



IMPULSÃO EMPRESARIAL

UMA ESTRATÉGIA PARA AUMENTAR
O LUCRO DA SUA EMPRESA,
AUTOMATIZAR PROCESSOS E
LIBERAR MAIS TEMPO PARA VOCÊ



CLAILTON LUIZ
CEO E FUNDADOR DA LINE COACHING



LINE COACHING
Executive & Personal Coaching



Clailton Luiz
CEO Line Coaching

Clailton Luiz é empresário, Palestrante, Especialista em Gestão de Tempo e Produtividade, Escritor, Professional & Self Coach, Leader Coach, Analista Comportamental pela Coaching Assessment, CEO Line Coaching.

Todos os seus
sonhos podem
se tornar
realidade
se você tem
coragem para
perseguir-los"

Walt Disney

CONTATOS

 www.linecoaching.com.br

 www.impulsaoempresarial.com.br

INDÍCE

- 3** INTRODUÇÃO
- 5** CICLO VICIOSO
- 7** MINHA HISTÓRIA
- 9** A INFÂNCIA
- 10** OS PROBLEMAS DE VIVER NA INFÂNCIA
- 12** A ADOLESCÊNCIA
- 14** ALTERNATIVAS NA FASE DA ADOLESCÊNCIA
- 15** A MATURIDADE
- 17** TESTE DE AUTOAVALIAÇÃO DO ESTADO ATUAL DA EMPRESA

3

INTRODUÇÃO

“
O empreendedor
lhe faz
visualizar
um futuro
incrível.”

Você sabia que só porque abrimos um negócio, não significa que somos realmente empreendedores? Talvez você não saiba, mas existem em nós três personalidades que lutam entre si para assumir o controle de nossos negócios. O empreendedor, o gerente e o operário. Das três, a personalidade empreendedora é a única visionária, motivadora, corajosa, capaz de levar o negócio a patamares altíssimos, mas infelizmente, o empreendedor é o que fica por menos tempo no controle. Por isso, não somos empreendedores.

Quem afirma isso não sou eu, mas Michel Gerber, autor do best-seller *O mito do Empreendedor*. Segundo Gerber, empreendedorismo é um mito na vida da maioria dos empresários.

Não somos empreendedores, fomos empreendedores em algum momento de nossas vidas. Na verdade, temos um surto de empreendedorismo provocado por alguma insatisfação do momento, uma briga com o chefe, uma decepção com o último salário recebido, mais uma reclamação de um cliente exigente, um dinheiro ganho na loteria, um sonho incubado a tempos, uma ideia adquirida numa viagem, etc. É geralmente em um desses cenários que o empreendedor aparece e toma conta de você.

Ele é corajoso, visionário e muito criativo. Então tomado por essas habilidades do empreendedor, você encontra um sócio, vai ao banco, pede um empréstimo, aluga um espaço, contrata pessoas, compra maquinários e rapidamente abre seu negócio. No início, tudo é maravilhoso. O empreendedor lhe faz visualizar um futuro incrível. Você até pensa em breve abrir mais negócios. Mas não demora muito e o empreendedor deixa de assumir o controle dos negócios quando surgem os primeiros problemas operacionais. É aí que assume o controle a mais poderosa das personalidades.

A personalidade do operário. Ela é dominadora, agressiva, energética e prática. Arregaça as mangas e põe a mão na massa. O operário vê o empreendedor como um pobre sonhador. Para o operário, a realidade é dura e segundo ele, se o dono não entrar na empresa para fazer as coisas, a empresa não irá para frente.

O empreendedor não consegue vencer os argumentos do operário e logo, para o desastre profissional do empresário, trata de aquietar-se.

O comando do operário é facilitado por nós porque já o conhecemos de longas datas. Aliás, amamos o operário. Das três personalidades, o operário é a que mais comandou nossas ações ao longo de nossas vidas. Fomos apresentados a ela por nossos pais, quando nos deram brinquedos que nos ensinavam a fazer algum trabalho operacional e depois nos ensinaram sobre a importância de estudar para ter um bom emprego.

No colégio e faculdade fomos preparados para sermos operários e não empreendedores. Na gastronomia, aprendemos a ser cozinheiros e não donos de um restaurante; na contabilidade, aprendemos a ser contadores e não donos de uma empresa com muitos contadores, e o mesmo acontece em todas as demais formações. Não aprendemos a empreender, aprendemos a ser operários, a fazer o trabalho braçal. Esse é que vem sendo ensinado desde a revolução industrial. Formar mão de obra técnica. O problema é que estamos vivendo a era digital.

E para vencermos os desafios desse novo tempo será necessário uma mudança de mentalidade dos empresários.

O operário que habita dentro de nós é egoísta, acha que sabe tudo, não acredita em estratégias, é desorganizado, não acredita que outros podem fazer o que ele faz, não confia em ninguém, tem orgulho de trabalhar mais que os outros, coloca o trabalho acima da família e de si mesmo, não tira férias, leva trabalho para casa, é um workaholic. Mas e a outra personalidade, o gerente?

É a personalidade que não suportamos, aliás, odiamos o gerente. Quando ele aparece, vem com ideias de organizar as coisas, falar de números, reuniões com o gerente do banco, com o contador ou seja, atividades que não suportamos. Esse pobre coitado tenta às vezes assumir o controle, mas é também dominado pelo operário. Sabemos quando o gerente tenta assumir o controle quando acordamos com vontade de fazer algumas mudanças, como arrumar a papelada do escritório, mudar alguns móveis de posição, preencher a planilha financeira, usar uma agenda, fazer reuniões semanais com os colaboradores, arrumar a bagunça, etc. É o gerente querendo gerenciar. Mas não demora muito para abandonarmos todas elas e tudo voltar ao normal. É o operário voltando a assumir o controle.

4

INTRODUÇÃO



De vez em quando, temos um surto de **empreendedorismo**. Temos uma grande ideia, e queremos abrir um novo negócio.

