



**DISRUPTIVE**

# PLANO 5 DIAS

PARA DESTRAVAR SUA OPERAÇÃO

# OBJETIVOS DO PROTOCOLO

Em vez de tentar resolver tudo ao mesmo tempo, você vai:

1. Identificar o principal problema da sua empresa hoje

2. Definir um objetivo claro e mensurável

3. Criar um plano simples de execução

4. Tomar uma decisão que muda seu comportamento

5. Gerar um resultado real em curto prazo

6. Avaliar e repetir o ciclo

# Como usar

- Preencha de forma rápida (não tente perfeição)
- Escolha apenas um gargalo para atacar
- Execute antes de avançar
- Revise semanalmente

**Clareza sem ação não gera resultado.**



# A lógica por trás do método

$$E = f(P, C, S)$$

Toda empresa funciona a partir de três pilares:

- Pessoas (Energia)
- Processos (Produtividade)
- Estratégia (Lucro)

A eficiência do negócio depende da interação entre esses três fatores.

Portanto, podemos resumir na seguinte lógica:  $E = f(P, C, S)$

Onde:

- $P$  representa o time que executa os processos
- $C$  representa os processos e o ritmo da execução
- $S$  (Estratégia) representa o direcionamento do negócio

# O que isso significa na prática

Não adianta ter estratégia boa com time fraco.

Não adianta ter time bom com processo ruim.

E não adianta ter processo rodando sem direção.

Se um desses pilares falha, a eficiência da empresa é comprometida.

## Portanto, você precisa:

Medir cada pilar!

Não adianta melhorar sem saber se realmente melhorou.

Por isso, ao preencher o canvas, é fundamental que você defina: *um indicador para cada pilar*

Exemplos:

Pessoas (Energia): clima, engajamento, turnover

Processos (Produtividade): produção, entregas, tempo, volume

Estratégia (Dinheiro): lucro, margem, EBITDA

# Como usar isso no canvas

No início do preenchimento, você vai:

- Definir um indicador para cada pilar
- Registrar o estado atual (antes)
- Após executar o plano, comparar com o novo resultado (depois)

## O objetivo de tudo isso:

Entender, de forma simples, se sua eficiência aumentou ou não.

Você não precisa de uma análise complexa.

Você precisa de clareza:

Melhorou?

Ficou igual?

Piorou?

Um lembrete importante:

**Estratégia sem execução não gera resultado.**

**Execução sem pessoas não sustenta.**

**Pessoas sem direção não performam.**

**Pronto(a)? Então vamos lá**

# DIA 1: ENERGIA, PRODUTIVIDADE E LUCRO

Aqui você vai mapear rapidamente onde estão os principais problemas. Liste 3 para cada pilar, sem pensar muito.

## Energia (pessoas)

Liste situações que mostram desmotivação, desalinhamento ou dependência excessiva.

exemplos:

- salário baixo
- falta de reconhecimento
- falta de crescimento
- comunicação ruim
- falta de autonomia

## Produtividade (processos)

Liste onde a operação perde tempo, gera retrabalho ou trava

exemplos:

- atrasos/retrabalhos
- processos frágeis, não padronizados
- processos que dependem de uma única pessoa - excesso de centralização
- falta de indicadores
- ferramentas subutilizadas

## Lucro (estratégia)

Liste onde você perde dinheiro ou deixa de ganhar.

exemplos:

- preços mal definidos
- custos altos sem controle
- vendas sem margem
- custos elevados em despesa de pessoal
- retrabalhos
- oportunidades de mercado

Depois disso, escolha - apenas um -

**Qual desses problemas mais impacta seu resultado hoje?**

# DIA 2: FOCO

Aqui você transforma percepção em clareza.

## Preencha:

- Qual é o principal gargalo
- Por que ele trava o resultado
- Em quanto tempo você quer resolver
- Qual resultado espera alcançar

**Dica:** Evite respostas vagas.

“quero melhorar a equipe”

“quero reduzir retrabalho em 30% em 30 dias”

# DIA 3. PLANO DE EXECUÇÃO

**Defina o que realmente precisa acontecer.**

- O que será feito (ações práticas)
- Quem será responsável
- Qual indicador será acompanhado
- Com qual frequência

**Importante:**

Plano bom é simples e executável.

## **Compromisso de execução**

Após definir o plano, você deve formalizar o compromisso entre quem lidera e quem executa. Isso não é um detalhe estético — é um mecanismo de execução.

Quando existe um responsável claro e um acordo explícito, aumentam:

- a clareza de quem faz o quê
- o nível de responsabilidade
- a probabilidade de execução

Responsável pela execução: quem vai fazer acontecer no dia a dia

Líder: quem acompanha, cobra e garante direção

# DIA 4. DECISÃO (COMPORTAMENTO DO EMPRESÁRIO)

Esse é um dos blocos mais importantes. Aqui você define algo que precisa parar de fazer.

