

INÉRCIA
MOBILIZAMOS NEGÓCIOS

CRISIS
EASY MONEY

inercia-mn.com

ÍNDICE

1. Porquê a solução EasyMoney?	3
2. O mercado-alvo	4
3. Problemas comuns endereçados pela solução	5
4. Caraterísticas da solução	6
5. O pulo do gato	7
6. Resultados	9

1. PORQUÊ A SOLUÇÃO EASY MONEY?

EasyMoney é a solução que identifica oportunidades para gerar dinheiro imediatamente, porque uma empresa não pode dar-se ao luxo de esperar mais um mês para ter fluxo de caixa suficiente.

Um dos pilares da solução baseia-se na máxima: “Diz-me como me medes, dir-te-ei como me comportarei.” Ou seja, as métricas tradicionais podem não refletir a realidade do fluxo de caixa.

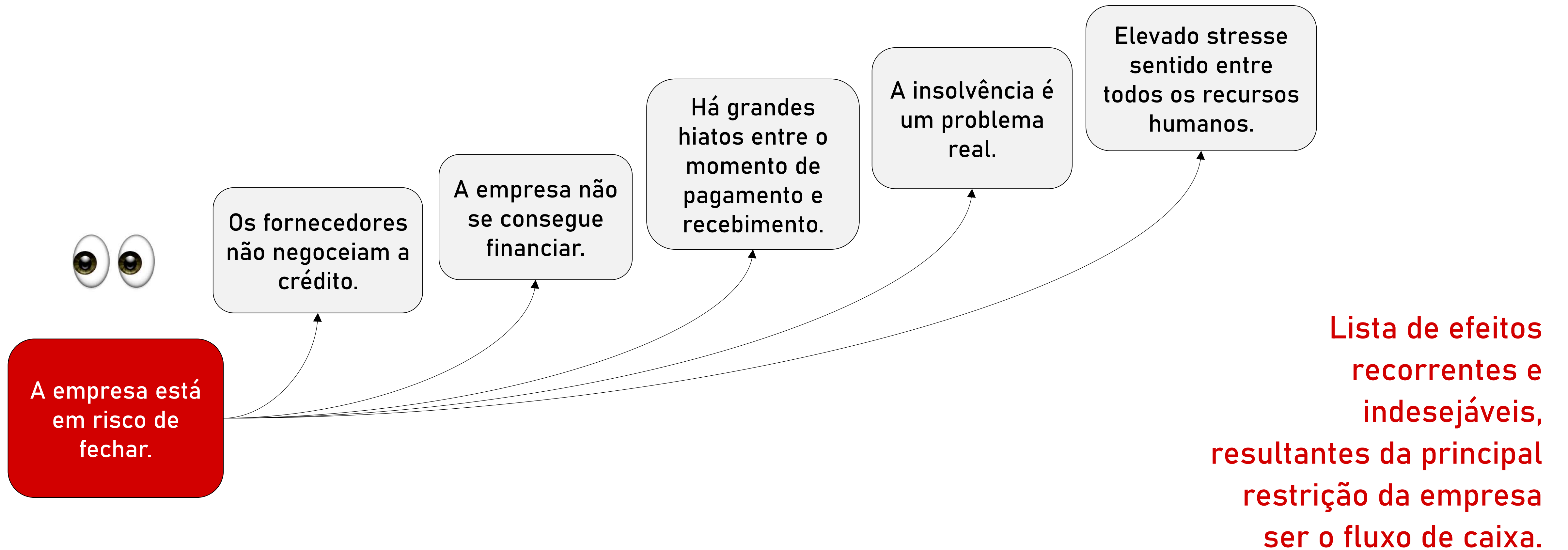
EasyMoney ajuda a identificar e ajustar indicadores para que a empresa privilegie o dinheiro a entrar, garantindo que o cash-flow se mantenha positivo.

Ter um cash-flow acima de zero é uma não questão, mas a partir do momento que se torna negativo então nada mais importa.

2. O MERCADO-ALVO

- Empresas em risco de insolvência: que precisam gerar dinheiro rapidamente para sobreviver.
- Pequenas e médias empresas (PMEs): com estruturas financeiras sensíveis e recursos limitados.
- Empresas que querem melhorar desempenho financeiro sem recorrer a novos investimentos.
- Empresas para as quais empréstimos não são viáveis ou são considerados uma má opção.
- Negócios com pressão de fornecedores: que exigem pagamento a pronto e correm o risco de não conseguir adquirir os produtos ou serviços essenciais.

3. PROBLEMAS COMUNS ENDEREÇADOS PELA SOLUÇÃO



4. CARACTERÍSTICAS DA SOLUÇÃO EASY MONEY

EasyMoney começa por **redefinir as métricas e indicadores usados para avaliar a empresa e as suas equipas**, garantindo que as decisões se concentram no **fluxo de caixa**. Isso implica:

Fase I








- Eliminar métricas irrelevantes e introduzir novas métricas que priorizam o cash-flow.
- Identificar rapidamente oportunidades de gerar dinheiro, através de ações como:
 - Vender os produtos ou serviços mais estratégicos
 - Congelar investimentos não essenciais
 - Reduzir compras apenas ao que é estritamente necessário.
- Gerir de forma inteligente a janela temporal das transações: antecipar recebimentos, adiar pagamentos e, quando apropriado, recorrer a soluções como factoring.

