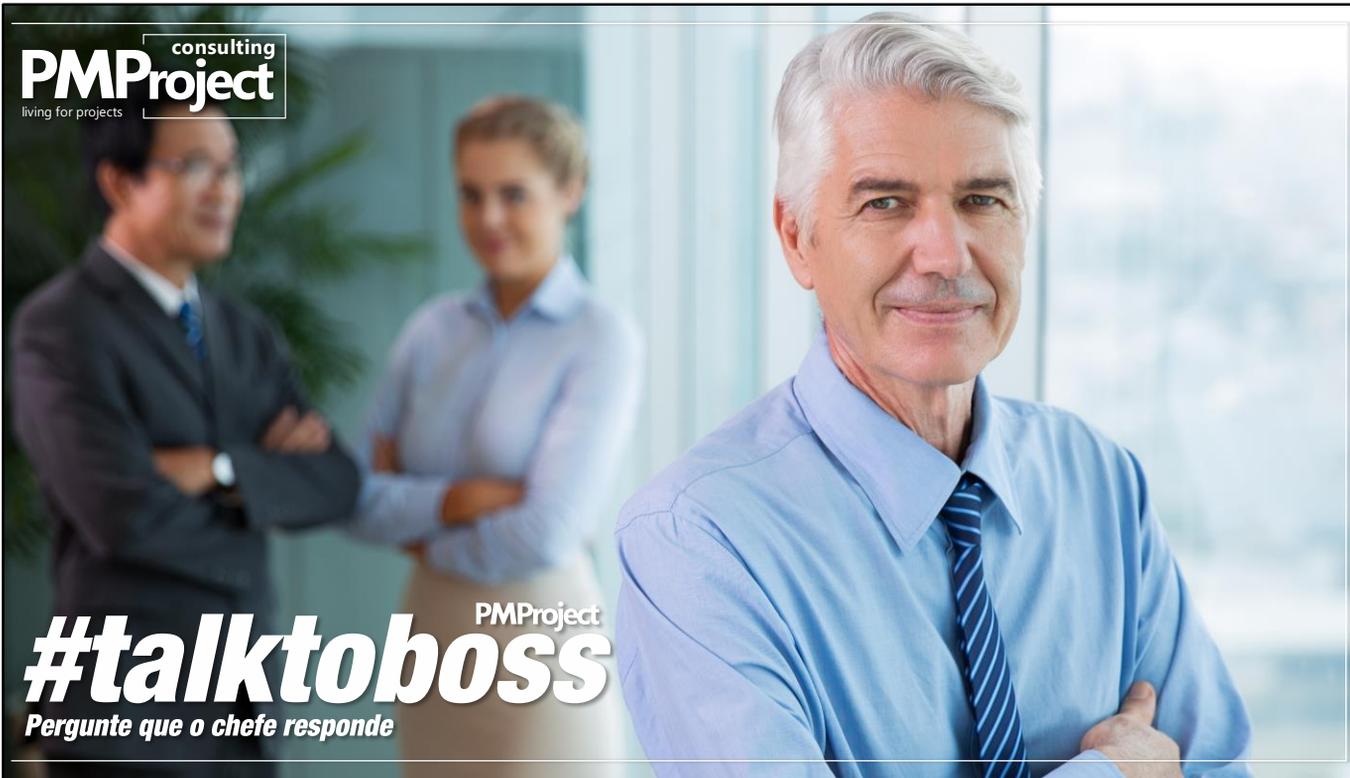
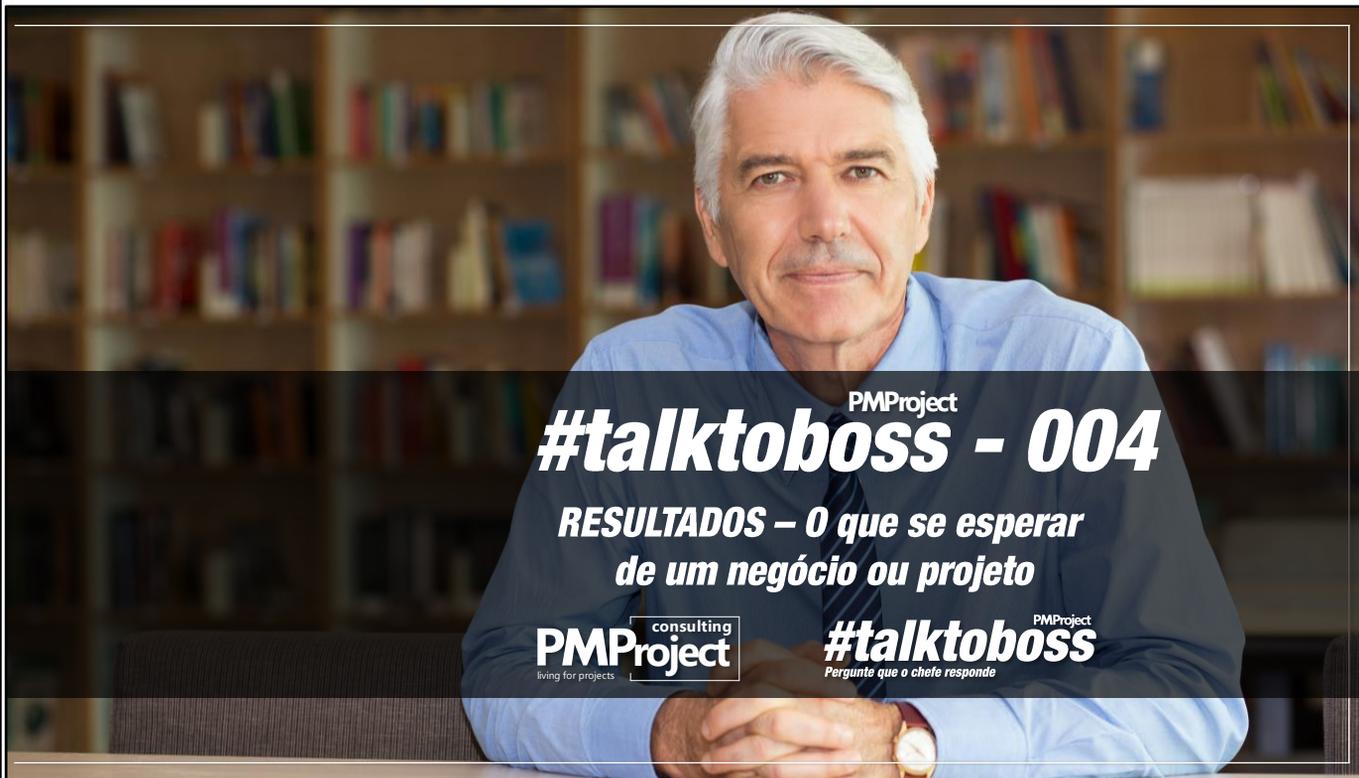