## Exemplos:

- parar de centralizar decisões
- parar de ignorar problemas recorrentes
- parar de assumir tarefas operacionais

## Complete:

- o que você vai parar
- quando isso aparece
- o que você fez de diferente hoje

# DIA 5. RESULTADO EM 24H

Aqui você precisa gerar impacto rápido. Escolha uma ação simples que traga resultado imediato.

## Exemplos:

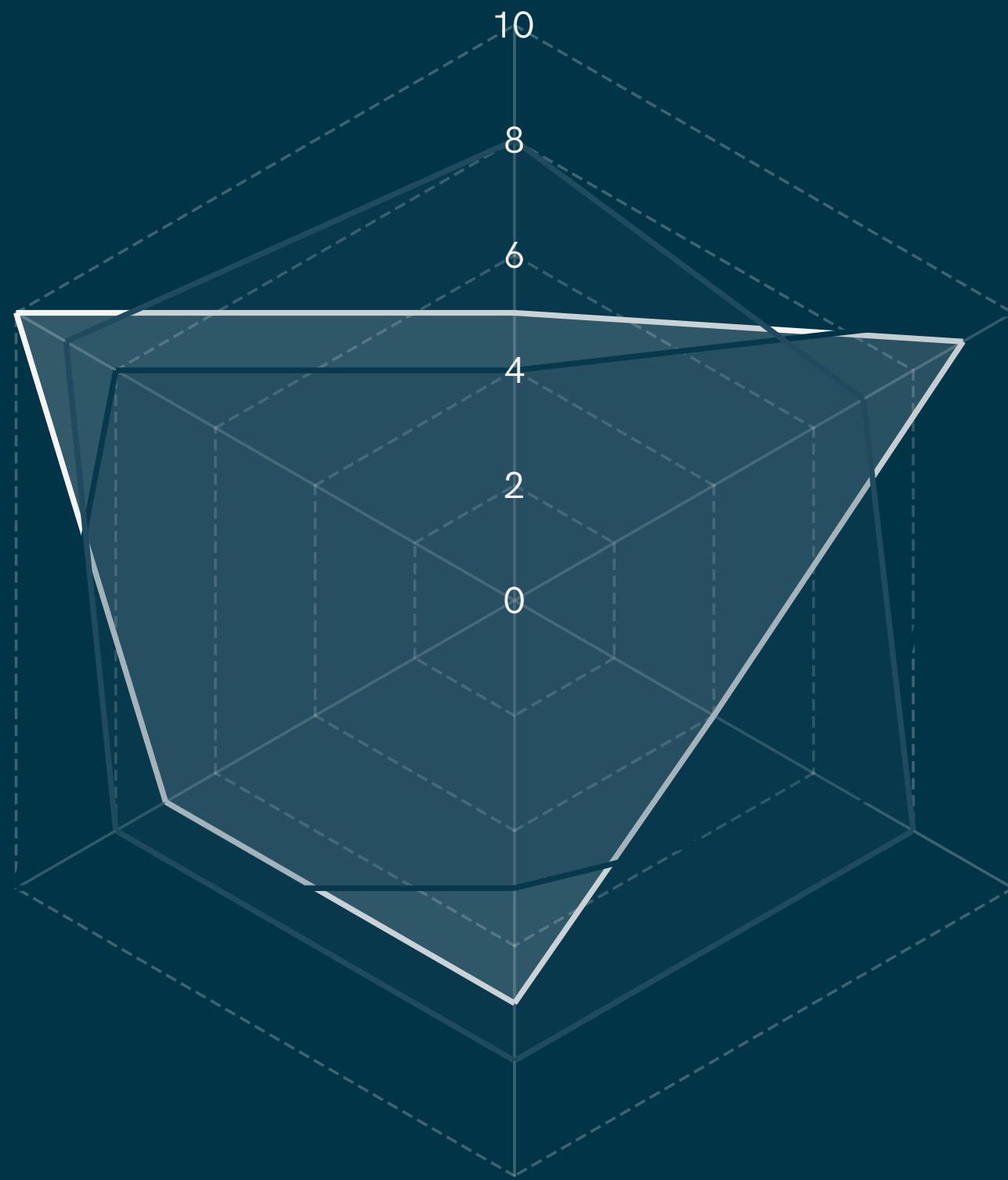
- ajustar preço de um produto
- cobrar clientes pendentes
- eliminar um desperdício

## Complete:

- ação executada
- resultado (dinheiro ou tempo)
- o que isso prova

ANÁLISES E AJUSTES

# FECHAMENTO DO CICLO



# AJUSTES

**Nem tudo funciona de primeira - e tudo bem**

Estranho seria se funcionasse.

