Metas do dono

Folha do presidente · Capítulo bônus

O QUE É

A folha para você **sentar na cadeira de presidente**: o plano de uma página, três metas escritas, a desculpa virada do avesso, o menor passo de 10 minutos e a agenda fixa. São **30 minutos**, uma vez, e depois uma revisão por semana.

1 · Valores: o que eu não negocio no meu negócio? · ex.: atender bem, cumprir o que prometo

2 · Visão de 12 meses (no presente, em 1 ou 2 frases) · como estarão o negócio e a minha rotina se tudo der certo

3 · As 3 coisas que só o dono pode fazer · ex.: definir meta, olhar números, decidir investimento

4 · O que eu paro de fazer (e entrego esta semana)

LEMBRE

O presidente decide a direção, olha os números, escolhe e cobra, protege o caixa e aprende com uma decisão e uma ação por semana. Sem promessa de resultado: mercado e concorrência continuam pesando.

Minhas 3 metas

Poucas, escritas, com prazo e com a primeira ação

Uma de **resultado**, uma de **processo** e uma de **hábito do dono**. Meta pensada some; meta escrita vira compromisso.

Meta 1 · Meta de resultado (ex.: fechar [X] vendas até [data])

Primeira ação:

Responsável: **Data:**

Meta 2 · Meta de processo (ex.: responder em até 5 min em horário comercial)

Primeira ação:

Responsável: **Data:**

Meta 3 · Meta de hábito do dono (ex.: revisão semanal toda [dia], às [hora])

Primeira ação:

Responsável: **Data:**

DICA

Conte a alguém (sócio, gestor, amigo de negócio) qual é a sua meta de 30 dias e quando vai falar com essa pessoa de novo. Meta combinada com outra pessoa tende a ser mais cumprida do que meta guardada.

Quem eu vou avisar, e quando falamos de novo?

Desculpa virada do avesso

E o menor passo de 10 minutos

Quando você pega a desculpa e a transforma em motivo, ela perde a força: **"é exatamente por isso que eu preciso de..."**

Não tenho tempo → é exatamente por isso que eu preciso de 30 minutos por semana para decidir o que merece o meu tempo

O mês está apertado → é exatamente por isso que preciso olhar os números agora

Meu time é ruim → é exatamente por isso que preciso medir o processo e treinar

A minha desculpa favorita é...

Virada do avesso: "é exatamente por isso que eu preciso de..."

O meu menor passo de 10 minutos (e quando eu faço) · ex.: preencher 1 linha da planilha, escrever 1 meta, marcar 1 revisão

FAÇA COM VOCÊ O QUE FARIA COM UM CLIENTE (MÉTODO DOS 4 PASSOS)

Contexto: como está o meu negócio hoje, em números?

Incômodo: o que mais me incomoda nele?

Impacto: quanto isso me custa por mês (dinheiro, tempo, energia)?

Cenário: como eu quero que esteja em 90 dias?

A agenda do presidente

Se não está na agenda, é desejo

BLOCO	TEMPO	PARA QUÊ
Revisão semanal	30 min por semana	Números, meta x realizado, 1 decisão, 1 ação (B11)
Hora de pensar	60 min por semana	Sem celular e sem atendimento: plano, funil, próxima decisão
Conversa com o time	15 min por dia	Briefing de abertura e debrief (B11)

Meus dias e horários fixos (revisão, hora de pensar, briefing)

Pergunta de toda manhã, antes de abrir o WhatsApp:

"Qual é a ação de hoje que mais aproxima o meu negócio da meta?" Faça essa ação primeiro.

CONTROLE DAS MINHAS 4 SEMANAS (MARQUE QUANDO CUMPRIR)

Semana 1	☐ Revisão feita	☐ Hora de pensar	☐ Menor passo	☐ 1 decisão + 1 ação
Semana 2	☐ Revisão feita	☐ Hora de pensar	☐ Menor passo	☐ 1 decisão + 1 ação
Semana 3	☐ Revisão feita	☐ Hora de pensar	☐ Menor passo	☐ 1 decisão + 1 ação
Semana 4	☐ Revisão feita	☐ Hora de pensar	☐ Menor passo	☐ 1 decisão + 1 ação

COMO LER

Se, em 30 dias, você cumpriu a revisão semanal quatro vezes, já mudou de cadeira. Os resultados costumam seguir o hábito. Sem promessa: mercado e concorrência continuam pesando. Próximo passo: o **Plano de 30 dias** (B13).