E quando abrimos, não demora muito o operário toma conta. E com ele no controle as coisas não vão bem. O operário é trabalhador, mas é desorganizado. Com o operário no comando, não há controle de nada. Então o gerente tenta assumir. Ele até resolve alguns problemas, mas nosso amigo operário assume novamente, fazendo esse ciclo acontecer ao longo dos anos. E essa luta nada saudável acaba por matar qualquer negócio.

Quer dizer que o operário é o grande vilão?

De maneira alguma. Todas as três personalidades possuem suas funções e momentos certos de atuar. O problema reside no fato de que não existe um acordo entre eles. Mas há um outro problema maior. Nossa amizade muito profunda com o operário. Como já disse, o **operário** só está no controle porque nós gostamos dele.

Na verdade, odiamos quando o **gerente** tenta assumir o controle. Ele é muito chato. Preferimos contratar alguém para fazer esse trabalho sujo e quando não temos condições de contratar um gerente ou administrador, tocamos a empresa de qualquer jeito, e se pagarmos as contas já está bom. O **empreendedor**? Até gostamos dele, mas às vezes o achamos muito sonhador, não acreditamos muito em suas ideias. Bom mesmo é o operário. Esse é pé no chão. Não delega nada para ninguém. "Mata" os problemas no peito. Ele parece ser a solução para os problemas. O problema é que o operário também pode lhe MATAR se você não descobrir urgentemente a posição dele nessa hierarquia.

Para descobrirmos como resolver esse conflito, vou dividir esse e-book em três momentos:

Chamo esses momentos de fases de vida de um negócio. Como acontece com qualquer ser humano, um negócio passa por três fases de crescimento.

6

O CICLO VICIOSO

1° A INFÂNCIA

2° A ADOLESCÊNCIA

3° A MATURIDADE

É justamente no desequilíbrio dos comportamentos que faz com que os negócios fiquem a anos na infância, levando-os à falência.

Entender bem essas três fases, será fundamental para você descobrir a posição certa para cada uma dessas importantes personalidades e encontrar a solução definitiva para todos os problemas em seu negócio.

Após essa breve leitura, você poderá fazer o teste para avaliar o verdadeiro estado atual de sua empresa. Ao final, o teste dará um resultado e esse resultado mostrará como está a saúde de sua empresa no momento.

7

MINHA HISTÓRIA

Minha história é conhecida se comparada com a de tantos empreendedores que se aventuram no mundo dos negócios. O sujeito junta uma grana e pensa logo em montar um negócio. Às vezes investe muito, como um empresário que tinha um capital de R\$ 800 mil, pagou uma consultoria, montou a casa e quebrou em 4 meses. Às vezes dá certo, mas segundo pesquisas, **58% das empresas brasileiras fecham as portas antes de completar 5 anos.**

Por que isso acontece?

Porque o mercado é versátil, exige mudanças constantes para adaptações as novidades, e as ofertas no mercado são maiores do que a demanda. Por isso é preciso analisar a concorrência e tentar diferenciar-se. Eu fui um desses aventureiros. Comecei meu NEGÓCIO do zero, passei por todos os problemas que muitos já passaram e ainda passarão. Aprendi errando e paguei caro por isso.

Como já fiz o que você quer fazer, esse processo de Coaching é sua grande oportunidade para descobrir o caminho do sucesso. Acredito que você deve estar cansado de procurar pela informação que tanto precisa e assim como eu, é possível que tenha perdido muito tempo pesquisando, estudando, contratando gerentes caros ou assessorias.

Eu já estive no exato estágio em que você se encontra hoje. Eu tinha um sonho. Queria ser capaz de criar um protótipo de uma empresa altamente lucrativa que sobrevivesse sem a minha presença. O início de minha procura por socorro começou pela internet. Os sites que pesquisei na época são os mesmos que estão aí até hoje. Insatisfeito com o resultado das pesquisas feitas em português, comecei a pesquisar no Google em outros idiomas.

“Virei um
garimpeiro
de internet e
mesmo assim
não
encontrei a
solução para
OS meus
problemas”

Depois comprei livros, li todos os livros possíveis que poderiam me ajudar na alavancagem de meu negócio. Comecei a participar de palestras, e não demorou muito me tornei um frequentador assíduo de palestras.



8

MINHA HISTÓRIA

Em seguida, iniciei uma campanha participando de cursos direcionados a minha área de atuação. O resultado de tudo isso foram dicas rápidas e superficiais, todas elas muito parecidas, que não me deram base alguma para organizar minha empresa, diminuir meus problemas com mão de obra, melhorar minha lucratividade, aumentar minhas vendas, melhorar minha qualidade de vida, etc.

Depois, contratei consultores do SEBRAE, gastei muito dinheiro com assessorias empresariais, a cada dois meses tinha um consultor diferente dentro de minha empresa, mas isso de nada adiantou. Certa vez, um desses consultores do SEBRAE me sugeriu o Empretec.

Fiz o treinamento, foi muito bom, voltei mais focado, mesmo assim não conseguia resolver alguns problemas pontuais dentro de meu negócio, como a organização financeira, padronizações, rotatividade de funcionários, problemas trabalhistas, falta de lucratividade, dívidas, etc.

Em seguida, a fim de conhecer os problemas de empresários e entender melhor o que acontecia comigo me envolvi em associativismo. Tornei-me coordenador de uma Via Gastronômica em Florianópolis e descobri dezenas de outros empresários com os mesmos problemas que o meu.

Nessa frenética busca por ajuda, conheci o Coaching.

Contratei uma multinacional e minhas esperanças foram renovadas. Mas não demorou muito para a esperança se transformar em decepção. Os 30 mil reais que investi em seis meses de treinamento não foram suficientes para resolver meus problemas e realizar o sonho do modelo de negócio de funcionar sem a presença do dono. Cancelei o treinamento, mas me apaixonei pela metodologia do Coaching.

