

MATERIAL DE APOIO

MÓDULO 10

plano é

PLANEJAMENTO DE EQUIPE

COMO FAZER O PLANEJAMENTO DA EQUIPE

Uma agência de lançamentos evolui de acordo com as fases em que ela está, como já foi mostrado aqui no Plano Vê, no módulo 1. Vamos fazer uma revisão desse overview, mas antes, veja algumas perguntas comuns na hora de contratar:

“QUANDO SABER A HORA DE CONTRATAR, OU SEJA, SAIR DE UMA EUGÊNCIA PARA UMA AGÊNCIA?”

Quando você tiver caixa para pagar o 1º funcionário por, pelo menos, 6 meses. Contratar é um investimento na sua empresa, por isso você precisa ter um planejamento para este investimento. Se você decidiu que vai começar com um estagiário, então faça uma reserva de 6 meses de salário. De tal forma, que essa reserva não faça falta no caixa da sua empresa. Contratar não é só pagar salários e encargos, você precisa de equipamentos, mesa, cadeira, programas, etc. Fazer o caixa para contratação tem que ser um objetivo.

“QUEM CONTRATAR PRIMEIRO?”

Vai depender da sua realidade e qual é a sua maior necessidade no momento. Durante todo o Plano Vê você viu os processos e o que cada pessoa faz aqui dentro. É necessário pensar sobre esses processos e entender onde você mais precisa de ajuda.

Por exemplo, logo no início da Vê, identificamos que perdíamos muito tempo com edição de vídeos e nossa primeira contratação foi um estagiário para assumir esta função, depois entendemos que o atendimento estava ficando mais apertado e fomos identificando os pontos principais.

“QUE TIPO DE CONTRATAÇÃO ESCOLHER? CLT, ESTÁGIO OU FREELANCER?”

Você verá sobre essa questão nas próximas aulas, quando falaremos detalhadamente sobre cada cargo.

“COMO EU PLANEJO A CONTRATAÇÃO DOS PRÓXIMOS FUNCIONÁRIOS?”

Usando a mesma lógica da primeira contratação, ou seja, você deve ter caixa para manter o novo funcionário durante 6 meses ou 1 ano, pelo menos. Aqui na Vê, nós projetamos essa conta para 1 ano.

Lembre-se que não é somente salário, tem também os benefícios, os impostos etc. É indicado que você inclua também o valor de uma demissão sem justa causa, porque quando um funcionário é demitido dessa maneira, existe um encargo contratual para a agência. A ideia é sempre ter caixa para priorizar o pagamento da sua equipe.

“COMO SABER QUANTO DEVO TER GUARDADO PARA CONTRATAR?”

Uma dica é que você faça esse cálculo baseado no salário que você vai pagar e consultar o seu contador. Aqui neste módulo você verá indicações de valores para pagamento de funcionários.

INVESTIMENTO EM RH PROPORCIONAL AO FATURAMENTO BRUTO

Uma empresa saudável pode investir mais ou menos 20% do seu faturamento em recursos humanos, desde a contratação até o desenvolvimento das pessoas. Mas, para o digital, no qual a lucratividade é muito alta, é difícil chegar nesse número. A média da Vê, por exemplo, está entre 10% e 12% do valor do faturamento bruto, incluindo a parte do expert.

À medida em que a sua equipe fica mais madura, é natural que os salários sejam maiores e os benefícios também sejam melhores. E isso é um bom ponto, porque mostra que sua empresa está faturando valores mais altos.

É exatamente por isso que lançar é muito mais do que abrir e fechar carrinho.

RESERVA DE EMERGÊNCIA

Aqui na Vê, nós temos apenas uma reserva de emergência, onde guardamos 1 ano de despesas da Vê. A Bibi fala sobre esse assunto no módulo 11!

PLANEJANDO AS SUAS CONTRATAÇÕES

Depois de acompanhar esta aula, para planejar melhor as próximas (ou primeiras) contratações da sua agência, siga os seguintes passos:

- *Reveja a aula do Plano Vê sobre o overview de uma agência;*
- *Entenda em qual momento você está;*
- *Mapeie quais são os seus primeiros cargos;*
- *Defina qual vai ser o tipo de contratação;*
- *Prepare-se para ter uma reserva de 6 meses.*

plano ê

PRODUZIDO POR:

AUTORIA:
Ellen Salomão

PRODUÇÃO:
Guilherme Feix e Evelin Lima

DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:
Gubbio Adson e Pedro Veloso