a Motivação organizacional;
- Aperfeiçoamento da Identidade da empresa;
- Possíveis revisões na Estrutura.

Produtos Gerados

- Relatório de Diagnóstico;
- Definição a partir do Relatório e junto com a Diretoria Executiva quais os principais pontos que devem ser modificados na empresa;
- Elaboração de Plano de Ação (5W2H).





Cada um de nossos clientes é especial e tem necessidades específicas. Analisamos a sua solicitação e oferecemos uma solução personalizada e exclusiva com sugestão de palestrantes e consultores disponíveis de acordo com as suas necessidades e expectativas operacionais e financeiras.

“Aqui nossa equipe vive o que fala.”





E o custo?

Com certeza o melhor custo x benefício do mercado nacional. Entre em contato conosco, será um prazer atender a sua empresa.

Contatos:

Rua Lagoa Santa, 245 C2 - Anil

Tel.: +55 21 24470918

www.sgconsultoria.com

comercial@sgconsultoria.com

