

	PROCEDIMENTO	
	REALIZAR ANÁLISES DE CADA ÁREA	Identificação: PRO-CONT-002
		Versão: 01

1. OBJETIVO

Este procedimento é a sequência para a atividade descrita no [PRO-CONT-001-XX PLANEJAR PE DEFINIR PREMISSAS E KICKOFF](#) e auxiliará nas atividades de realização de análises de cada área a fim de orientar o planejamento estratégico

2. RESPONSABILIDADES

MATRIZ DE RESPONSABILIDADES				Cargo e Nome dos integrantes do processo			
R	Responsável (aquele que executa)			BELLIZ company			
A	Aprovador (apenas aprova a execução da atividade)						
C	Consultado (Especialista ou outros Colaboradores)						
I	Informado (Deverá ser informado após a decisão ou ação)						
Entregável / Nome da Tarefa				Observação			
3.1	ALINHAR DIRETRIZES PARA O PLANEJAMENTO DAS ÁREAS			I	A	R	
3.2	ALINHAR DIRETRIZES ESPECÍFICAS COM A DIRETORIA DE MARKETING E VENDAS			I	R	R	A
3.3	ESTRUTURAR E APROVAR O PE DAS ÁREAS			R	R	R	A

3. DESCRIÇÃO

3.1 ALINHAR DIRETRIZES PARA O PLANEJAMENTO DAS ÁREAS

Após a apresentação do kick off, os gestores iniciam a atividade de se planejar para o próximo ano. Essa é a tarefa em que o gestor planeja executar no futuro.

Essa etapa é realizada através de reuniões entre os gestores e sua diretoria.

Nessa etapa, os gestores devem levantar todas as informações relevantes para serem usadas como insumo para a elaboração das análises do PE de suas áreas. Essas informações podem ser encontradas no campo de vendas, internet, feiras, artigos, revistas, sites etc. Nessa fase, os gestores preenchem uma apresentação com o diagnóstico da área, no qual são analisados os processos, pessoas, ferramentas e parceiros. Neste ponto, os gestores definem o que vai bem, o que vai mal e quais recomendações a serem usadas como plano de ação.

BELLIZ company	PROCEDIMENTO	
	REALIZAR ANÁLISES DE CADA ÁREA	Identificação: PRO-CONT-002
		Versão: 01

	Equipe	Processos	Ferramentas	Parceiros
Diagnóstico				
O que vai bem				
O que vai mal				
Recomendações				

Durante esta etapa, ocorrem alinhamentos entre as áreas e suas diretorias para discutir estratégias específicas. Todos esses alinhamentos fazem parte do cronograma do PE.

3.2 ALINHAR DIRETRIZES ESPECÍFICAS COM A DIRETORIA DE MARKETING E VENDAS

As diretrizes específicas abrangem as receitas e vendas da empresa, ou seja, é discutido entre os gestores de marketing, vendas e diretorias a estratégia que a empresa adotará no próximo ano relacionados a esses temas. São alinhadas quais abordagens os gestores terão para se planejar para o próximo ano.

Diretrizes específicas de marketing envolvem principalmente crescimento de receitas e estratégias de mercado. Os gestores de marketing se reúnem com as diretorias para definir crescimento de vendas por família, estratégias de canal de venda, estratégias de marketing, lançamentos etc. Essas reuniões fazem parte do calendário PE, e fornecerão insumos para previsão de vendas a ser usada no orçamento.

3.3 ESTRUTURAR E APROVAR O PE DAS ÁREAS

O objetivo dessa atividade é consolidar as informações que os gestores alinharam com suas diretorias, desdobrando esse planejamento de forma mais detalhada. E, na sequência, esses planejamentos em forma de apresentação devem ser aprovados com suas diretorias.

As apresentações devem seguir o formato padrão de apresentações de PE (formato power point), esse formato pode ser obtido no arquivo do ano anterior. Caso o gestor não possua esse arquivo, ele deve solicitar à controladoria que possui o histórico no endereço: H:\Planejamento Estratégico\Apresentações do PE por área.

Conforme citado anteriormente, as apresentações devem conter informações relevantes na elaboração das análises, são três grandes tópicos:

- Missão, Objetivos e Responsabilidades da área
- Análise SWOT
- Recomendações

Lembrando que os gestores devem fazer e entregar a controladoria essas apresentações seguindo o calendário do PE. Após a entrega das apresentações para a Controladoria, os gestores iniciam as rodadas das apresentações com suas diretorias. São realizadas de duas a três reuniões entre as áreas e as diretorias.

	PROCEDIMENTO	
	REALIZAR ANÁLISES DE CADA ÁREA	Identificação: PRO-CONT-002
		Versão: 01

Durante esses encontros os gestores irão apresentar seu material do PE a diretoria e a presidência.

A primeira apresentação ocorre entre gestor e diretoria direta. Nesse momento é discutido todo conteúdo apresentado, e se houverem sugestões de alteração da parte da diretoria, o gestor fará as alterações.

Em um segundo momento, o gestor irá apresentar seu PE a sua diretoria direta e a presidência. Novamente havendo sugestões de alteração da parte da diretoria/presidência, o gestor fará as alterações. Após todas as alterações, a versão final deve ser enviada a controladoria, que consolida as apresentações em um único arquivo a ser apresentado.

Todas as atividades citadas nessa etapa deverão seguir o cronograma com os prazos estabelecidos no PE. Após o final dessa rodada de reuniões, o PE está estruturado e aprovado.

4. REFERÊNCIAS

N/A

5. RISCOS

- Falta de diretrizes para as áreas;
- Exposição do negócio Belliz;
- Ações locais sem foco global;
- Atividades sem conexão com a estratégia da CIA;
- Desvio de Qualidade;
- Desvio de indicador de desempenho (KPI),

6. CONTROLES DE RISCOS

Para consolidar todas as atividades das áreas e direcionar os esforços para a estratégia corporativa é preciso planejar o PE utilizando as premissas e diretrizes de organização descritas neste procedimento e que dá sequência ao PRO-CONT-001-XX_PLANEJAR PE DEFINIR PREMISSAS E KICKOFF

7. CONTROLES INTERNOS / KPIs

N/A

8. CONTROLE E RASTREABILIDADE

Identificação	Responsável	Local	Proteção	Retenção	Disposição
PRO-CON-001-XX_PLANEJAR PE DEFINIR PREMISSAS E KICKOFF	CONTROLADORIA	https://sig.portalbelliz.com.br/wp-admin/post.php?post=4576&action=edit	BACKUP	365DIAS	DOC.DIGITAL

9. CONTROLE DE REVISÕES

Controle de Revisões				
Revisão	Data	Principais Alterações	Elaborado por	Aprovado por
01	26/05/2023	PRIMEIRA PUBLICAÇÃO	Adalberto Santos	Luis Cabrini Controller