O objetivo desta fase é garantir liquidez imediata e proteger o fluxo de caixa, permitindo que a empresa continue a operar mesmo em condições financeiras apertadas.

Fase II

Quando a liquidez deixa de ser a limitação, ajudamos a empresa a identificar e implementar a solução de gestão adequada para atingir novo patamar de desempenho e estabilidade.

5. O PULO DO GATO

MACRO ATIVIDADES	SEMANA 1	SEMANA 3	SEMANA 5	SEMANA 7
1. Definição dos termos e condições com o Cliente.				
2. Realização dos P ilotos de A celeração R ápida (PAR) – fase I.				
3. Reuniões de coaching, follow-up e pontos de situação da iniciativa.				

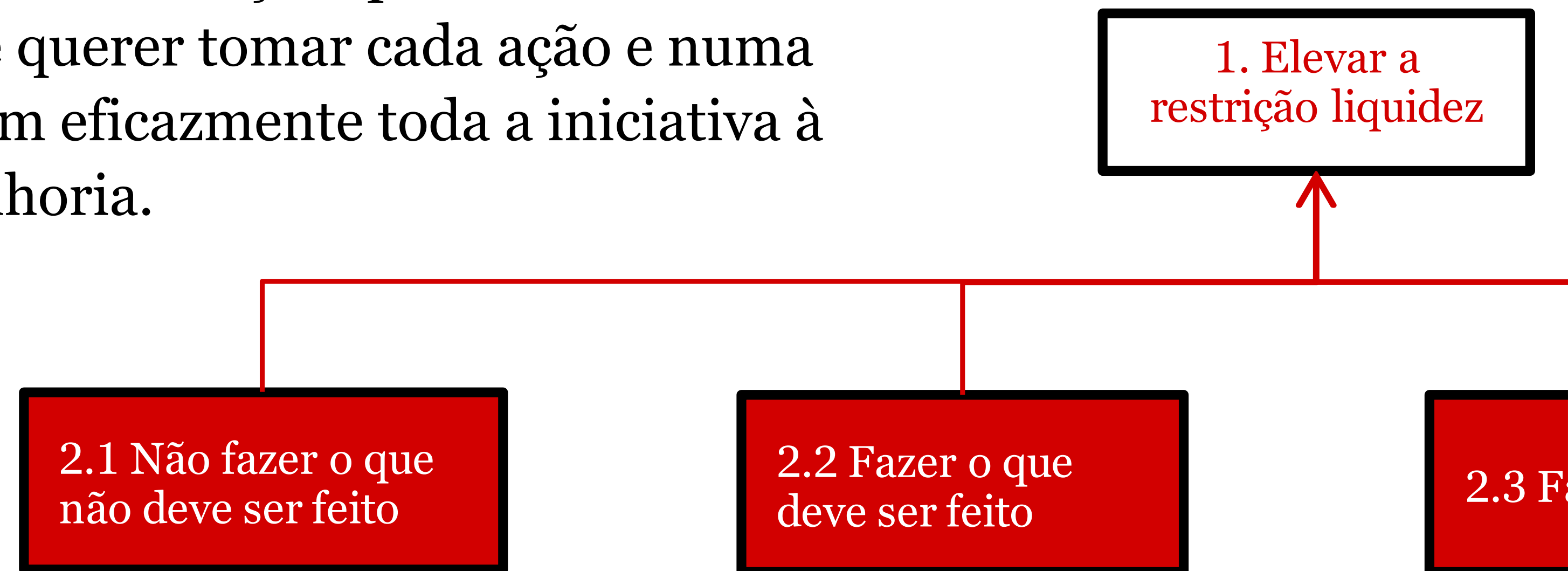
- A solução é composta por 3 PAR de 2 dias cada e a tempo inteiro.
- Cada PAR tem sempre uma componente de formação e uma implementação blitz do que foi acordado.
 - O líder (champion) da iniciativa é um Top Manager, que participa ativamente nos PAR.
 - Os PAR estão profissionalmente documentados, para que o risco de insucesso seja mínimo.
 - A sequência de implementação da solução via PAR é um modelo testado e comprovado.

5. O PULO DO GATO

A implementação da solução segue uma estrutura e uma sequência específica de passos lógicos que permite ver as ‘pegadas’ das ações presentes e futuras. Explicita-se em cada caixa, o porquê de se querer tomar cada ação e numa sequência específica comunicando-se assim eficazmente toda a iniciativa à empresa, minimizando a resistência à melhoria.

A árvore de estratégia e tática (STT) EasyMoney é ainda desdobrada em checklists standard que ajudam a responder se uma determinada ação (caixa) está ou não terminada.

O pagamento desta solução é feito, apenas depois da restrição da empresa não ser mais o cash-flow.



Excerto de uma parte da STT, para a fase I.

6. RESULTADOS

- Tirar a empresa de uma situação de crise.
- Ter um cash flow saudável (duplicando o tempo de sobrevivência da empresa).
- Estabelecer as bases certas de avaliação do desempenho da empresa, como um todo.
- Forte alinhamento das pessoas no sentido *top-down* e *bottom-up*.
- Nova forma de pensar e de olhar para o negócio.
- Primeiros resultados ao fim de 1 mês.



Rua D. João V, nº 24, 1.03.
1250-091 Lisboa