Minha obsessão por uma empresa-modelo me levou a investir em formações de Coaching com o objetivo de desenvolver uma estratégia que me levasse a encontrar o caminho do sucesso para o meu negócio. Todos esses investimentos, longe de serem em vão, foram ações importantes que me levaram na direção exata para encontrar uma fórmula que pudesse tirar meu negócio do ostracismo.

Essas ações foram importantes, mas isoladas não poderiam me ajudar a montar esse quebra-cabeça que me desafiou durante tanto tempo.

Foi somente depois de muita pesquisa, de muito tempo investido, de muito dinheiro, de muitos erros e acertos, de tantas possibilidades, que descobri que havia me tornado um expert no assunto. Fiz de minha empresa um laboratório até juntar todas as peças que resultaram no sucesso de meus negócios e no conteúdo desse programa.

O que deveria ser apenas um estudo pessoal para salvar minha empresa, tornou-se no programa de Coaching mais completo do Brasil e que já salvou centenas de empresas a beira da falência.

9

A INFÂNCIA

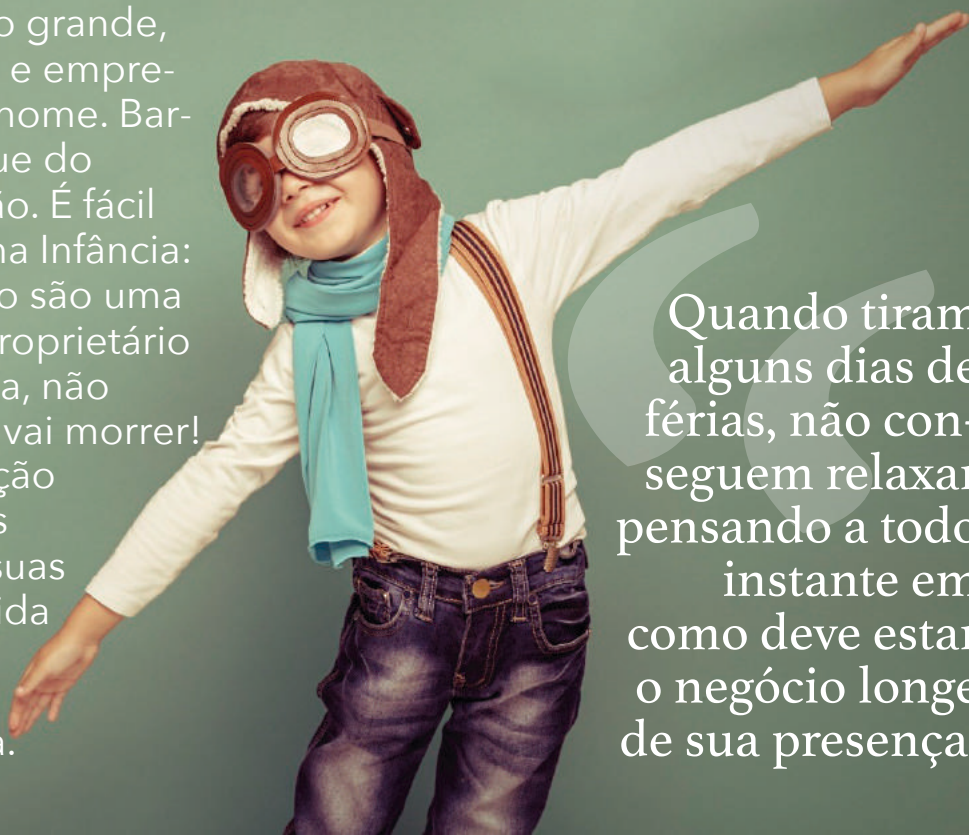
A maioria dos negócios como um ser humano, nasce dependendo de uma pessoa. E não é diferente em seu negócio. Geralmente a ideia de um negócio nasce num surto de **empreendedorismo**.

É como uma gravidez não planejada. Quando percebemos, estamos grávidos de uma ideia. É nessa fase que o empreendedor entra em ação. Tomado pela coragem que só um empreendedor tem, pedimos a conta no emprego, pegamos um empréstimo, alugamos um espaço, contratamos algumas pessoas e o mais rápido possível abrimos as portas para um futuro brilhante que nosso empreendedor desenhou. A fase da infância como nos seres humanos, deveria ser caracterizada pelo crescimento saudável, uma evolução contínua. A criança engatinha, anda, fala, cresce, vai à escola, a cada ano vai ficando menos dependente dos pais, e daqui a pouco já está na adolescência. Nem percebemos o tempo passar.

Mas não é o que acontece com a maioria das empresas. Os primeiros meses são uma verdadeira lua de mel. Até o momento em que os problemas começam a surgir. E quando eles surgem, o operário assume, impedindo o crescimento e deixando o negócio eternamente na infância. A empresa passa a depender somente do operário. Os dois se tornam uma só coisa.

A dependência é tão grande, que geralmente empresa e empresário possuem o mesmo nome. Barbearia do Onofre, açougue do Vardo, restaurante do João. É fácil reconhecer um negócio na Infância: o proprietário e o negócio são uma coisa só. Se você tirar o proprietário de um negócio na Infância, não haverá mais negócio: ele vai morrer!

A mesma preocupação que os pais têm com seus filhos na infância sem as suas presenças, é muito parecida quando os proprietários estão longe de seus negócios na fase da infância.



Quando tiram alguns dias de férias, não conseguem relaxar pensando a todo instante em como deve estar o negócio longe de sua presença.

10

OS PROBLEMAS DE VIVER NA INFÂNCIA

Não há crescimento, somente dependência. O que você diria se visse uma criança de 15 anos, 1,70 m, que ainda toma mamadeira feita pela mamãe? Diria que essa criança tem algum tipo de doença, certo? E é assim que a maioria das empresas que dependem de seus proprietários se encontra. Doente. E essa doença acabará consumindo também a saúde de seus proprietários.

