

Galápos by  MODAL

Playbook – Gestão por Alavanca

O que nós fazemos?

Resolvemos problemas das empresas que se transformam em mais lucro no bolso do dono da empresa no final do dia, permitindo maior:

Crescimento

Investimento

Inovação

Como nós fazemos?



O que é crucial para conseguirmos prestar o serviço?



ATUAÇÃO MISTA

Parte presencial (maior na fase de planejamento) e parte interna (maior na fase de controle e captura)



ATUAÇÃO DE 1 SÓCIO SÊNIOR EM TODO O PROJETO



EQUIPE DE APOIO

Equipe de estagiário e finanças em todos os projetos



INTERAÇÃO COM TODO O TIME DO CLIENTE

junção do conhecimento gerencial/financeiro da consultoria com o conhecimento técnico do cliente

O que é crucial para conseguirmos prestar o serviço?



LIDERANÇA DO CLIENTE TEM QUE DAR SUPORTE E COMUNICAR PARA A EQUIPE DA IMPORTÂNCIA DO PROJETO



TEMPO DA EQUIPE TÉCNICA DO CLIENTE PARA AJUDAR A RESOLVER PROBLEMAS



RESULTADOS DEVEM SER VISTOS COMO CONQUISTA DA EMPRESA, E NÃO COMO TRABALHO DA CONSULTORIA

Quais são os marcos mais importantes deste serviço?

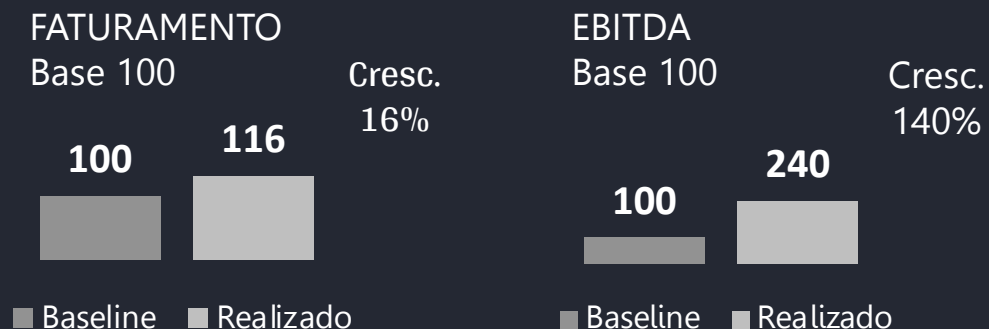


Me dá um exemplo sobre o serviço?

Cliente

Distribuidora de alimentos congelados

Resultados obtidos (12 meses)



Problema

Metas não estavam desdobradas e transparentes para equipe de vendas e gerentes para todo o ano (eram feitas mensalmente); Não existia transparência nem metas de EBITDA (não sabiam aonde queriam chegar, gestores não tinham remuneração atrelada ao EBITDA; Ausência de acompanhamento de quais itens geravam mais lucro absoluto.

Resultado

Definido metas desdobradas por indicador para cada vendedor até o final do ano (visibilidade do resultado de onde a empresa quer chegar para toda equipe); Definido meta de EBITDA e gestor responsável por cada alavanca do indicador com remuneração atrelada ao resultado geral e individual (trabalho em equipe); Criado simulador para avaliar a lucratividade de cada item de acordo com o mark-up definido.

Quais os nossos diferenciais?



CONEXÃO DO RESULTADO OPERACIONAL COM O RESULTADO FINANCEIRO

Exemplo: quanto a melhoria do indicador caixas abastecidas por loja aumenta no EBITDA da empresa



IMPACTO DAS AÇÕES NO CAPITAL INVESTIDO DA EMPRESA



ATENDIMENTO PERSONALIZADO COM SÓCIOS ENVOLVIDOS DE ALTO CALIBRE

Por isso temos poucas pessoas, para não diminuir o nível da entrega.

Exemplo: em grandes consultorias o cliente entra numa loteria se vai ser alocado uma equipe de alta performance ou não para o projeto dele, projetos menores (no relativo) acabam em geral se prejudicando.



FOCO EM RESOLVER OS PROBLEMAS DE FORMA RÁPIDA, PRAGMÁTICA E BARATA

Sem dar tanta importância demasiada ao método utilizado, o importante é o resultado.

Quais os nossos diferenciais?



CUSTO-BENEFÍCIO, ATENDIMENTO DE ALTA QUALIDADE (NÍVEL CONSULTORIA TOP) COM PREÇOS COMPETITIVOS

Pois não temos que sustentar toda estrutura das grandes empresas.

Exemplo: Falconi nos projetos que atuei tem +- 3 caciques por projeto, que só aparecem nas reuniões grandes e representam +- 50% do custo/hora do projeto, totalmente dispensáveis.



FOCO DA REMUNERAÇÃO NO VARIÁVEL, CORRER O RISCO JUNTO COM O CLIENTE.

Confiamos na qualidade do trabalho, somos empresários e corremos o risco junto, é o nosso negócio.



POR SERMOS MAIS ENXUTOS, O CONHECIMENTO NÃO SE PERDE

Trazemos toda bagagem de outros projetos para agregar nos clientes cruzando melhores práticas e benchmark.

Exemplo: Falconi não conseguia fazer o conhecimento permear de um projeto para outro, como não tinha sentimento de dono tinha pouco compartilhamento)

Como seria a experiência perfeita do nosso serviço?



Metas estabelecidas no início do projeto atingidas



Equipe do cliente treinado no método de resolução de problemas



Planos de ação criados com responsáveis e prazos (80% de cumprimento dos planos)



Desdobramento de indicadores chaves do negócio e metas desdobradas por indicador




Dinâmicas de reunião e análises de resultados criada e implementada



O melhor dos mundos é o cliente absorver os conhecimentos para perenizar o método dentro da empresa (o aprendizado e melhoria é contínuo, após atingir a meta aumenta-se o desafio pois são necessários novos conhecimentos)

Galápos by  MODAL

 /company/galapos

 /galaposbymodal