

Planejamento Estratégico do Negócio

Questionário

Conheça a chave para aumentar as suas vendas e a sua lucratividade



BRIAN TRACY



SBCOACHING

Planejamento Estratégico do Negócio - Questionário

Sua capacidade de pensar, planejar e agir estrategicamente afeta suas vendas e lucratividade muito mais do que qualquer outra coisa que você faz. Muitas vezes, uma única mudança em sua liderança pode fazer uma grande diferença em seus resultados.

Se você não sabe as respostas a estas perguntas, ou se você tem as respostas erradas, você pode cometer erros em marketing, vendas, operações e em outras áreas que podem ser fatais para o seu negócio. Responda cada questão da melhor forma que puder. Se você não sabe a resposta ou se você está inseguro, é importante que você reflita e descubra.

- 1. Em qual negócio você está?** Defina o seu negócio em termos que expliquem o que você realmente faz pelos seus clientes para melhorar a vida pessoal e profissional deles.

- 2. Qual é a missão da sua empresa?** O que você quer alcançar, evitar ou preservar a seus clientes.

- 3. Como você quer que seus clientes falem, pensem e descrevam a sua empresa para os outros? Quais palavras que você gostaria que eles usassem?**



SBCOACHING

- 4. Quem é o seu cliente perfeito?** Descreva-o em termos de idade, renda, educação, ocupação, localização e todos os outros fatores que sejam apropriados para a sua indústria.

Idade: _____

Renda: _____

Ocupação: _____

Educação: _____

Necessidade ou Problema: _____

Outros: _____

- 5. Como o seu cliente define “valor”? Quais os benefícios que o seu cliente procura ou espera ao negociar com você?**

- 6. Quais são as competências essenciais da sua empresa? Quais competências ou habilidades específicas que sua empresa possui que permitem satisfazer as necessidades dos seus clientes?**

- 7. O que sua empresa faz muito bem? Em que áreas você tem um desempenho excepcional? O que faz você superior aos seus concorrentes?**



SBCOACHING

8. Quem são seus concorrentes? Quem mais vende os mesmos produtos ou serviços que você vende para os seus clientes potenciais?

9. Quem são os seus principais concorrentes?

10. Quem são os seus concorrentes secundários? Quem oferece uma outra alternativa para o que você vende?

11. Por que seus clientes compram de seus concorrentes? Quais os benefícios que eles recebem de seus concorrentes que não recebem de você?

12. Qual dos seus produtos ou serviços são responsáveis pelo seu maior lucro? Onde você obtém a sua maior recompensa? O que você faz que lhe dá o seu maior retorno de investimento?



SBCOACHING

13. Quais produtos, serviços, mercados, clientes ou atividades a sua empresa deve abandonar e eliminar para liberar mais tempo às atividades mais rentáveis?

14. O que você poderia fazer para atrair os clientes dos seus concorrentes e trazê-los para o seu negócio?

15. Como você pode melhorar seus métodos de marketing para gerar mais contatos e atrair mais clientes em potencial?

16. Qual é a área de especialização da sua empresa? Quais são os seus produtos ou serviços exclusivos e para quem são destinados?

17. Qual é a sua área de diferenciação ou excelência? De que maneira você é superior aos seus concorrentes?



SBCOACHING

18. Qual é a sua vantagem competitiva específica? Quais qualidades de seus produtos, serviços ou negócios o tornam 90% melhor do que as empresas em sua indústria?

19. Que tipo de clientes podem se beneficiar ao máximo dos benefícios superiores de seus produtos ou serviços?

20. Em que áreas de publicidade, promoção e venda você deve concentrar os seus recursos e energia para maximizar suas vendas e lucros?

21. Como você pode converter seus clientes potenciais em clientes pagantes? Quais os métodos de venda que você pode usar?

22. Quais os clientes que você deve eliminar ou abandonar, por não valer mais a pena gastar tempo e energia para satisfazê-los?



SBCOACHING

23. Quais atividades deve abandonar ou enfatizar para que que você possa ter mais tempo para aquelas atividades que oferecem o maior retorno possível do seu investimento de tempo e energia?

24. Qual é o seu posicionamento atual em seu mercado? Como é que as pessoas pensam e falam sobre você e sua empresa? Quais palavras elas usam para descrevê-lo?

25. Qual é a sua marca em seu mercado hoje? Como você é conhecido? Se você não tem uma marca em seu mercado, como gostaria de ser conhecido pelos seus clientes?

26. Qual deve ser a sua marca? Que palavras ou descrição você gostaria de gravar nas mentes dos seus clientes? Que tipo de reputação seria mais útil desenvolver?

27. O que você poderia mudar ou melhorar sobre seus produtos, serviços ou negócios para começar a criar uma imagem de marca mais favorável na mente dos seus clientes?



SBCOACHING

28. Quais são as suas 3 maiores fraquezas como organização?

29. Quais são os seus três maiores obstáculos para alcançar níveis mais elevados de vendas e lucratividade?

30. Quais são as três maiores ameaças potenciais para o seu negócio hoje? Quais são as piores coisas que poderiam acontecer?

