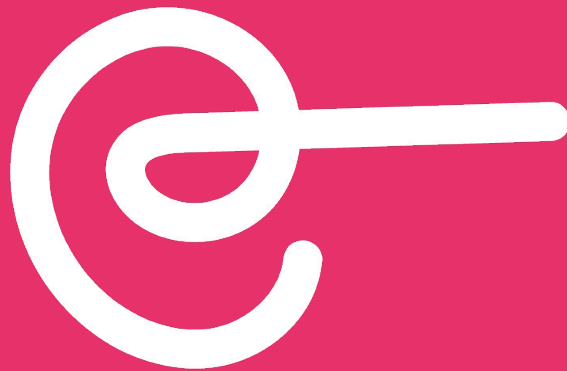




Manual da Expansão



Manual da Expansão



Alooooô!! Fala, Rede Mineira... Você está lendo o tutorial de como criar uma EJ oferecido pelo Núcleo Central. O passo a passo está ilustrado no Mapa do Selo EJ, mas estamos aqui para explicar com detalhes cada um dos checkpoints apresentados no mapa.

Vamos tentar ser o mais explícito possível nos próximos tópicos, mas qualquer dúvida que tiverem, não hesitem de pedir ajuda para qualquer pessoa do time.

Organização inicial

Toda jornada precisa iniciar de algum lugar. Logo, a primeira coisa a se fazer é dar um pontapé inicial. Para isso, reúna um grupo de pessoas motivadas e que deseja ver a iniciativa ir para frente, pode ser um grupo de amigos ou através de recrutamento na universidade.

Recomendamos, para dar início a essa missão, que agrupe pelo menos cinco pessoas, separe as responsabilidades de cada um e estruture as futuras diretorias e seus papéis. Então, a partir desse momento, cada pessoa deve realizar as atividades que ficou responsável para a ideia começar a sair do papel.

Vamos listar alguns tópicos essenciais para que esse início seja mais organizado e que todos tenham o mesmo propósito.


- Uma ferramenta de gestão interna, exemplo: Slack, Whatsapp, Trello, Pipefy, Discord, etc;
- Um planejamento estratégico;
- O organograma, com os futuros cargos da empresa;
- Algumas metas e indicadores para serem analisados;
- Uma carta de serviços a serem executados.

Identidade

Agora partimos para o próximo passo, a construção da identidade de sua empresa júnior. Muitas empresas possuem um Guia de Cultura, que descreve o comportamento dos membros, quais são as tradições e traços da identidade que une aquele grupo. Dessa forma, os novos membros conseguem entender desde cedo como se dão os relacionamentos dentro da organização. Ter uma identidade forte também é importante para os negócios, pois isso também é transparecido para os clientes e pode ser decisivo na etapa comercial.

Portanto, pesquise, faça benches com outras EJs e realize momentos de construção com o grupo para definir pontos essenciais, como:

- Missão;
- Visão;
- Valores;
- Nome;
- Cores principais;
- Logo.



Com esses itens em mãos, podemos começar a observar a construção de uma base de cultura para o grupo que você está criando. Isso gera a identificação dos membros e amplia o engajamento com o objetivo final.

Ter apoio dos seus professores

Ter o corpo docente da sua universidade ao seu lado é fundamental. Geralmente, os professores têm contatos e instrumentos que podem facilitar o processo de formação com uma orientação bem embasada e oferecendo dicas para os primeiros projetos. Além disso, algumas áreas necessitam de supervisão, revisão e assinaturas de profissionais formados e o relacionamento com os professores pode garantir esses pré requisitos dos projetos.

Para conseguir uma infraestrutura e materiais, também é preciso de um bom relacionamento institucional. Ainda mais se estiver pensando em inserir sua empresa júnior da estrutura da universidade.


Uma dica é procurar indicações de professores com maior proximidade dos alunos, mais animados e com disposição para apoiar uma iniciativa. Ao encontrar esse perfil, marque uma reunião com eles para apresentar o Movimento Empresa Júnior, mostrando o lado do profissionalismo e desenvolvimento que o MEJ pode proporcionar.

