

Image courtesy of iStock



loper

HANDS ON
INNOVATION



HANDS ON
INNOVATION



1. Respondem pelas decisões tomadas na empresa
2. Avaliam as causas do desempenho
3. Definem as próximas ações



Gerenciam através destes 4 conjuntos de indicadores de desempenho:



Além do operacional, avaliam também o desempenho nestes processos:





HANDS ON
INNOVATION



Conselho
Deliberativo

Quais as soluções?

Fevereiro:

- Funil de Vendas
- Avaliação de Competências
- Curso Futuro Conectado
- Código de Conduta
- Novos Lançamentos
- BNDES

Conselho
Administrativo

Como executar?

Fevereiro:

- Plano de ação - vendas
- Caderneta Competências
- Vender o curso, dar o curso
- Lançar Código de Conduta
- Investir em novos lançamentos
- Vender via BNDES



HANDS ON
INNOVATION



Presidência

As decisões diárias da execução

Fevereiro:

- Comunicações de venda: gerenciar por fase do funil
- Avaliação de Competências: fazer cadernetas & adesivos, treinar, usar
- Curso Futuro Conectado: vendas & operação
- Código de Conduta: redigir, treinar, usar
- Novos Lançamentos: agenda de horas dedicadas a novos lançamentos
- Usar linha BNDES para vender



Pesquisa e
Desenvolvimento

Estratégias de Mercado

*Alinhamento de
Comunicação*

Indicador:
R\$ investidos /
faturamento

Investimento em inovação

Fevereiro:

- Franquias
- Painel de Controle Vendas
- Futuro Conectado
- ERP Loopes (?)

Mercado:

- Franquias
- Micro, Pequenas & Médias
- Descobrir talentos
- Micro, Pequenas & Médias

Comunicação:

- Anunciar na ABF?
- Feiras de negócios?
- Escolas?
- Networking?



Indicador 1:
R\$ investidos / faturamento

Valor percebido pelo cliente

Fevereiro:

- Medir Esforço do Cliente
- Resultados do cliente
- Código de conduta com cliente

Comunicação:

- Divulgar índice de esforço
- Divulgar Resultados
- Abrir código de conduta

Indicador 2:
Índice de esforço do cliente

Indicador 3:
Ocorrências por período



Fusões e
Aquisições

↑
*Alinhamento de
Comunicação*

↑
*Gestão do
Conhecimento*

**Indicador 1:
R\$ investidos /
faturamento**

Comprar clientes (com boa margem)

Fevereiro:

- Exercícios: que clientes valeria a pena comprar?
- Projeção; quanto custaria?
- Projeção: como atender?



Comitês



Indicador: pontuação do manual aberto do FNQ

Verificar Qualidade

Fevereiro:

- Implantar auditoria 1: auto-avaliação FNQ
- Tabular resultados
- Criar apresentação
- Publicar resultados



HANDS ON
INNOVATION

Objetivos

Financeiro:

Reduzir Perdas

Otimizar Custos

Aumentar retorno
dos Acionistas

Indicador: Reais economizados por mês

Indicador: Reais economizados por mês

Indicadores:

1. Fatura em R\$
2. Despesas em R\$
3. Imposto / Fatura
4. Fatura - despesas - impostos



HANDS ON
INNOVATION



Clientes:

Objetivos

Fidelização
e Satisfação

Comprometimento
com Resultados

Pós vendas Eficaz

Novas Vendas
Mesmo cliente

- Alergoshop?
- Indicações?
- PESAGRO?
-

Avaliação de desempenho
competências

- Gestor de projetos
- Funil de vendas
- Competências
- Código de Conduta

Investimentos em
pós-venda

- Horas dedicadas
- Estilo de comunicação
- Reconhecimento
- Conflitos



HANDS ON
INNOVATION



Clientes:

Objetivos

Fidelização
e Satisfação

Comprometimento
com Resultados

Pós vendas Eficaz

Novas Vendas
Mesmo cliente

Avaliação de desempenho
competências

Investimentos em
pós-venda

Indicador:
**Fatura em novas
vendas, mesmos
clientes /
Total faturado**

Indicador:
**Adesivos
entregues /
Adesivos
demandados**

Indicador:
**R\$ gastos em
horas de
atendimento +
despesas diretas
Pós venda**



HANDS ON
INNOVATION



Processos Internos:

Objetivos

Aprimoramento e desenvolvimento de produtos

Investimento em
Produtos Loopes

- Investimentos correntes
 - ERP, Dentista
- Novos investimentos
 - Franquias
 - Funil de Vendas

Gestão Operacional de Governança

Investimento em avaliação & melhoria do desempenho

- Investimentos correntes
 - Liderança Diogo
- Novos investimentos
 - Caderneta
 - Código de Ética



HANDS ON
INNOVATION

Objetivos

Processos Internos:

Aprimoramento e desenvolvimento de produtos

Investimento em
Produtos Loopes

Indicador:

**R\$ investidos /
Total faturado**

Gestão Operacional de Governança

Investimento em avaliação & melhoria do desempenho

Indicador:

**R\$ investidos /
Total faturado**



HANDS ON
INNOVATION



Aprendizado e
Crescimento:

Objetivos

Capacitação do Conhecimento

Investimento na
melhoria do
desempenho via
equipe

- Cultura:
selecionar time D
e treiná-los para A
- Remunerar por
resultados: de D
para ganho B

Gestão de clima e Interesses

Investimento na
melhoria do
desempenho via
equipe

- Diminuir horas de
correção de erros
operacionais
- Diminuir
ocorrências de
conduta

Pesquisa e Desenvolvimento

Investimento em
novos
lançamentos

- Despesas no
último trimestre
- Despesas
próximo mês



HANDS ON INNOVATION



Aprendizado e
Crescimento:

Objetivos

Capacitação do
Conhecimento

Investimento na
melhoria do
desempenho via
equipe

Indicador:

**R\$ investidos /
Total faturado**

Gestão de clima
e Interesses

Investimento na
melhoria do
desempenho via
equipe

Indicador:

**R\$ investidos /
Total faturado**

Pesquisa e
Desenvolvimento

Investimento em
novos
lançamentos

Indicador:

**R\$ investidos /
Total faturado**