

Planejamento estratégico ágil: a solução para alavancar o crescimento empresarial

Por: Jonathan Boilesen, fundador da Boilesen Associados

Definido como uma dinâmica de elaboração de planos de ação, o planejamento estratégico traça caminhos e ações para que os empreendedores alcancem os seus objetivos.

No entanto, para que esse processo seja assertivo e o crescimento empresarial atingido em um cenário tão incerto, a metodologia de gestão ágil é uma importante aliada do negócio. De maneira geral, cabe explicar que estamos adequando, na gestão da empresa, uma metodologia validada no ambiente de computação.

Nesse sentido, eu aponto o desenvolvimento de uma cultura organizacional que valoriza as pessoas, como o principal dessa metodologia. Todos os colaboradores e parceiros envolvidos com a instituição devem participar das tomadas de decisão, por meio de feedbacks e avaliações críticas.

Você verá que, ao humanizar esse processo, os planos de ação e a criação de novas ferramentas e serviços serão otimizados.

Sob esse contexto de participação colaborativa, ressalto também a importância de construir uma relação de proximidade com os clientes. Tal conduta facilita a identificação das dores da persona e favorece a fidelização.

Outro ponto fundamental para a formação de uma gestão ágil é fomentar o caráter adaptável do negócio. Em suma, a organização deve acompanhar as mudanças e novidades culturais, políticas, econômicas e tecnológicas. Os empresários, que rapidamente remodelaram seus negócios diante do isolamento social imposto pela pandemia, exemplificam esse movimento. Quem não quis mudar e esperou o fim da pandemia, dificilmente, sobreviveu para contar essa história.

Seria o fim dos planos? De jeito nenhum. Nesse contexto, os planos de ação precisam ser revistos e analisados em curtos períodos e os colaboradores, clientes, fornecedores e distribuidores devem ser ouvidos com frequência. Ou seja, mais um exemplo para comprovar a importância do relacionamento entre toda a cadeia produtiva.

Como aplicar as metodologias ágeis na gestão do negócio?

Agora que já abordei alguns conceitos para tornar a gestão da empresa mais ágil, irei apresentar para vocês, como é possível implantar essa metodologia para um planejamento estratégico de crescimento.

Basicamente a dinâmica será baseada no desenvolvimento de caminhos a serem percorridos, planos de ação, tarefas e metas dos membros da equipe responsáveis pela sua execução, dentro de um determinado ciclo.

O primeiro passo desse planejamento é a realização de um levantamento completo de todo o ecossistema envolvido nas operações da empresa. Isso significa uma compreensão exata sobre a própria organização, sobre o contexto e mercado de atuação.

Ou seja, é preciso reconhecer os papéis dos sócios, gestores e colaboradores, a missão e os valores da empresa e as tecnologias utilizadas pela companhia. Além disso, devem ser identificados o perfil dos clientes, distribuidores e fornecedores e as principais dores e tendências de mercado.

É nesse primeiro passo que aqueles princípios que eu citei anteriormente irão fazer toda a diferença. Ficou claro?

Com a análise feita, as estratégias elaboradas serão muito mais refinadas. Afinal, o plano de solução será pensado de maneira personalizada, as oportunidades e necessidades de crescimento serão mais assertivas, uma vez que levarão em consideração o orçamento e a capacidade de execução da organização.

Antes de ser realmente colocado em prática, o projeto passa pelo processo que chamamos de kick-off. A metodologia define ações quinzenais para revisar periodicamente os resultados e os avanços, quanto ao aprendizado e a evolução dos envolvidos.

Realizado o kick-off, os planos de ação entram em execução. Para manter a eficiência do planejamento, são criados indicadores e definidos resultados estratégicos, provendo informações de inteligência para as tomadas de decisão.

Ao longo de todo o processo, as ações são revisadas e analisadas constantemente. O objetivo? Garantir que o crescimento da empresa seja embasado e sustentável.

O planejamento estratégico ágil recebe essa nomeação justamente por essa capacidade de ser adaptável. Afinal, a partir do contato próximo aos clientes e ao amplo conhecimento sobre as virtudes e gargalos da empresa e seus avanços no crescimento, a organização estará sempre preparada para mudanças de rota e novas oportunidades de mercado.

Jonathan Boilesen, fundador da Boilesen Associados