Se alinhar com o MEJ

O Núcleo Central possui uma diretoria exclusiva para prestar serviços para iniciativas que desejam se desenvolver e serem filiadas. Então não desperdice essa oportunidade! Entre em contato com nosso Time de Expansão e aproveite todos treinamentos e suporte oferecidos para desenvolver ao máximo a sua iniciativa.

Frequentemente, estão sendo lançados programas de expansão, entre eles o Centraliza e o Pilar. As informações estarão presentes nas nossas redes sociais quando estiverem em andamento e os membros do time terão o maior prazer de explicar, caso haja alguma dúvida.

Os eventos MEJ oferecidos para a rede filiada também são abertos à Rede Aspirante. É uma chance de fazer conexões, assistir a bons conteúdos e dar uma motivada a mais nos membros da sua iniciativa.



Captação de verba inicial

Você deve saber que para criar uma empresa no Brasil é preciso de dinheiro. Um dos motivos são as taxas pagas para o Estado gerar os documentos iniciais da empresa. O principal centro do custo é o CNPJ da empresa, e nós temos algumas dicas para você arrecadar esse dinheiro. Muitas dessas dicas foram ações que outras iniciativas fizeram durante o processo de filiação, então podemos dizer que são cases de sucesso!

É possível realizar eventos para arrecadar recursos, aproveitando os próprios contatos dentro da universidade e do MEJ, afinal quem não gosta de uma festinha?!


Além disso, é possível realizar ações voltadas para arrecadar doações, fazer cursos, sorteios, venda de rifas, prestar serviços e principalmente negociar parcerias com outras empresas. Essas ações auxiliam tanto na parte financeira, quanto no fortalecimento da marca de vocês, pois mais pessoas terão contato com a iniciativa.

Estruturação da Diretoria Projetos

Então, chegamos no momento de preparar uma estrutura para permitir uma execução de projetos. Comece a pensar com ser a equipe de desenvolvimento para operacionalizar os projetos da carta de serviços. Para isso, desenhe o organograma que encaixe na sua realidade.

Pesquisa uma metodologia para implementar no seu time, como Pmbok, Scrum, Agile, Kanban, etc. Não existe metodologia perfeita, procure aquela que adeque melhor ao que você precisa. Se preciso, consulte outras empresas juniores para coletar relatos e dicas que elas podem oferecer para ajudar na transição e adaptação a metodologia escolhida.

Algo que muitas empresas juniores tem dificuldade é a gestão do conhecimento. Isso ocorre devido à alta rotatividade de membros no MEJ, acarretando uma baixa contenção do conhecimento. Então, desde o início, documente os processos e os projetos desenvolvidos na empresa. Armazenar os dados é importante para que o conhecimento não saia com os membros ao passar do tempo e das gestões.



Quem não acompanha, não melhora. Liste alguns indicadores de execução dos projetos, para conseguir identificar suas deficiências e conseguir atuar em cima disso. Mapeie o máximo que conseguir das etapas de sua execução, anotando as precisões e detalhes que apareceram na prática. Então, de tempos em tempos, poderá analisá-los e criar planos de ação em cima deles.

A rede oferece algumas ferramentas que também ajudam nos projetos. Um deles é o NPS, que é uma coleta que é feita após a conclusão e permite conhecer a opinião do cliente sobre o serviço prestado. Dessa forma, você poderá conhecer qual é a visão que as pessoas que contratam sua EJ têm dela.


Outra coisa, é a cultura de conectados do MEJ. Busque se aproximar das empresas juniores, fazendo projetos compartilhados, criando laços e trocando indicações. Ao fortalecer a rede, você também recebe forças.

Estruturação da Diretoria Comercial

Do outro lado, temos o setor de vendas, igualmente importante para sua EJ. Para começar a ter resultado em vendas, tudo inicia-se com uma estruturação um funil. Pense na jornada do cliente, desde que ele entra em contato até assinar um projeto. Trace todas as interfaces e garanta um melhor experiência para ele. Uma boa experiência pode fidelizá-lo, fazendo trazer uma receita mais constante para sua empresa.

