

ACADEMIA+

VENDAS, LUCRO E FLUXO DE CAIXA

A U L A 3

info@paulodevilhena.com

DA OTIMIZAÇÃO À MULTIPLICAÇÃO DA SUA PRODUTIVIDADE

Este PDF contém uma amostra do que é apresentado na 3ª aula. Não tem como objetivo substituir a aula, mas apenas complementá-la. Reforço que é fundamental assistir à aula completa e tirar os seus próprios apontamentos.

Bem-vindo à 3ª aula do curso **Academia+: + Vendas, + Lucro, + Fluxo de caixa.**

Na 2ª aula, tentámos ajudá-lo com três modelos a esclarecer melhor tudo aquilo que precisamos fazer para sermos mais produtivos:

- O “modelo das alfaces”, que traz a noção de tempo horizontal e tempo vertical
- O alvo da produtividade, em que o centro representa a área mais produtiva
- O Princípio de Pareto, ou o modelo 80/20, que demonstra que, ao aplicarmos 20% do nosso tempo às tarefas mais importantes, produzimos 80% dos resultados.

LEMBRETE

Não viu as aulas anteriores? Aconselho vivamente que as veja antes de prosseguir com esta 3ª aula. Os link das aulas anteriores são:

[🔗 AULA 1 | O fator mais crítico na alavancagem dos resultados da sua empresa](#)

[🔗 AULA 2 | 3 modelos para otimizar a sua produtividade em mais de 50%](#)

Nesta 3ª aula, abordaremos o **processo de alavancagem**.

Atribui-se a descoberta da lei das alavancas a Arquimedes de Siracusa (287 a.C. – 212 a.C.).

O filósofo e cientista grego teria dito a seus conterrâneos: **“Dêem-me uma barra e um ponto de apoio que eu moverei o mundo”**. A célebre frase explica o mecanismo por trás do poder das alavancas: quando apoiamos um objeto comprido num ponto fixo, ganhamos a capacidade de multiplicar a força mecânica aplicada a um outro objeto.

Fazer crescer uma empresa implica encontrar alavancas que, utilizadas em conjunto, permitem uma multiplicação exponencial do esforço em forma de resultados. É possível conseguir alavancagem de três formas essenciais:

- Outras pessoas (através das suas horas de trabalho, competências, esforço, *etc.*)
- Dinheiro (investimentos, empréstimos, financiamentos, *etc.*)
- Replicação de baixo custo (produzir uma vez e usar diversas vezes)

Identificamos, ainda, cinco fases de alavancagem.

CINCO FASES DE ALAVANCAGEM

1



CONTROLO

Controlo do destino e do ponto de partida (definição de objetivos e planos, medição da execução), do dinheiro (entendimento da geração de vendas, lucro e fluxo de caixa) e do tempo. É quando a empresa ganha tração.

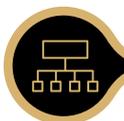
2



CRESCIMENTO

Decisões estratégicas. Busca de uma vantagem competitiva. Menor esforço operacional e maior esforço intelectual.

3



MULTIPLICAÇÃO

Organograma e sistematização. Organização das pessoas na empresa e criação de processos para que elas saibam o quê e como executar.

4



VELOCIDADE

Liderança. O foco são as pessoas. Alinhamento das equipas na execução consistente dos planos. Recrutamento, planos de carreira, comunicação empresarial, etc.

5



ABERTURA DE CAPITAL

Muitas empresas optam por não o fazer. Razões para abrir o capital: reter talentos, preparar uma sucessão ou simplesmente como forma de ganhar dimensão.

É importante destacar que o amadurecimento de uma empresa leva tempo. Há um processo que devemos implementar, preferencialmente na ordem exposta acima. A realidade é que a maioria das empresas não passa sequer da primeira fase. As estatísticas encontradas em diversos livros em todo o mundo apontam que 40% das empresas desaparecem antes do primeiro ano de atividade, 80% não ultrapassam os 5 anos e 96% fecham as portas nos primeiros 10 anos de vida.

O crescimento e a solidez de uma empresa são resultado do processo de encontrar alavancagem. Ou seja, da constante procura de formas para multiplicar o resultado do esforço que está a ser feito. As ideias passadas neste curso gratuito são suficientemente objetivas para poder ajudá-lo.

PROPOSTA DE REFLEXÃO

1. Em que fase acha que a sua empresa está?
2. A sua empresa tem objetivos claros e bem definidos?
3. Recebe, mensalmente, as demonstrações financeiras e analisa os números?

Veja e reveja as aulas até dia 29 de setembro.

- [🔗 AULA 1 | O fator mais crítico na alavancagem dos resultados da sua empresa](#)
- [🔗 AULA 2 | 3 modelos para otimizar a sua produtividade em mais de 50%](#)
- [🔗 AULA 3 | Da otimização à multiplicação da sua produtividade](#)
- [🔗 AULA 4 | Ser e fazer antes de ter](#)