Preencha:

- o que você achava que funcionaria
- o que realmente aconteceu
- qual ajuste será feito

# EFICIÊNCIA SISTÊMICA

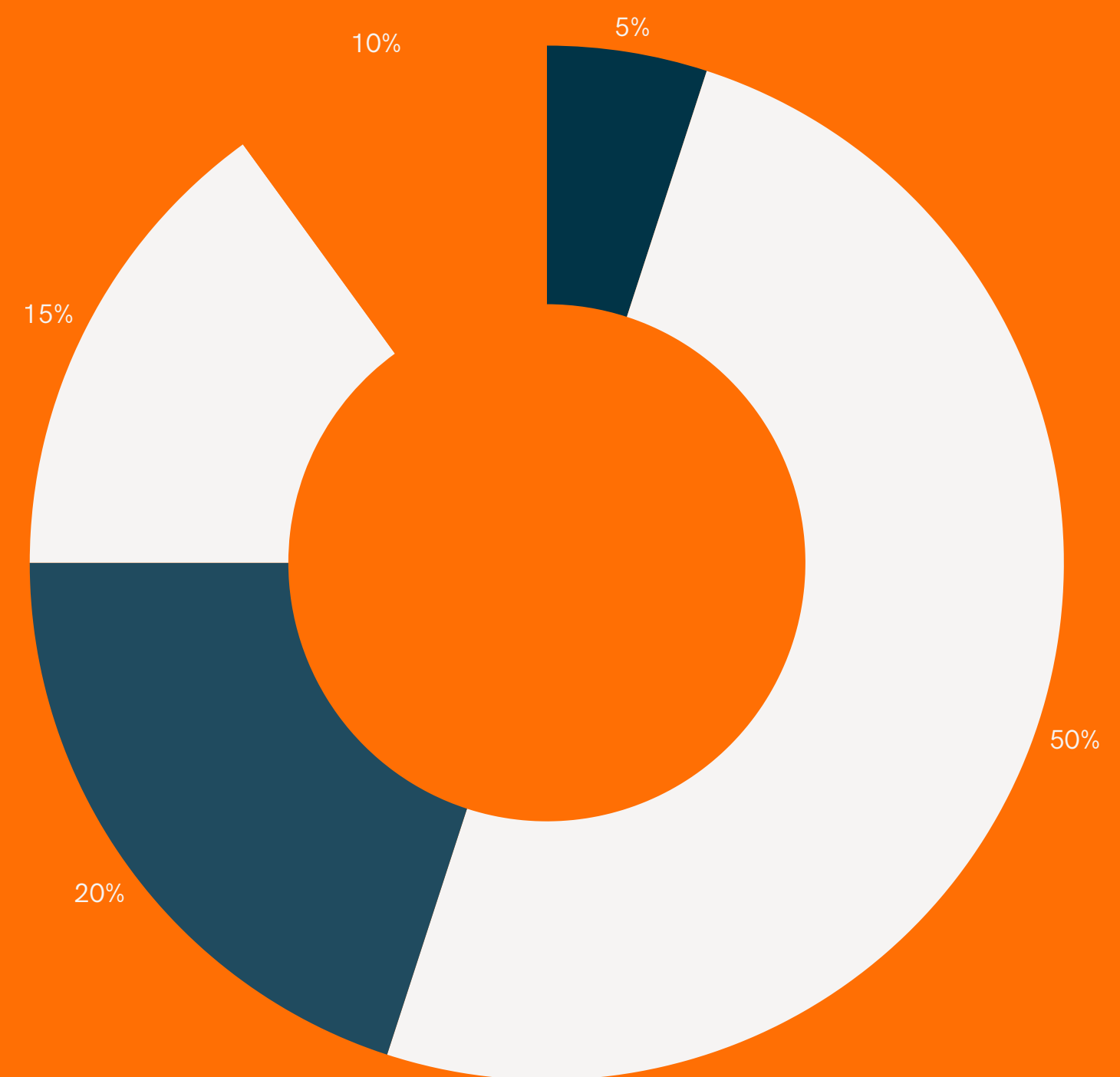
Aqui você avalia evolução.

## Compare:

- Energia (antes vs depois)
- Produtividade (antes vs depois)
- Lucro (antes vs depois)

## E marque:

- aumentou
- ficou igual
- piorou



# NOVO CICLO

**Agora você continua.**

**Preencha:**

- próximo gargalo
- por quantas semanas vai repetir

**Você não precisa resolver sua empresa inteira.  
Precisa resolver o próximo gargalo.**

**Se você repetir esse processo um após o outro:**

- sua empresa como um todo evolui
- sua operação fica mais leve
- seu resultado cresce de forma exponencial

**Mas isso só acontece se você sustentar a  
execução**

**Você já sabe qual é o seu gargalo.  
Agora precisa executar.**

**Se quiser estruturar isso com direção  
e garantir que isso vire resultado na  
prática: nós podemos te ajudar.**

**Aplicar para acompanhamento**

[Link aplicação]