consulting  
**PMProject**  
living for projects

PMProject  
**#talktoboss**  
Pergunte que o chefe responde





## TalktoBoss - 004 - RESULTADOS – O que se esperar de um negócio ou projeto

\*30/07/2018 - Tema: RESULTADOS – O que se esperar de um negócio ou projeto\*

Bom dia time do #TalktoBoss.  
O chefe quer te ajudar a encontrar seu resultado.

### OS RESULTADOS

O que queremos de resultado para nosso negócio ou projeto?  
Talvez este seja um dos talks mais complexos para perguntarmos ao Boss. Resultados, o que devemos esperar de um negócio ou projeto como resultado, visto que ainda não temos todas as informações.  
Alguns de vocês podem estar se perguntando justamente isso, mas como vamos perguntar sobre resultados se nem elaboramos o projeto ou o negócio ainda?

### ANÁLISE DE NEGÓCIO NOS DIAS ATUAIS

Nos dias atuais com os processos de análise de negócios, temos cada vez mais velocidade. Assim os métodos tradicionais de análise de negócios são substituídos, em parte, por métodos rápidos como o Lean Startup. Com essa abordagem, perguntamos ao Boss o que devemos fazer, como olhar nosso negócio ou projeto, se pelos métodos tradicionais ou pelos métodos rápidos?

Vamos ouvir a opinião do Boss sobre os resultados, nosso tema da semana.

### OUVINDO O BOSS, O NOSSO MENTOR ONLINE

Olá bom dia!!  
Eu sou o Chefe, o Boss. Sejam bem vindos, aos que nos acompanham, prazer revê-los aqui no Talk to Boss. É bom nos interessarmos por assuntos de negócios e mais ainda quando estamos dispostos a ampliar nosso conhecimento, perguntando sobre assuntos que nos fazem crescer. Talvez o momento presente tenha essa nome não por acaso, mas é um presente que nos foi concedido. Vamos aproveitá-lo como tal.