31. Olhando para o futuro, quais são as três piores coisas que poderiam acontecer para prejudicar o seu negócio em um ano, a partir de hoje?

32. Quais são as três ações que você tomaria imediatamente para se proteger contra esses perigos possíveis?

33. Quais são as suas três áreas de maior oportunidade para o futuro, com base nas tendências do seu negócio?



SBCOACHING

34. Quais são os três passos que você tomaria imediatamente para aproveitar essas oportunidades?

35. Quais são as três habilidades ou competências principais que você deve começar a desenvolver hoje para garantir que você vai estar pronto para as oportunidades de amanhã?

36. Como a tecnologia está afetando o seu negócio? De que maneira a Internet pode causar mudanças em seu negócio?

37. O que você está fazendo hoje que, se você tivesse que fazer tudo de novo, você não faria novamente, sabendo o que sabe agora?

38. Reorganização: Que mudanças você deve fazer na sua empresa, no que diz respeito às pessoas e as despesas, para melhorar a eficácia e eficiência?



SBCOACHING

39. Reestruturação: como você poderia otimizar 20% do seu tempo e recursos em atividades que correspondem a 80% dos seus lucros?

40. Reinventando: imagine que seu negócio acabe hoje. Quais os produtos, serviços e atividades que você recomençaria imediatamente?

41. Quais os produtos, serviços e atividades que você NÃO recomençaria imediatamente?

42. Reengenharia: analisar cada passo de suas atividades empresariais. O que você iria simplificar, terceirizar, eliminar ou finalizar?

43. O que você poderia fazer para simplificar todo o processo de negócio, reduzindo o número de etapas no processo?

44. Quais as atividades que você pode eliminar completamente e acelerar o processo de produção de seus produtos e serviços?



SBCOACHING

45. Quais as atividades que você pode terceirizar a outras pessoas físicas ou jurídicas para se dedicar mais às vendas e qualidade de entrega de seus produtos e serviços?

46. Quais as atividades que você poderia interromper sem perdas significativas nas vendas ou receita?

47. Existe alguma pessoa da sua vida profissional – cliente, funcionário, sócio – que você não iria contratar ou negociar hoje, sabendo o que você sabe agora?

48. Se você pudesse iniciar o seu negócio ou carreira mais uma vez hoje, o que você faria diferente?

49. Quais as competências, habilidades e talentos que você possui que são os maiores responsáveis pelo seu sucesso até hoje?



SBCOACHING

50. Se você pudesse ser absolutamente excelente em qualquer área, qual área mais o ajudaria a alcançar seus objetivos?

51. Qual ação você vai tomar imediatamente como resultado de suas respostas para as perguntas acima?



SBCOACHING

Sobre o autor

Brian Tracy é presidente e CEO da Brian Tracy International®, companhia especializada em treinamento e desenvolvimento de pessoas e organizações.

A meta de Brian é ajudá-lo a conquistar os seus objetivos pessoais e profissionais com excelência e eficácia, de forma prática, como você nunca imaginou.

Brian Tracy já atuou como consultor em mais de 10.000 empresas, treinando mais de 5 milhões de pessoas em 5.000 palestras e seminários nos EUA, Canadá e mais 55 países ao redor do mundo. Atua como principal instrutor e líder de seminários, e treina mais de 250.000 pessoas por ano.

Além disso, produziu e escreveu mais de 300 programas de aprendizagem de áudio e vídeo, incluindo o best-seller mundial "Psicologia da Realização," traduzido para mais de 20 idiomas.

Ministrando palestras corporativas e para o público em geral, Brian foca o desenvolvimento pessoal e profissional, incluindo executivos e equipes das maiores e mais reconhecidas organizações da América. Suas excepcionais palestras e seminários sobre Liderança, Vendas, Autoestima, Metas, Estratégia, Criatividade e Psicologia do Sucesso abrangem mudanças imediatas e resultados a longo prazo.

Antes de fundar sua empresa, Brian Tracy International®, Brian era o Diretor de Operações (COO) de uma empresa de desenvolvimento de 265 milhões dólares. Teve sucesso na sua carreira de vendas e marketing, investimentos, mercado imobiliário, importação, distribuição e consultoria em gestão. Realizou trabalhos de consultoria de alto nível, resultando no crescimento significativo das organizações, atribuídos com plano estratégico e desenvolvimento organizacional.

Viajou e trabalhou em mais de 80 países e é fluente em quatro línguas. Brian é casado e tem quatro filhos. É um homem ativo na comunidade, em assuntos nacionais e é o presidente de três empresas sediadas em Solana Beach, Califórnia.

Há razões específicas para o sucesso e o fracasso do negócio. Quanto mais você tiver clareza em relação às medidas a serem tomadas no negócio, melhores decisões e ações você será capaz de fazer e tomar. Ao analisar e comparar o seu negócio com as razões para o sucesso ou fracasso, você saberá o caminho necessário para aumentar suas vendas e lucratividade.

Você provavelmente já ouviu dizer: "O que você não conhece não pode te machucar". Bom, nos negócios, o que ocorre na verdade é o contrário: "O que você não conhece pode te levar ao fracasso".