Na fase da infância, uma empresa depende exclusivamente de pessoas, não existem processos. Tudo está na cabeça do dono ou do funcionário mais antigo. Se um funcionário for embora da empresa, levará sua experiência, e o empresário ficará na mão.

E quando esse funcionário antigo reconhece essa dependência, o dono também fica na mão dele. Na infância, quando um funcionário não faz algo bem feito, é mandado embora. Pois ele é o culpado.

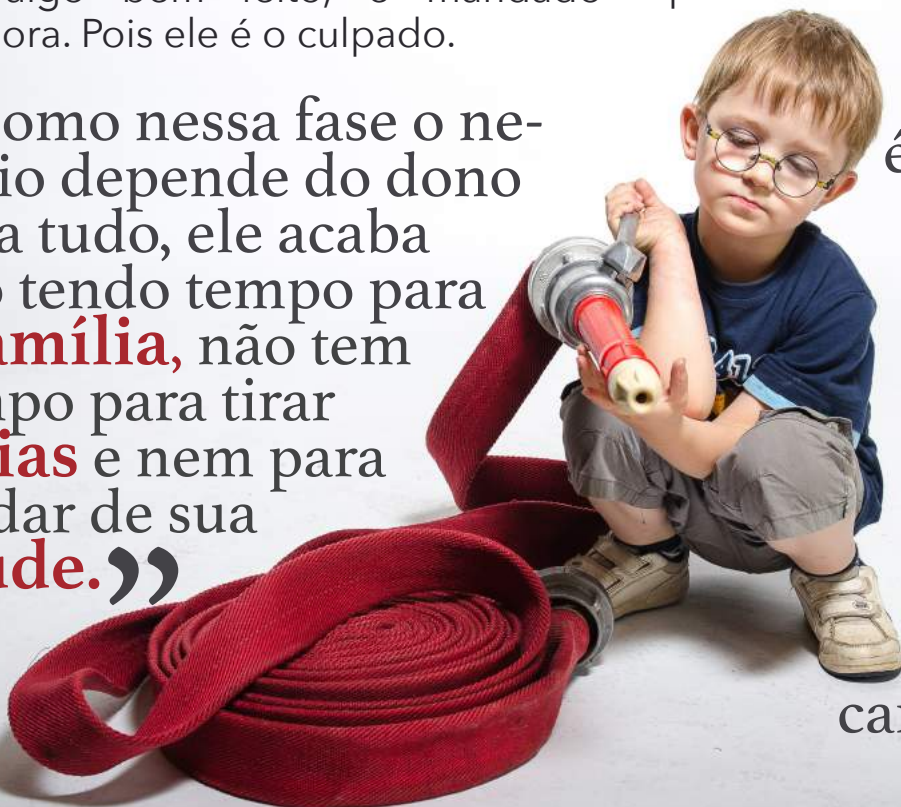
“Como nessa fase o negócio depende do dono para tudo, ele acaba não tendo tempo para a **família**, não tem tempo para tirar **férias** e nem para cuidar de sua **saúde**.”

Identificamos também uma empresa na fase da infância pelos problemas que elas têm. Geralmente, numa empresa que está presa na fase da infância, o dono não sabe o lucro que sua empresa dá ao final de cada mês, e se não sabe o lucro, não sabe como aumentar esse lucro.

Nessa fase, ninguém sabe como aumentar as vendas, principalmente em tempos de crise. Afinal, quem está no comando nessa fase é o operário. E o operário sabe muito bem como fazer o produto, não como vender esse produto.

Outro problema recorrente nessa fase é a bagunça financeira. Não há controle de nada. O estoque não é controlado, as despesas não são controladas, não se sabe qual o CMV ao final de cada mês, não se sabe o ponto de equilíbrio do negócio, o dono e seus familiares não têm salários, retiram dinheiro quando precisam. Um caos completo.

Como a infância é a fase da dependência, o dono tenta fazer quase tudo sozinho. Contrata mal e não treina seus colaboradores, por isso nunca terá funcionários que vistam a camisa da empresa.



11

OS PROBLEMAS DE VIVER NA INFÂNCIA

Eles sabem que se não fizerem o que tem de fazer, o dono o fará. Como tudo depende do dono, às vezes ele se sente sobrecarregado, com isso dorme pouco, pensando nos problemas que tem para resolver no dia seguinte.

Quando termina a infância em uma empresa?

Infelizmente, muitas empresas ficam anos nessa fase. Mas a infância só termina quando o proprietário percebe que o negócio não pode continuar a ser tocado do jeito que está; para que ele sobreviva, terá de mudar. Mas quando isso acontece, a ficha cai para muitos empresários, o problema é que muitos problemas crônicos acabam matando o ânimo até do operário que estava no comando.

Muitos desses empresários chegam a sentir saudades da época em que eram empregados. Quando um operário depara com a triste realidade de uma iminente falência, um sentimento de desesperança pode se instalar.

O desafio pode ser grande demais. Alguns chegam a fechar as portas e ir embora. O resto entra na adolescência.



12

A ADOLESCÊNCIA

Quando termina a infância em uma empresa?

A adolescência começa no momento da vida de sua empresa no qual você decide contratar ajuda. É o momento de começar a ter responsabilidades. Muitos empresários tocam por muitos anos seus negócios de forma muito irresponsável. Contratar alguém e colocar outro funcionário para treiná-lo em sua empresa, sem um roteiro de treinamento, é muita irresponsabilidade.

Certa vez, um cliente nosso me disse que estava cansado de contratar pessoas irresponsáveis.

“—Clailton, eles não sabem dar nem um sorriso aos clientes. Será que terei que ensinar isso a eles? Não são simpáticos, não oferecem um segundo produto. São uns preguiçosos.”

Então eu disse a ele:

—Vejo que você sabe o que devem fazer.

—Claro que sei, disse ele.

—Então por que você não os treina? Ele ficou calado. Eu continuei: —Quanto cada um desses balconistas ganha por mês?