O meio digital é fundamental para qualquer marca. Crie contas empresariais nas redes sociais, como Facebook, Instagram, LinkedIn, Whatsapp Business, etc. Invista tempo e criatividade nessas redes, porque é a marca da EJ que está sendo construída para o público. Além disso, é bom investir em um website para transmitir credibilidade e informação para seu público. Insira nele todas as informações que um possível cliente precisa saber da marca, como dados, cases de sucesso, formas de contato, etc.

Existe o recurso da prospecção ativa, que garante bons resultados para várias empresas juniores da nossa região. Estudar metodologias e realizar cold callings e mailings pode conferir uma crescente nos resultados da sua EJ. Então, engaje muitos membros com isso para que os resultados sejam visíveis para todos.



Estruturação da Diretoria RH

Para garantir a união de tudo isso, é preciso estruturar alguns processos para rodarem no backoffice. Dessa forma, é possível conferir uma continuidade na estrutura da empresa. Então, iniciem as discussões e documento de etapas dos processos seletivo, trainee e eleitoral. Escrevam um passo a passo e as competências a serem avaliadas em cada um desses momentos.

Durante o semestre, realize alguns acompanhamentos para observar as visões dos membros e conseguir resolver problemas individuais ou generalizados. Para isso, recomendamos a realização de pesquisas de clima e avaliações de desempenho com cada um, podendo ser online ou presencial. A partir dessas pesquisas, marque conversas para atuar em cima disso, resolvendo conflitos internos da empresa de forma preventiva, para evitar danos maiores no futuro.

Processo Seletivo

Vamos aprofundar em uma dos passos citado anteriormente, o Processo Seletivo. É o processo mais importante da empresa, porque garante a perenidade dos membros a longo tempo. Esse ponto é fundamental para o futuro da empresa, porque não adianta mandar bem em todos os pontos, se a empresa acabar por falta de membros em poucos meses.

Reúnam um grupo de pessoas que ficará responsável para operacionalização dele, de preferência o setor de RH. Então, pensem a quantidade ideal de pessoas para ingressarem na empresa, descrevam o perfil ideal do novo membro e preparem as etapas que os candidatos terão que passar.

O público são os alunos de graduação do seu curso, então a divulgação pode ser facilitada se houver colaboração da instituição de ensino. Criar um cronograma de divulgação é importante, porque inicialmente poucas pessoas conhecerão a oportunidade de participar da iniciativa.

Sempre peça ajuda para outras empresas juniores, porque elas passam por isso semestralmente e todas elas têm muito a ensinar e podem tirar muitas dúvidas de vocês.

Obter documentações CNPJ

Vamos agora para uma parte mais burocrática. As empresas necessitam de um CNPJ para conseguir realizar suas operações legais com o Estado e com os clientes.

Para realizar a emissão deste documento, é preciso que outros já estejam em mãos. Então, vamos explicar um pouco sobre eles para vocês se prepararem para isso.

O primeiro documento é o Estatuto Social, ele contém informações básicas e requisitos legais para a organização de vocês.

Logo após, temos a Carta de Convocação, que é um documento que oficializa uma assembléia. Nesse caso, serve para chamar todas as pessoas para a Assembleia de Criação da empresa júnior.

Depois vem as Atas de Fundação e de Eleição. Nelas é importante conter os primeiros diretores executivos e um trecho informando a criação da empresa.

Por fim, é preciso de um documento emitido pela contabilidade, o Documento Básico de Entrada. Ele é parte essencial para a criação do CNPJ.

Processos jurídico financeiros

Os próximos passos servem para estruturar para a chegada de clientes para a empresa. Então, com o CNPJ em mãos, escolha um banco de sua preferência para abrir uma conta corrente para realizar todas as transações financeiras. Fique atento nas tributações e taxas oferecidas pelos bancos, então pesquise bastante para optar pela melhor opção para sua realidade.