O tema de hoje: RESULTADOS – O que se esperar de um negócio ou projeto.  
Seguindo a nova diretriz do PMProject para os Talks, vamos incluir os títulos dos assuntos antes de falarmos deles, para

facilitar a pesquisa e compartilhamento.

## A PROPOSIÇÃO DO TEMA RESULTADOS

Quando me foi proposto esse tema, minha primeira reação foi, vocês querem chegar ao final antes de iniciar? Lógico que a perguntar foi retórica, afinal, quando se inicia um projeto ou um negócio, é óbvio que ele tem que ter um fim, um objetivo, um propósito em si. Talvez algo que muitas pessoas quando se dedicam a empreitada de abrir um novo negócio ou iniciar um novo projeto, apenas se dê ao trabalho de avaliar o que ela pensa sobre ele, deixando de lado o que esse negócio ou projeto pode provocar.

## UM CAFÉ PARA EMPREENDER

Imagine um exemplo bem simples, um funcionário da nossa equipe administrativa que adora tomar café, ao chegar a um shopping se depara com uma pequena cafeteria e decide: VOU EMPREENDER, quero montar minha cafeteria. Como um membro ativo da nossa equipe e com as ferramentas certas de gestão, consegue não só montar um estudo de viabilidade como saber em poucas horas e algumas linhas de planilha, que esse negócio, assim como vários outros é viável.

Imaginem agora um outro lado. Ele ou ela chegando em casa e falando com o cônjuge, Eu decido empreender. Vou montar uma cafeteria, é um ótimo negócio e com rentabilidade muito melhor que nosso salário mensal e mais, vamos ter mais flexibilidade, não teremos o chefe, o Boss para nos atormentar e nem pedir metas absurdas. Vamos conseguir nos virar melhor. O cônjuge, pensando em segurança da família, diz ao empreendedor nato, pense direitinho, você tem um emprego estável, seu chefe até pode ser chato, mas você ganha bem, tem segurança, para que se aventurar em algo que você não conhece? E o cônjuge empreendedor, no ímpeto de tirar do papel seu projeto promissor, consegue argumentos que convenceriam Warren Buffett a investir no seu projeto.

O projeto do negócio tem início e os 2 cônjuges estavam errados. O empreendimento tem sucesso, não no tempo esperado pelo empreendedor, e não fracassa segundo o pensamento do cônjuge conservador.

## A MARCA DO EMPREENDEDORISMO

Essa e muitas outras histórias são marcadas de muita esperança, fantasia e talvez alguns lances de boa e pura especulação na área de empreendedorismo. Alguém que nos ouve já viu um exemplo prático de empreendedorismo que diz, siga exatamente esse modelo que você terá esse resultado nesse negócio ou projeto? Com certeza não, porque ele não existe e depende de vários fatores. Vamos a eles então.

## MAIS UM EXEMPLO DE COMO E QUEM VAI EMPREENDER

Vamos mais longe, sou um grande fã da Endeavor e, uma boa parte de tudo que vocês ouvem aqui nos talks, é fruto da nossa experiência e conhecimento compartilhado com membros que, no mínimo, tem a Endeavor como um dos primeiros sites de conteúdo na área. Um dos programas que me chama muita atenção são os vídeos sobre Mentoria que vão de Marcelo Tas a Abílio Diniz, de Marketing a Gestão Tributária. Em especial, no programa de mentoria com Abílio Diniz, ele conta como deixou o Pão de Açúcar e foi para outros grandes players e deu dicas de sucesso para que está iniciando. Contou sua história e confesso que, mesmo conhecendo a trajetória do Abílio, sempre tem coisas que nos inspiram. Devo ter assistido umas 3x como é de praxe, a primeira para degustar, a segunda para observar e a terceira para anotar. E ao anotar tudo o que o Abílio disse, preparei um artigo e sobre o assunto embasado nessa perspectiva. Para minha surpresa, ao reler o que tinha escrito, se não soubesse que tinha vindo do Abílio daquele programa que tinha me inspirado, poderia dizer que veio de qualquer consultoria em qualquer lugar do país. Já apresentei para várias pessoas do ramo de negócios e todos tem a mesma impressão.