—R\$1.500, disse ele.

—Por esse valor você está esperando que eles sejam intra-empresendedores? Que se comportem como se fossem donos?

Se eles entrassem aqui fazendo o que você espera, custariam o dobro disso. Pessoas com esse perfil estão muito bem empregadas. Se só existissem pessoas com esse perfil, muitos seriam seu concorrente. Agradeça a Deus por ter pessoas assim. Que aceitem ganhar esse valor. Mas alguém com responsabilidade por esse negócio precisa treiná-los e motivá-los, criando um jogo que os motive a sorrir e vender mais. E esse alguém deveria ser quem?”



Ele respondeu cabisbaixo: “—Acho que deve ser eu. Mas também não sei como fazer isso sozinho. Preciso de sua ajuda.” Então fechamos um contrato e organizamos sua empresa em três meses.

A adolescência é a fase mais rápida na história de uma empresa. Ela precisa ser rápida porque nessa fase você caminha com a ajuda de um treinador, de um professor. Para o ser humano é a fase de novas descobertas, de novas amizades, do namoro, das conquistas, do crescimento sustentável. Nessa fase, começamos a entender os erros que cometemos na infância, que se tivéssemos feito o que era certo, estaríamos diferentes agora. É a fase do recomeço.

É a fase das decisões conscientes. Por isso, é somente nessa fase que você resolverá pedir ajuda. Você sabe que os anos vividos na infância lhe impediram de aprender estratégias e agora precisa de profissionais que testaram estratégias em outras empresas que hoje vivem na maturidade.

Nessa fase você descobre que não tem mais tempo a perder.

Não tem mais tempo para fazer faculdade e depois voltar a fim de salvar seu negócio, não tem tempo de testar estratégias que ainda não foram testadas. Precisa agora de um profissional que lhe dê uma garantia com alguma taxa de sucesso.

Que entenda e seja um especialista em ajudar empresas presas na infância a chegar na maturidade mais rapidamente.

É nessa fase que o treinador especializado em salvar negócios em apuros lhe ajudará a explorar as qualidades do operário, do gerente e do empreendedor. Ele lhe ajudará a fazer com que as três personalidades assumam suas devidas posições.

Ele lhe ensinará a explorar o melhor delas. E é na adolescência que o empreendedor volta com força total para assumir o negócio de uma vez.

O treinador lhe ensinará técnicas para explorar o melhor da personalidade do empreendedor que habita em você.

Uma das reações mais previsíveis na fase da adolescência é não procurar ajuda e tentar fazer essa passagem sozinho. Se a empresa já é de um médio porte, uma das decisões nessa fase é a de voltar a ser pequeno. Se você não pode ser grande, volte para o caminho que estava acostumado quando fazia tudo por conta própria, quando não tinha funcionários com quem se preocupar ou também muitos clientes para se incomodar ou muitas contas não pagas, em resumo voltar para a época em que os negócios eram simples para infância e milhares e milhares de empresários cometem esse erro.

Esse é ainda um resquício da mentalidade do operário. Então se livram de seu pessoal, colocam suas contas em uma sacola, mudam-se para uma instalação menor, colocam o computador de um lado, o telefone do outro lado e voltam a fazer tudo por sua conta própria. Ele voltar a ser o dono, o único proprietário, o cozinheiro, o padeiro, o confeitiro, o mecânico, o cabeleireiro, o caixa, o copeiro, fazendo tudo o que é preciso ser feito, tudo sozinho, mas confortável com o sentimento de recuperar o controle. Mas a tragédia é que esquecem que pelo menos uma vez já estiveram lá antes e de repente se depara com a realidade de sua terrível condição. Percebe algo que evitou durante todos esses anos que é uma realidade incontestável, ele não dirige um negócio, dirige o pior emprego do mundo.

Outra trágica alternativa na fase da adolescência é a tentativa de sobreviver sem pedir a ajuda de ninguém.

Afinal, você é um indivíduo com uma incrível força de vontade, teimosia e determinado a não se deixar abater pelos incêndios que precisa apagar diariamente. Então entra em sua empresa toda manhã com o ar de vingança e superioridade, absolutamente convencido de que há um leão para matar todos os dias, completamente comprometido a fazer o que for necessário para sobreviver e você realmente sobrevive gritando, discutindo, xingando seu pessoal e seus clientes, maltratando familiares e amigos porque afinal de contas você tem de manter a empresa funcionando e sabe que só há uma forma de fazer isso, tem que estar lá o tempo todo.

Nessa tentativa sobre-humana de sobrevivência você está consumido pelo seu negócio e pela terrível possibilidade de perdê-lo e coloca tudo o que tem nesse empreendimento, e por qualquer razão você consegue manter em funcionamento dia após dia, mesmo que isso custe as coisas mais importantes em sua vida. Mas isso só prova que você se tornou um adolescente rebelde, e como na fase da infância, pode também ficar preso por mais alguns anos na fase da adolescência.

A fase da adolescência numa empresa precisa ser rápida. Não há tempo para fazer testes. Não há espaço para orgulho ou sentimento de superioridade. Tem uma frase que aprendi no livro *O Monge e o Executivo* que sempre repito em minhas palestras; **"Os comportamentos que lhe trouxeram até aqui, não serão os mesmos comportamentos que lhe manterão aqui"**. Ou seja, você até aqui conseguiu com muito esforço trazer sua empresa no braço, com seu próprio suor, dando sua vida por ela. Mas para se manter aqui, vai precisar ter outros comportamentos. E talvez precise de um treinador com uma metodologia testada e aprovada para lhe ensinar os comportamentos de um verdadeiro empreendedor e salvar sua empresa.

15

A MATURIDADE

A maturidade, terceira fase do crescimento de uma empresa, é exemplificada pelas melhores empresas do mundo.

