

# Como criar um planejamento anual

Entenda como o planejamento anual ajuda sua empresa a prever soluções e mover ações e estratégias para seu crescimento.



# DICAS

Para a sua leitura:

Os itens do índice são clicáveis, então sinta-se à vontade para ler o conteúdo que mais te interessa.

*Boa leitura!*

## SUMÁRIO

Planejamento Anual.....	3
O que é.....	4
Por que fazer?.....	5
Como criar um planejamento anual.....	6
O ano que passou.....	7
O mercado.....	8
Projete e solucione cenários.....	9
Análise de SWOT (FOFA).....	10
Metas e objetivos.....	13
Estratégia empresarial.....	15
Calendário.....	16
Marketing.....	17
Equipe.....	18
Orçamento.....	19
Prazos.....	20
Execução.....	21
Vá além do planejamento.....	23
Conclusão.....	25
Sobre o Myrp.....	27

# Planejamento anual

## O que é?

○ planejamento anual é um documento que informa, analisa e compreende informações que norteiam o crescimento de uma empresa, auxiliando-a a construir metas e mover ações e recursos para mudanças, soluções e estratégias formadas como uma forma mais assertiva e eficiente de controlar o caminho seguido pela empresa no ano para o qual foi designado o planejamento.

Com a concorrência cada vez maior do mercado, o encolhimento da economia e a escolha cada vez mais crítica no consumo, as empresas precisam compreender a importância de planejar e documentar suas ações para que obstáculos sejam superados com mais facilidade e não interfiram no crescimento do negócio.

## Por que fazer?

— ◦

A atuação empresarial deixou de ser, há muito tempo, uma tarefa trabalhada conforme o acaso, com poucas opções de informação e de análise para comoção de estratégias e soluções. Além disso, o comportamento do consumidor e da economia se tornaram cada vez mais imprevisíveis. Sem planejamento, a atuação fica ainda mais complexa e problemática para ser aprimorada.

# Como criar um planejamento anual

## O ano que passou

Antes de prever e construir estratégias para o ano subsequente, é preciso compreender o ano que se passou ou está para acabar. Encontre informações e dados que possam transparecer didaticamente o decorrer dos anos e acontecimentos importantes do seu negócio. Dessa forma, é possível desenhar, com ainda mais precisão, a inteligência da empresa para agir frente ao mercado, seus clientes e ambiente interno.

*Construa essa seção do documento de forma criteriosa. Faça comentários, peça a opinião de outros membros envolvidos e forme um conjunto de informações o mais completo possível.*

## O mercado

---

Um fator essencial para o desenvolvimento da empresa é o mercado. Faça um estudo minucioso do ambiente externo da sua empresa que compreende o máximo possível de informações e âmbitos, desde o financeiro, o do setor, dos consumidores e as oportunidades, para formar uma base sólida de análise de um ano para outro.



## Projete e solucione cenários

Cenários, nos negócios, são diferentes situações que possam envolver sua empresa positiva ou negativamente. Devido ao seu caráter imprevisível, são muito complexas de serem compreendidas para tomar decisões coerentes e eficientes.

Quando uma dessas adversidades ou oportunidades aparece, é muito comum escolher o caminho errado. Por isso, projete e previna possíveis cenários para o ano seguinte usando seu conhecimento da empresa, do setor e as informações coletadas na parte de análise do ano que se passou e do mercado como um todo.

**Criados os cenários negativos e positivos, é hora de solucioná-los. Analise a situação com o máximo de empatia possível e encontre a melhor forma de agir.**

## Análise SWOT (FOFA)

— ◦

**C**riar cenários pode ser uma tarefa difícil. Para auxiliá-lo, existe a forma de análise SWOT, também chamada de FOFA, que trabalha com quatro níveis básicos de compreensão da empresa e do mercado: Forças, Fraqueza, Oportunidades e Ameaças.

Eles são responsáveis por formatar cenários e afetar significativamente o desempenho da empresa durante o ano. Aprenda a fazer sua análise de SWOT.

## Ambiente Interno

### Strengths (Forças)

*As forças compreendem os pontos positivos da sua empresa frente ao mercado e a concorrência. Ex: qualidade do produto, boa distribuição, baixo custo etc.*

### Weaknesses (Fraquezas)

*As fraquezas são os pontos negativos do seu negócio dentro do mercado. Ex: problemas operacionais, falta de formação de funcionários, falta de estratégia etc.*

## Ambiente Externo

### Opportunities (Oportunidades)

*As oportunidades compreendem vantagens competitivas detectadas no mercado. Ex: novas tecnologias, diminuição da regulamentação etc*

### Threats (Ameaças)

*As ameaças são aspectos negativos que podem prejudicar o crescimento da empresa no mercado. Ex: recessão do mercado, mudanças demográficas etc.*

# Metas e objetivos

## O que você deseja alcançar em 12 meses?

Os objetivos são uma forma eficiente de balizar os resultados obtidos durante o ano e formatar o desempenho do negócio como um todo. Sendo assim, são aspectos essenciais dentro de um planejamento anual. Objetivos e metas são a forma mais assertiva de mover recursos e ações com foco e informação, sempre atuando para cumpri-los.