## REFLETINDO SOBRE O RESULTADOS – PARTE 1 – ENTENDENDO O EU EMPREENDEDOR

O que essa reflexão traz para nós? Todos somos Abílios na nossa empresa, mas ninguém é o Abílio Diniz. Por isso, a história contada por ele tem mais peso, afinal ele chegou onde chegou. Esse é o problema dos nossos negócios e projetos. Queremos fazer uma rede Pão de Açúcar como se fossemos um Abílio Diniz. Então, estudamos seus passos, compramos seu livro e começamos a empreender. E por uma fração de tempo esquecemos todo o resto. O ambiente externo, a política, economia, cultura,

tempo, gerações X e Y, tecnologia, e por aí vai. E mais esperamos ter sucesso muito mais rápido do que ele, pois hoje, com a velocidade que as coisas estão, conseguiremos fazer em 2 anos o que o Abílio fez em 20.

E nesse momento você comete o erro da sua vida. Querer ser outra pessoa. Você é dotado de dons e habilidades tamanhas que não são melhores ou piores do que as do Abílio, são apenas diferentes. Segundo Francis Collins, o médico e pesquisador que trabalhou e concluiu o projeto Genoma humano, diz que, o nosso DNA tem um código de 3 bilhões de letras escritas por um conjunto de apenas 4 letras. Se uma delas for diferente ou tiver uma sequência diferente, nos torna diferentes. Estatísticos de plantão, calculem a probabilidade de ter um único ser humano igual ao outro. Se isso é provado cientificamente, para os céticos também de plantão, imagem na área do comportamento.

### **REFLETINDO SOBRE O RESULTADOS – PARTE 3 – MENTORIA DE BUTECO**

Já ministrei vários discursos chamados por minha família de “consultoria ou mentoria de buteco”. Aquelas conversas não remuneradas que, de forma descontraída, compartilhamos conhecimentos e práticas de diversas ordens e de forma estruturada que podem, inclusive, ajudar pessoas a colocarem seus negócios em pé. Em uma “mentoria de buteco” comentei para uma amiga exatamente essa questão. Ela tinha montado um negócio bem sucedido nos anos 90. Era uma jovem de 20 poucos anos, casada a pouco, com um filho recém nascido, e uma força de vontade tremenda. Montou seu negócio e foi trazendo a típica família como membros administrativos e aos poucos mais uma empresa estritamente familiar tinha se formado. Não só deu muito certo esse negócio, como o ocorre sempre em família, as coisas se misturam. Negócios e família tudo passa a ter uma única base. E os problemas começaram. A empreendedora então, olhou para trás e disse, eu fiz uma vez, faço de novo. Então a mesma receita de sucesso foi aplicada a um mesmo negócio e, como nem todo Abílio é Diniz, o que levou 5 anos para dar certo, já se passaram 20 e o patamar de negócios se mantém estagnado.

### **REFLETINDO SOBRE O RESULTADOS – PARTE 4 – APRENDENDO COM O PASSADO, SÓ ISSO**

O resultado esperado não chegou nem perto do primeiro negócio. E a exemplo disso, que mais uma vez cito que nem todo Abílio é Diniz, nem você é você mesmo depois de alguns anos. O que te motiva hoje não te motivará no futuro e no passado foi a mesma coisa.

Não dá para falar em resultados de um projeto, negócio ou visão de futuro, se você não sabe onde quer estar, como um todo. Falar de resultados em projetos e negócios é pensar, onde estarei daqui a 2, 5, 10 ou 20 anos. Um dos nossos clientes, quando pedimos uma data mais distante para marcarmos uma reunião, ele nos diz com toda pompa, não sei o que almoçarei amanhã. E ele está certo. Não sabemos o dia de amanhã, em nenhuma vírgula. Mas sabemos exatamente o dia de ontem com todos os seus pontos finais.

O passado serve para você aprender com ele, não para repeti-lo, nem o bom, nem o ruim. Alguns talvez discordem dessa afirmação e podem questionar, se eu tiver uma receita de sucesso não posso repeti-la? Claro que pode, se as condições forem exatamente as mesmas, e uma das variações, com certeza nunca será a mesma, as pessoas. Elas terão outra idade, outras aspirações, outros propósitos e outras necessidades.