São empresas como **Disney, McDonalds, SUBWAY, Burger King, O Boticário, Cacau Show**. Uma empresa madura sabe o que teve de fazer para estar onde está e o que deve fazer para chegar onde quer. Uma empresa madura possui uma missão bem definida, e todos os colaboradores e clientes a reconhecem. Uma padaria, restaurante, loja de roupas ou qualquer outro tipo de negócio na fase a maturidade, não vende mais um produto, mas sim uma missão. Quem está na maturidade sabe que as pessoas não querem comprar apenas um produto. Sabe que o consumidor quer mesmo as emoções que podem extrair deste produto. Então sua missão será sempre entregar algum tipo de emoção, algum tipo de experiência. Numa empresa madura, proprietários e colaboradores sabem onde querem chegar com o negócio daqui a dois ou cinco anos.

Todos falam a mesma língua, todos caminham na direção do mesmo objetivo e torcem pelo mesmo campeonato.

Na fase da maturidade, uma empresa não depende mais de pessoas, mas dos processos que um dia foram desenvolvidos pelo empreendedor, pelo gerente e pelo operário. Se um funcionário for embora da empresa, levará sua experiência, mas os processos ficarão.

Na maturidade, quando as coisas não vão bem, os colaboradores não são os culpados. Então o processo é revisado e eles recebem o treinamento para corrigir os erros.

Numa empresa madura, os donos não são escravos do negócio. Eles sabem que o negócio existe para eles e não o contrário. O negócio existe para realizar suas visões de futuro e cumprir sua missão de vida pessoal. Na fase da maturidade, um negócio funciona como um protótipo de uma franquia, mesmo que não seja uma franquia.



Um negócio pode funcionar sem a presença do proprietário se assim ele desejar. O objetivo de todo pequeno e médio empresário, deveria ser o de transformar aquilo que um dia foi uma ideia, em um sistema que funcione como um relógio suíço. Um protótipo incrível de um negócio que funcione sem a dependência do dono. E quando isso acontecer, ele poderá ter a certeza de que criou uma mina de ouro.

Bem, passamos pelas três fases de uma empresa. A maioria das grandes empresas começou na fase da infância e foi se desenvolvendo, as empresas que não se desenvolveram, morreram. É importante dizer que o processo de desenvolvimento depende exclusivamente de aplicação de técnicas e métodos.

Na Line Coaching, nós chamamos essa metodologia de inovação, medição e padronização. Mas isso é assunto para outro treinamento.

Não importa qual seja o seu segmento de mercado, em todos há empresas vivendo ou sobrevivendo em uma dessas fases. Levar uma empresa à maturidade é uma questão de decisão e não de sorte. Você encontrará a seguir um diagnóstico no qual que receberá ajuda para tomar uma decisão. Depois, terá o resultado para que você possa saber melhor sobre a fase atual de sua empresa.

Vale ressaltar duas coisas: 1º As respostas serão marcadas por você. Ou seja, se você deu a resposta certa terá o diagnóstico certo. 2º Esse material é confidencial. O resultado é ponto de partida. Diante do diagnóstico, acredito que algo deve ser feito. Há uma regra de mercado que atravessa séculos: só sobrevivem os mais adaptados.

Nossos especialistas estão disponíveis para fazer uma leitura mais profunda do **seu diagnóstico** e passar mais informações que irão contribuir muito para o **desenvolvimento da sua empresa.**



17

TESTE DE AUTO AVALIAÇÃO DO ESTADO ATUAL DA EMPRESA

MARQUE COM UM "X" AS ALTERNATIVAS ABAIXO SENDO QUE:

Sim: A afirmação reflete o estado atual de sua empresa

Talvez: Você tem dúvidas se a afirmação reflete o estado atual de sua empresa

Não: A afirmação não reflete o estado atual de sua empresa

PERGUNTA	SIM	TALVEZ	NÃO
1. A marca de minha empresa está muito ligada à minha imagem pessoal.			
2. Minha empresa tem o mesmo nome que o meu.			
3. Os clientes de meu negócio cobram mais minha presença dentro da empresa.			
4. Minha empresa funciona perfeitamente quando não estou presente.			
5. Quando um faz algo errado, a responsabilidade é de nossa empresa. Seu processo operacional padronizado é corrigido, e em seguida treinamos o funcionário para que tenha a oportunidade de fazer da maneira correta e padronizada.			
6. Existem na minha empresa estratégias para melhorar ou proteger os lucros do negócio em épocas de crise.			
7. Minha empresa possui estratégias para não sofrer com baixa de vendas em tempos de crise.			
8. Minhas estratégias são testadas e medidas periodicamente na empresa.			
9. Tenho em minha empresa reuniões periódicas para apresentar e analisar os principais indicadores.			
10. Os indicadores de desempenho são analisados diária, semanal e mensalmente pelos líderes.			
11. Consigo tirar meus 30 dias de férias todos os anos sem ficar com a consciência pesada durante esse período.			
12. Tenho tempo de qualidade para dedicar à minha família.			
13. Consigo dedicar tempo de qualidade para minha saúde, meu lazer, etc.			

18

TESTE DE AUTO AVALIAÇÃO DO ESTADO ATUAL DA EMPRESA

PERGUNTA	SIM	TALVEZ	NÃO
14. Consigo dormir bem todas as noites sem me preocupar com os incêndios a apagar no dia seguinte.			
15. Tenho um roteiro de contratação bem definido.			
16. Treino meus colaboradores periodicamente.			
17. As funções e responsabilidades dos colaboradores e líderes estão documentadas e são executadas de forma padronizada.			
18. As normas e regras da empresa estão documentadas e são conhecidas e respeitadas por todos os colaboradores.			
19. Tenho um treinador (Coach) ou algum profissional com uma estratégia definida, testada e comprovada, para ajudar a organizar todas as áreas da minha empresa, e que esteja me acompanhando a fim de levá-la para maturidade.			
20. A missão da minha empresa está definida e é conhecida pelos colaboradores e clientes.			
21. A visão de futuro da minha empresa está definida e é conhecida pelos colaboradores e clientes.			
22. Todos os meses o mapa estratégico, os indicadores e os resultados são compartilhados e comemorados com os colaboradores			
23. Indicadores e metas estão bem definidos e analisadas periodicamente.			
24. A melhoria dos produtos, serviços e processos é promovida periodicamente.			
25. Os clientes são conhecidos, agrupados e suas necessidades registradas e avaliadas periodicamente.			
26. Como minha empresa está no auge da maturidade, dou a minha família a segurança de uma vida sem minha presença.			
27. Como minha empresa está no auge da maturidade, tenho planos de aposentar e viver dos royalties de meu negócio.			

