

O que é o método GASS?

OBJETIVO RACIONAL

Aumentar a margem de lucro dos negócios. Em geral está em torno de 7%. É possível até dobrar este resultado.

Esta mudança ocorre com a implantação de uma série de práticas que estão divididas em quatro pilares:

- Pessoas
- Organização da Informação / Gestão da Informação (parte financeira está aqui)
- Processos (onde o CMV é tratado)
- Marketing / Vendas

O processo de implantação do método não é modular. O desenvolvimento dos pilares ocorre em conjunto.

O método olha para um tripé de interesses que existe dentro de um restaurante:

- Sócios
- Pessoas que fazem parte do negócio (desenvolvimento profissional / pessoal)
- Clientes (necessidades de experiência atendida)

O método é um conjunto de 58 práticas que olhando para os pilares vai buscar atender estes três agentes (Sócios / Pessoas / Clientes) que tem interesse no negócio.

Divide o ciclo de vida do restaurante em três fases:

Fase 1 - Choque de Gestão:

Maioria dos restaurantes estão nesta fase.

Baixa lucratividade, poucos ou nenhum indicador de desempenho, não tem metas, não possuem processos estruturados, não envolve equipe no processo decisório.

Com a aplicação do método é possível entregar resultados rápidos.

Período de implantação: 3 meses

Resultado esperado: Aumento lucratividade.

O que é o método GASS?

Fase 2 - Libertar o dono do negócio do regime de escravidão.

Com o domínio dos números, indicadores de desempenho e metas constantemente estabelecidas, definição clara das funções e atribuições de cada membro da equipe e dos processos desenhados e implementados o dono pode assumir a função de Diretor do negócio e se libertar do Ciclo do Urgente.

Nesta fase é colocada em prática a Rotina do Importante (RI).

Período de implantação: 9 meses

Resultado esperado: libertar o Dono do Negócio do regime de escravidão e que passe a dedicar 8 horas semanais para fazer uma boa gestão do negócio.

Fase 3 - Expansão do Negócio

Neste momento, com a implantação das duas primeiras fases, já existe um modelo de gestão sólido, boa margem de lucro, o negócio funcionando no piloto automático.

Agora é a hora de pensar em expansão.

Gerir 5 restaurantes é mais fácil que gerir somente um.

Isso ocorre pois funções que acabam sendo acumuladas quando existem poucos recursos num restaurante apenas, podem ser compartilhadas quando a estrutura é maior.

O dono no papel de Diretor e cada restaurante com seu Gerente.

O Dono passa acompanhar os números e exercer a liderança de toda a empresa com sua visão estratégica de longo prazo.

Período de implantação: 12 meses até abertura da 2ª casa

Metas de expansão e o ritmo de implantação dependerá da visão estratégica do Dono e dos resultados alcançados.

O que é o método GASS?

EFEITO COLATERAL

O primeiro interesse do Dono do restaurante já foi entregue como resultado racional: Aumento da Margem de Lucro.

Com isso, efeitos colaterais são observados:

- Melhorar a vida das pessoas que trabalham no negócio. Dar oportunidade para elas usarem plenamente seus talentos, possibilitando sonhar em crescer. Tornar melhor a vida das pessoas que trabalham.
- Proporcionar momentos de felicidade aos Clientes ao ter suas expectativas plenamente atendidas.
- Libertar o Dono do restaurante do Sistema de Escravidão
- disciplina e organização. Cumpra o que combina consigo e com os outros.