Imagine você recém demitido do seu emprego de alta posição, você começa a empreender e de repente, recebe uma proposta para ocupar um cargo maior do que o anterior, com salário equivalente, porém trabalhando muito mais. Você aceitaria ou continuaria a empreender? Suas emoções falam mais alto. Talvez você decida aceitar o emprego e utilizar aquela famosa frase: Vou provar para todos que sou melhor e eles arrepender por terem me demitido. Ou o contrário: Não quero mais essa vida vou empreender e vou mostrar para todos que vou vencer sem precisar de ninguém.

Lógico que você pode ter outras reações, mas o que essas 2 tem em comum. O ato de vingança. Esse ato fará você aplicar técnicas ao seu negócio, simplesmente pelo fato de querer mostrar aquelas pessoas que duvidaram de você, que você é capaz. Qual o resultado que você alcançou?

### **REFLETINDO SOBRE O RESULTADOS – PARTE FINAL – FERRAMENTAS DE GESTÃO E A RESPOSTA**

## FINAL

Não conheço uma ferramenta tão prática como a análise SWOT – em sua tradução significa Forças e Fraquezas, Ameaças e Oportunidades. Porém essas variáveis são de hoje, não de ontem, nem de amanhã. Não são de ontem pois o seu passado você não pode mudar, essas variáveis sim. Não são de amanhã, pois a celebre frase “o futuro a Deus pertence” nunca foi tão real nos dias de hoje. Elas são da sua visão hoje para um futuro próximo e uma análise do passado, com olhar do que você precisa melhorar.

Enfim, muitas ferramentas e técnicas estão previstas para atingir os resultados de um negócio, mas algo está muito claro: o método.

Qual método você vai utilizar hoje para ter o resultado futuro?

Respondendo essa questão, sugerimos ao PMProject desenvolver um Talk to PM falando sobre Lean Startup, um processo “enxuto e rápido” para análise de negócios e resultados através de ferramentas como Canvas e outras técnicas modernas para encontrar o MVP – Minimum Viable Product – em português, o Produto Mínimo Viável. Seria como abrir um restaurante ou lanchonete com apenas o necessário para funcionamento naqueles dias, um teste de execução, onde podem ser apuradas as reais necessidades do negócio e assim ir incrementando aos poucos cada nova parcela do negócio. A partir daí então, comprovada sua eficácia, partiria para a inauguração do restaurante.

Em projetos seriam algo como Planejamento por Ondas Sucessivas, onde a cada nova fase do planejamento são incrementadas novas informações e uma nova onda de planejamento é realizada.

Por isso, orientamos ao PMProject que fosse criando seus canais, processos, projetos e programas, com base no MVP. Cada novo canal é criado e compartilhado, dependendo da aderência e da aplicação do público, esse canal toma outras proporções.

Então a resposta sobre o resultados, o que se espera do negócio ou projeto, deve ser respondida pelo Abílio Diniz que tem dentro de você. Não é qualquer Abílio e não é o Abílio Diniz que fez o Pão de Açúcar. A resposta tem que ser dada por você.

Mas como achar esse resultado?

Ouçá o próximo Talk to PM que orientamos o PMProject a produzir, lá você encontrará um passo a passo de como definir e identificar o resultado esperado. Mais uma vez o chefe não lhe dá um peixe, nem lhe ensina a pescar, te mostra o rio e diz, compre a sua vara e siga para o que você quer, pesque, contrate alguém para pescar não importa, mas saiba, o mar sempre está para peixe quando alguém está disposto a lançar a rede em águas mais profundas.

Muito obrigado por me ouvir e saiba que sempre pode contar comigo.

Tem alguma pergunta para o Boss, faça hoje a pergunta que pode mudar ou criar seu negócio amanhã, pois amanhã possivelmente não estarei aqui e, se Deus quiser, seu negócio sim. Um abraço de chefe para você!

E esse foi o nosso Talk to Boss da semana.

Vamos agradecer ao chefe pela sua disponibilidade.  
Obrigado chefe.

E obrigado você por ouvir ou ler mais um Talk to Boss.

Pergunte que o chefe responde, você vai encontrar mais que respostas, atitudes a tomar.

Acesse o nosso site [www.pmproject.com.br/consulting/talktoboss](http://www.pmproject.com.br/consulting/talktoboss).

Aquele abraço e obrigado por participar de mais um #TalktoBoss.

## Marcelo M Granado

Director Consulting & Technology

PMProject ECMTK

[www.pmproject.com.br](http://www.pmproject.com.br)