19

TESTE DE AUTO AVALIAÇÃO DO ESTADO ATUAL DA EMPRESA

APÓS TERMINAR DE RESPONDER O QUESTIONÁRIO, MARQUE NOS CAMPOS ABAIXO, AS RESPOSTAS QUE VOCÊ ESCOLHEU NO QUESTIONÁRIO. ASSIM, VOCÊ SABERÁ O VALOR CORRESPONDENTE A CADA QUESTÃO;

P	SIM	TALVEZ	NÃO	P	SIM	TALVEZ	NÃO	P	SIM	TALVEZ	NÃO
1	0	-1	5	11	5	-1	0	21	5	-1	0
2	0	-1	5	12	5	-1	0	22	5	-1	0
3	0	-1	5	13	5	-1	0	23	5	-1	0
4	5	-1	0	14	5	-1	0	24	5	-1	0
5	5	-1	0	15	5	-1	0	25	5	-1	0
6	5	-1	0	16	5	-1	0	26	5	-1	0
7	5	-1	0	17	5	-1	0	27	5	-1	0
8	5	-1	0	18	5	-1	0				
9	5	-1	0	19	5	-1	0				
10	5	-1	0	20	5	-1	0				

AGORA SOME TODOS OS VALORES CORRESPONDENTES A CADA QUESTÃO ESCOLHIDA NO QUESTIONÁRIO E MARCADOS POR VOCÊ COM UM "X" E COLOQUE NO QUADRO ABAIXO;

SOMATOTAL

APÓS IDENTIFICAR SUA PONTUAÇÃO, VEJA NA PRÓXIMA PÁGINA O ESTADO ATUAL DE SUA EMPRESA.





20

TESTE DE AUTO AVALIAÇÃO DO ESTADO ATUAL DA EMPRESA

ESCREVA ABAIXO SEU RESULTADO CASO SUA EMPRESA TENHA PONTUADO:
DE 80 A 135 PONTOS - SUA EMPRESA ESTÁ NA MATURIDADE.

PONTUAÇÃO DO TESTE: _____

Meus parabéns. Você é um empreendedor admirável. São poucos os que chegam a essa fase. Sua empresa é o protótipo de um negócio que funciona até sem sua presença. Isso é maravilhoso, pois seu negócio pode valer uma fortuna. Muitos investidores querem investir apenas em negócios como o seu. Negócios que podem ser escalados. Não dependem apenas de seu dono. Veja essa importante pergunta: "Quanto vale seu negócio com e sem a sua presença?"

Na maturidade, seu negócio vale uma fortuna porque pode ser tocado sem a sua presença. Esse é o sonho de consumo de todo investidor. Essa pontuação mostra que finalmente você conseguiu dominar o incansável operário. Soube aproveitar no tempo certo seu serviço. Soube também aproveitar as habilidades do gerente e agora o empreendedor reina absoluto. Com ele no comando, sua empresa vai alçar vôos altíssimos.

Aqui seus funcionários são comprometidos, porque você tem um programa de treinamento, a seleção é feita de forma padronizada, ao final de cada mês, você reúne-se com eles para compartilhar os resultados de seu negócio e os honra pelas metas atingidas. Você comanda seu negócio por controles financeiros com utilização de sistemas ou planilhas de DRE, Fluxo de Caixa e previsão orçamentária de pelo menos um ano.

Você sabe realmente o verdadeiro lucro que seu negócio dá, suas vendas estão boas. As funções e responsabilidades dos colaboradores e líderes estão documentadas e são executadas de forma padronizada, o que lhe dá a segurança de que o padrão seja realmente vivido. Todos em seu negócio agora seguem um mapa estratégico, ninguém mais vende um produto, vende uma missão. Apesar de trabalhar apenas 4 horas por dia, você tem sua empresa em suas mãos. Há controle para tudo. Seus colaboradores são exigidos ao máximo e correspondem.

Aqui, tempo é dinheiro, por isso você possui uma boa gestão de seu tempo. Agora sobra tempo de qualidade para a família, para os filhos e até para os netos. Você consegue ir à academia, fazer seus check-ups anuais e divertir-se. Você é um modelo a ser seguido. Pode virar matéria de jornal, dar entrevistas ou até palestrar, ensinando as pessoas os segredos de um negócio de sucesso.

Nessa fase, você pode dar à sua família a segurança de uma vida sem a sua presença. Se você não estiver mais aqui, sua esposa ou seus filhos podem continuar tocando seu negócio com tranquilidade. Aqui, você não dará a eles um abacaxi para ser descascado, mas um maravilhoso legado. Talvez já seja a hora de fazer planos para sua aposentadoria e viver dos royalties de seu negócio.

21

TESTE DE AUTO AVALIAÇÃO DO ESTADO ATUAL DA EMPRESA

ESCREVA ABAIXO SEU RESULTADO CASO SUA EMPRESA TINHA PONTUADO:
DE 51 A 79 PONTOS - SUA EMPRESA ESTÁ NA ADOLESCÊNCIA.

PONTUAÇÃO DO TESTE: _____

No livro *O monge e o Executivo*, o autor compartilha uma frase bem interessante. "Os comportamentos que lhe trouxeram até aqui, não são os mesmos comportamentos que lhe manterão aqui". A fase da adolescência é a fase de mudança de comportamentos.