**Construa objetivos claros, possíveis e interessantes para arquitetar o futuro da sua empresa dentro do mercado onde atua.**

## Estratégia empresarial

Quando decidiu abrir sua empresa, você tinha uma razão para ela existir, uma meta clara a percorrer e princípios que norteavam sua atuação. Dessa forma, você construiu a missão, a visão e os valores do seu negócio.

Alinhar esses três aspectos logo no início da formação da empresa pode ajudá-la a se manter no mercado e a crescer. Mas, com as mudanças claras nos mais variados âmbitos internos e externos, é preciso revisá-la sempre que possível para obter ainda mais foco empresarial frente à essência que mantém o negócio vivo.

## Calendário

---

Em um planejamento que compreende todas as informações ambientadas para auxiliar a empresa durante um ano, o calendário é estritamente essencial. Além de auxiliar a empresa na estruturação das metas e dos objetivos, ele tem a função de mostrar as melhores oportunidades e datas para alavancar seu comércio. Dessa forma, as estratégias podem ser movidas com maior eficiência e os processos podem ser construídos ao longo de seu tempo hábil e formatados para não prejudicar o cumprimento das metas e objetivos.



# Marketing

Os elementos que influenciarão os processos de promoção da marca durante o ano, bem como os produtos e serviços, promoção, distribuição, preço praticado, pessoas envolvidas percepção de valor por parte do consumidor devem ser inseridos no seu planejamento anual.

## Equipe

---

Estabelecer objetivos e metas e planejar a empresa para que eles sejam cumpridos pode e deve envolver mais de uma pessoa, se possível. Muitas ações e recursos independem só da diretoria da empresa e estão conectadas diretamente com a empresa como um todo e isso inclui seus colaboradores.

As pessoas envolvidas em um processo e responsáveis pelas ações propostas no planejamento anual devem ser inseridas no documento como forma de nortear os recursos humanos mais adequados para trabalhar com foco na obtenção dos objetivos dentro dos prazos escolhidos.

## Orçamento

○ planejamento anual também leva em consideração o universo financeiro prescrito para mover a empresa em cima daquilo que ela deseja, formando a inteligência dos custos e dos novos investimentos para que as necessidades do negócio não sejam prejudicadas e suas possibilidades também possam ser contempladas sem furos e danos.

**Trace o caminho financeiro do seu negócio durante o ano e faça a gestão do dinheiro dentro da sua realidade para que os objetivos recebam o investimento que precisam enquanto os custos sejam completamente fechados.**

## Prazos

Os objetivos e metas propostos em seu planejamento financeiro não podem ficar sem seus prazos para serem cumpridos. Nesse momento, a utilidade do calendário se faz ainda mais presente. Com a formatação de prazos concisos e reais, é ainda mais assertiva a moção de recursos, meios e ações para chegar onde se deseja.

**Execução**

## Execução

Terminado o planejamento anual, é hora de colocar a mão na massa. Só que isso deve acontecer antes do novo ano começar. Afinal, depois de estruturar o planejamento e seus aspectos, é hora de alinhar o processo no negócio como um todo, deixando claro todos os formatos do documento para todos os colaboradores.

Dessa forma, todas as pessoas envolvidas vão atuar para que os recursos sejam movidos com eficiência, as ações sejam cumpridas dentro do prazo estipulado e os objetivos, por fim, sejam cumpridos. Sem contar que, antes mesmo de atuar para que tudo isso aconteça, elas terão conhecimento do que precisa ser feito. Faça com que todos conheçam e tenham acesso ao documento.

## Vá além do planejamento

— ○  
**N**em tudo sai como o esperado proposto pelo planejamento anual. Mesmo com a criação e prevenção de cenários possíveis, existem outros que não há como prever. Aí entra o conhecimento que você possui da própria empresa e do ambiente em que ela está inserida. Use sua inteligência de mercado para contornar situações e identificar oportunidades para sua empresa crescer.

## Vá além do planejamento

— ◦

**N**em tudo o que foi inserido no documento é obrigatório que seja seguido. Conforme o passar do tempo, é interessante que mudanças sejam feitas para que o planejamento também se adeque à realidade. O planejamento é norteador, mas não faz a tarefa da empresa caminhar com sucesso sozinho.

**Esteja presente em todos os processos e mude, se preciso.**



# Conclusão

## Conclusão

○ planejamento anual é um documento que já deixou de ser um diferencial para as empresas. Um negócio que não planeja sua atuação durante o período de um ano está fadado a errar mais do que aquelas que compreendem a importância de entender e documentar informações, processos e objetivos.

**Só com planejamento e controle de todos os processos da sua empresa você consegue enxergar as oportunidades e evitar os erros.**

## Sobre o myrp

É um sistema de gestão empresarial que faz a emissão de todos os documentos fiscais eletrônicos, como NFC-e, NF-e e CT-e, e possibilita o gerenciamento de uma pequena empresa, com controle financeiro, de estoque e vendas. O sistema funciona no modelo de armazenamento na nuvem e pode ser utilizado por empresas da indústria,

**CONHEÇA O MYRP**

**0800 800 7740**  
[comercial@myrp.com.br](mailto:comercial@myrp.com.br)

Siga-nos nas redes sociais



## Vamos crescer juntos?

Queremos ajudar a melhorar a gestão da sua loja

**Faça a gestão da sua empresa  
ficar muito mais rápida e eficiente.**

