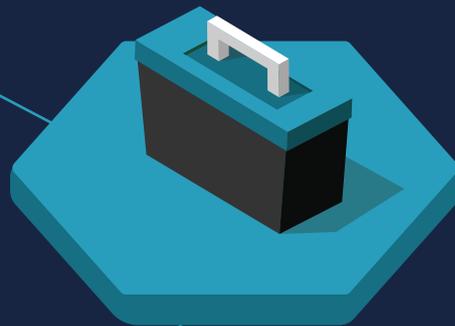


**RECOMENDAÇÕES  
PRÉVIAS**



As recomendações são decisões que precisam ser tomadas antes de se iniciar o processo, para que a proposta seja bem aproveitada. Seria como preparar as malas para uma viagem, na qual você a preenche com informações importantes para usar na implantação do modelo.

Não mascare as informações, esse não é um momento de fazer propaganda da empresa, mas de ter um olhar realista para poder direcionar para um plano que realmente faça sentido para a sua realidade.

# 1

## Definir um responsável na empresa em acompanhar a implementação do MPDI

13

De preferência que seja o próprio gestor para que disponibilize as informações corretas juntamente com um consultor externo que compreenda o modelo. É fundamental que haja um compromisso com a implantação da proposta.



### Perfil do Responsável

Seja gestor da empresa - requisito imprescindível para o sucesso do modelo, pois decisões precisarão ser tomadas;

Saiba como a empresa funciona por completo;

Tenha atitude pró-ativa, que toma iniciativa;

Tenha o desejo de ver a empresa crescer a ponto de contagiar os outros.

## 2 Conscientizar o gestor da empresa sobre a importância de planejar

Caso o responsável não seja o próprio gestor, é necessário conscientizar o empresário sobre a relevância do planejamento a fim de conseguir seu apoio para tomar as decisões necessárias. Nessa situação, o responsável deve ser alguém que tem acesso fácil aos gestores.

FIQUE ATENTO

Cuidado para não ser invasivo na hora de conscientizar e criticar a forma como o empresário tem conduzido sua empresa, isso pode afastá-lo.

14

Procure explicar alguns pontos de como o planejamento pode favorecer a empresa. Sem ideias de como desenvolver esse diálogo? Segue alguns pontos que você pode abordar:

### POR QUE PLANEJAR?

23,4%

Das MPE fecham em menos de 2 anos pela falta de planejamento (SEBRAE, 2016).

- Para ter clareza sobre seus objetivos e o que fazer para alcançá-los;
- Direcionar os recursos para ações que vão trazer retorno efetivo;
- Conhecer melhor as necessidades dos seus clientes;
- Para ajudar a empresa a crescer.

# 3 Revisar a missão, visão e seus valores

A empresa possui uma identidade bem definida? O reflexo disso é na missão, visão e os valores da empresa que irão nortear as decisões da companhia. Verifique se a empresa já possui esses dados, caso a resposta seja positiva, revise com o gestor se permanece coerente. Pois acontece dessas informações ficarem apenas num quadro, sem utilidade.

## MISSÃO

A missão diz o motivo que faz essa empresa existir ressaltando seu principal valor.

## VISÃO

A visão deve ser inspiradora e clara. Recomenda-se ter um quadro de tempo de 4 a 5 anos.

## VALORES

Os valores vão direcionar a cultura que a empresa pretende ter.

15

Essas informações devem ser curtas e inspiradoras para que possam ser facilmente assimiladas e memorizadas pelos colaboradores da empresa.

## MISSÃO

“A missão do Google é organizar as informações do mundo”.

## VISÃO

“Tornar as informações mundialmente acessíveis e úteis”.

## VALORES

“Concentre-se no usuário e tudo mais virá; É melhor fazer algo realmente bem; Rápido é melhor que devagar; A democracia funciona na web; e outros”.



Caso não tenham missão, visão e valores definidos, solicite algumas informações para que possa criar uma proposta junto com o gestor.

## “Que informações vou precisar para isso?”

### Missão

1. Qual o principal benefício que a sua empresa entrega ao público?
2. O que a faz diferente das outras?
3. Que marca gostaria de deixar na história?
4. O que ocorre se o cliente não realizar o serviço que vocês oferecem?

### Visão

1. Como você gostaria que estivesse sua empresa daqui a 5 anos? Como a visualiza?
2. O que indicaria que você conseguiu alcançar essa visão? Que indicador mostraria que de fato conseguiu?

### Valores

1. Se a sua empresa fosse uma pessoa que atitudes ela deveria ser reconhecida, lembrada ou admirada?

*Baseadas em Nakagawa (2012) disponibilizado pelo Sebrae com adaptações com base na experiência do projeto.*



Tenha em mente que as respostas se complementam, algumas vezes os reais valores que a empresa possui está na resposta cedida na Missão ou Visão e assim com as outras também ocorre. Por isso, analise bem as respostas, se elas de fato respondem a pergunta. Se for necessário reformule as perguntas para melhores respostas.

## “Por qual meio devo perguntar?”

As perguntas podem ser feitas presencialmente em reunião ou enviadas para o gestor responder por mensagem de texto ou email. Procure o veículo que lhe ajude a ter as respostas de maneira mais rápida para que o projeto não trave logo no início, afinal o microempresário possui diferentes papéis dentro da empresa que pode comprometer seu tempo disponível para o projeto.



17

## Pratique, compare e melhore

Não tenha medo de errar, procure exemplos de sucesso, inspire-se e crie. Mas cuidado para não travar nessa etapa, estamos apenas no começo!

### Microempresa X

1. Qual o principal benefício que a sua empresa entrega ao público?

- "Qualidade e eficiência no Serviço de equipamentos profissionais".

2. O que a faz diferente das outras?

- "Atendimento personalizado com cuidados especiais nos equipamentos".

3. Que marca gostaria de deixar na história?

- "Uma empresa reconhecida por sua integridade".

#### Missão

Melhorar a produção dos nossos clientes superando suas expectativas por meio de soluções de serviços profissionais