Também, é preciso a criação de alguns modelos padrões, tanto para proposta de valor, quanto para contrato. É importante que eles sejam bem escritos e revisados, para que não hajam falhas que prejudiquem a empresa no futuro e em situações reais com clientes. Lembrando que os contratos são documentos legais e que podem ser levados para análise jurídica caso o cliente veja necessidade. Recomendamos a análise de alguma consultoria jurídica para estruturar um bom contrato de serviços.

Carta de Serviços

Vamos aos negócios! Começando a trabalhar no setor de vendas, realize uma pesquisa de mercado na área da sua empresa. Observe na internet, anúncios e concorrentes quais projetos e produtos estão sendo oferecidos. Vocês podem iniciar fazendo internamente, mas também possuem consultorias que realizam boas pesquisa de mercado e garantem um bom posicionamento inicial no mercado para vocês.

Uma boa estratégia para entender como é o modelo de negócios de concorrentes é através da realização de cliente oculto. Ele pode ser feito apresentando interesse em algum produto oferecido por outra empresa e observando o seu progresso através do funil de vendas deles. Assim, você conseguirá definir quais serão os processos internos do setor de vendas deles e pode se inspirar para construção do seu próprio funil.

Para adquirir mais conhecimentos sobre a área de atuação, converse com os professores do curso e outras empresas juniores do mesmo curso, para entender como estão as tendências no mercado e o que é bom de investir.

Selo EJ

O Selo EJ é um documento bastante importante para a Brasil Júnior, porque através dele é possível garantir a regularização anual de todas organizações do movimento. Para obtenção desse documento é preciso que sejam recolhidos vários documentos que vamos listar logo abaixo:

- Estatuto Social
- Ata de Eleição e Posse
- Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
- Ficha Cadastral de Pessoa Jurídica (FCPJ) ou Quadro de Sócios e Administradores (QSA)
- Certidão Conjunta Negativa de Débitos Relativos a Tributos Federais
- Certidão Negativa de Débitos Municipais
- Relação Anual de Informações Sociais – RAIS Negativa
- Comprovante de Conta Bancária Ativa
- Livro Diário (Não necessário caso aberto no mesmo ano de filiação)
- Contrato de Serviço
- Nota Fiscal
- Declaração e Termo de Voluntariado
- Comprovante de Reconhecimento da Instituição de Ensino Superior e orientação de professores



Aprimoramento e Revisão

Depois de tudo isso, vocês entrarão numa fase de aprimoramento. Na verdade, todas as empresas juniores estão nesta fase e é importante nunca sair dela. Esteja sempre atento para revisar os processos, rotina da empresa e gerenciamento dos projetos que estão executando.


Revise e reestruture o planejamento estratégico frequentemente para que se mantenha sempre atualizado com a realidade da empresa. Dessa forma, vão criando e atualizando o acompanhamento de membros e das metas.

Não deixem de criar padrões para gestão de conhecimento, pois depois que a empresa estiver criada, é precisa garantir a manutenção dela. Então, ter dados registrados, permite que a empresa consiga se expandir, em vez de ficar vivendo em ciclos que não resultam em crescimento.

Conclusão

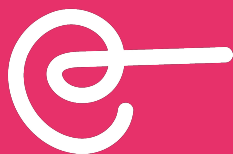
Esperamos que esse texto tenha ajudado a esclarecer um pouco mais sobre o processo de criação de uma empresa júnior e que estimule ainda mais que você continue neste caminho para consolidar sua iniciativa.

Reforçando novamente, o Time Central está sempre aberto para responder dúvidas e prestar o suporte que for necessário para auxiliá-los nessa jornada. Desejamos boa sorte para você nesse caminho e vamos expandir!



Gabrielle Marques
Coordenadora de Fortalecimento da Rede
gabrielle.marques@nucleocentral.com.br

Lucas Chaia
Coordenador de conteúdo
lucas.chaia@nucleocentral.com.br



CENTRAL