CICLOS DE APRENDIZADO

DMS PARTNERS
LEAN SOLUTIONS

Planejamento Estratégico

Existem inquietudes para os CEOs/fundadores de startups sobre como direcionar a sua empresa para o sucesso. Viver para matar um leão por dia e apagar incêndios só faz você perder de vista o panorama geral e as metas. Além disso, o temor de complicar, perder agilidade ou burocratizar as vezes impede os gestores de utilizar ferramentas simples e importantes para o seu crescimento. Seguir o instinto não é uma opção. A Estratégia ajuda a entender o negócio e fazer escolhas.

Por que a estratégia é importante?

Escolhas são importantes e necessárias para a evolução da startup. Aplicar ferramentas simples ajuda os empreendedores a entender suas forças e fraquezas, avaliar suas opções, fazer escolhas que estejam mais adequadas ao seu negócio e tomar decisões baseadas nessas escolhas. É o seu mapa e direção nesse território desconhecido. Faz total diferença olhar padrões para aumentar a chance de sucesso e encurtar os caminhos. Não estamos falando em estratégias complexas e de longo prazo, e sim de pensar em estratégia de um jeito mais simples e direto: objetivos claros, metas desafiadoras e relevantes em um cenários de curto prazo.

A estratégia em startups é um aprendizado constante, podendo haver revisão caso os resultados não sejam satisfatórios com o tempo. Aprendizado rápido com os erros, fortalecendo a resiliência e com a capacidade de mudar e corrigir os rumos da organização.

Como devo desenvolver o modelo de negócio?

As startups nascem para solucionar um problema. Então, o primeiro passo é planejar esse novo negócio, manter o foco e entender as ameaças e oportunidades à sua frente. O Lean Canvas é uma ótima ferramenta para estruturar seu novo empreendimento, fixando o território para você entender seu modelo de negócio e comunicar à sua equipe.

Mas, para andar nesse novo território, é necessário definir o percurso até o ponto de chegada e organizar a sua viagem. Escolher o melhor caminho a tomar, estimar o tempo, desenvolver rotas mais produtivas com menos riscos, pontos de apoio, enfim, o planejamento estratégico conecta a visão com o plano de execução.

Como implementar o planejamento estratégico?

Quando falamos em planejamento estratégico os três níveis são importantes: o estratégico para orientar a visão, o tático para desdobrar essa visão em planos de ação menores e o operacional para levar os planos à execução.

A definição de propósito é a parte central do desenvolvimento da estratégia. A visão de futuro e os valores orientam o time para remar na mesma direção sob bases claras.

Entender o ambiente externo e interno da empresa, os pontos fortes e as fraquezas poderão auxiliar na captura de oportunidades e na defesa contra ameaças. A matriz SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) feita de forma cruzada auxilia nesse processo.

Metas e objetivos inteligentes e mensuráveis trazem materialidade a essa estratégia. A sua execução será desenhada no plano de ação, que especifica o papel de cada pessoa nesse caminho e os recursos necessários para colocar em prática todas as ações planejadas.

LEAN SOLUTIONS

A **DMS** PARTNERS / ***LEAN*** *SOLUTIONS* apoia o processo de crescimento e estruturação das empresas nascentes com produtos direcionados a solucionar as dores e angústias dos novos gestores, de forma ágil e respeitando a evolução nas diversas etapas da startup: gestão da empresa e do time; go-to-market/marketing; branding; estratégia/ governança.

Visão do Mercado

Muitos artigos, insights e webinars têm comentado e escrito sobre startups, mas nem tanto com relação à importância de escolhas estratégicas para este tipo de empreendimento.

Necessidade de agilidade e incerteza sobre o sucesso do produto/ideia são motivos para a não exploração de alternativas de estratégia, ou seja, a grande maioria segue com o primeiro caminho prático que vem à mente, deixando de lado a deliberação e o planejamento que acompanham uma estratégia cuidadosa.

O conhecido "**vale da morte**" das startups está repleto de boas ideias que não seguiram em frente por diversas razões. **O índice de 90% de startups que falham é assustador!**

Nenhuma metodologia, conselho ou mentoria parece ser suficiente para mudar este quadro e, realmente, não há bala de prata. Entender o seu negócio e utilizar as melhores práticas de gestão nos seus diversos estágios não devem ser menosprezadas e são ferramentas importantes para minimizar os riscos do negócio.

Contatos

Suzana Domingues
suzana.domingues@dmspartners.com.br
+5571 994012444

Francisco Ruga
francisco.ruga@dmspartners.com.br
+5521 982323987

dmspartners.com.br