E às vezes para mudar os comportamentos, precisamos de uma ajuda. Se você obteve essa pontuação, significa que está sendo acompanhado por um especialista, um consultor ou um Coach, e acordou sua empresa do estado de infância pela qual ela viveu aprisionada por anos.

É importante lembrar que o fato de sua empresa estar na fase da adolescência, deve estar sofrendo também com os problemas da infância. Por isso, leia também a devolutiva da infância.

Essa pontuação indica que o empreendedor que há muito tempo estava quietinho dentro de você, foi acordado. Já é um bom sinal. Agora certifique-se de que seu treinador tenha uma boa estratégia e que essa metodologia já tenha sido testada em outras empresas.

Peça depoimentos e veja os cases de sucesso. Veja se ele representa uma empresa de confiança que valide seu trabalho. Sua pontuação indica que agora você pretende levar seu negócio a sério e que enxerga os erros que cometeu na fase da infância. Agora, junto com seu treinador, é o momento de começar a limpar a bagunça dos anos de infância.

Parabéns pela decisão corajosa.

22

TESTE DE AUTO AVALIAÇÃO DO ESTADO ATUAL DA EMPRESA

ESCREVA ABAIXO SEU RESULTADO CASO SUA EMPRESA TINHA PONTUADO:
DE -27 A 50 PONTOS - SUA EMPRESA ESTÁ NA INFÂNCIA.

PONTUAÇÃO DO TESTE: _____

Brooke Greenberg, viveu 20 anos com aparência e mentalidade de criança. Morreu no dia 28/10/2013, em Maryland, nos Estados Unidos. Durante anos, os cientistas estudaram o DNA da jovem na esperança de aprender mais sobre o envelhecimento humano. Ela era portadora de uma doença rara chamada síndrome X.

O desenvolvimento da jovem parou aos cinco anos de idade e, desde então, ela vivia como uma criança. Essa condição genética e hereditária, responsável por grande número de casos de deficiência mental e distúrbios do comportamento, que afeta um em cada 2 mil meninos e uma em cada 4 mil meninas, lembra muito o que acontece nas empresas que por anos vivem presas numa infância não natural.

Se a sua empresa obteve essa pontuação, significa que ela pode estar com sua saúde debilitada. É por isso que seu negócio depende tanto de você e também por isso você está tão abatido e desgastado. Seu negócio pode estar sendo um fardo pesado demais para você carregar.

Essa pontuação indica que provavelmente você sabe bem pouco sobre os lucros de seu negócio, não possui indicadores que lhe possibilitam analisar os resultados ao final de cada mês e também não pode tomar decisões mais precisas.

Suas vendas estão baixas e você não tem a mínima noção de como mudar esse quadro. Para piorar a situação, a rotatividade no quadro de funcionários pode ser alta, seus colaboradores não são comprometidos, o atendimento e serviços não são padronizados, o que gera muitas reclamações por parte de seus clientes.

Geralmente as coisas só funcionam bem quando você está por perto para garantir o bom funcionamento das coisas, o que leva seus clientes a exigirem sua presença. Dessa forma, seu tempo é gasto em resolver problemas que seus funcionários não conseguem resolver, sobrando pouco tempo para a parte estratégica de seu negócio.

23

TESTE DE AUTO AVALIAÇÃO DO ESTADO ATUAL DA EMPRESA

Sua família tem reclamado muito de seu trabalho excessivo, e está preocupada com sua saúde e seu constante mau-humor. Sua péssima gestão de tempo lhe faz comer sempre com pressa, não tem tempo para cuidar de sua saúde, ler um livro, assistir um filme com a família, passear com o cachorro, ir à praia, se divertir, etc.

Ou seja, fazer coisas que seus próprios colaboradores conseguem fazer. Aliás, às vezes você tem até inveja deles. Afinal, eles têm férias, folgas semanais, 13º salário, proteção jurídica trabalhista e até seguro desemprego. Você nem tem seguro-empresário.

Às vezes, não consegue dormir quando pensa que pode ir à falência, que não conseguirá pagar a folha desse mês, que o funcionário demitido pode lhe colocar na justiça trabalhista e que não terá faturamento suficientemente para pagar as contas.

E por falar nisso, essa pontuação pode indicar que você está endividado. O gerente do banco vive lhe ligando, todo mês você paga boletos atrasados, alguns fornecedores não lhe vendem mais no crédito e seus impostos podem também estar atrasados. Como se tudo isso não bastasse, você já se acostumou com a personalidade operária que vive em você. Acha que só você pode fazer as coisas bem-feitas.

Ninguém faz nada como você deseja. Aliás, você não acredita que alguém faça melhor do que você mesmo. Se continuar assim, não é só sua empresa que estará doente, isso se você já não estiver com algum problema de saúde. Lembre-se, seu cônjuge ou filhos não vão querer assumir esse problema, se por acaso você não conseguir mais tocá-lo.

24

PLANO DE SOLUÇÕES!

Se sua empresa encontra-se na infância e você reconhece que precisa de ajuda para sair desse estado indesejado, então aproveite a grande oportunidade de receber a visita de um especialista empresarial. Basta apenas fazer sua inscrição com o contato abaixo.

Após avaliação e aprovação de seu cadastro, um de nossos especialistas entrará em contato para agendar uma visita em sua empresa a fim de avaliar em seu negócio o diagnóstico dos quatro pilares que sustentam as empresas mais saudáveis do mundo. O objetivo dessa visita é lhe entregar sem custos, um plano completo de soluções em uma sessão de Coaching com informações valiosas para você levar sua empresa a maturidade e lucratividade.

Para obter essa oportunidade, entre em contato conosco, faça seu cadastro e aguarde a aprovação através de nosso especialista.

CONTATO PARA INSCRIÇÃO:



LINE COACHING
Executive & Personal Coaching

www.impulsãoempresarial.com.br

