

FILOSOFIA GASS

1 Somente por meio das pessoas os resultados podem ser alcançados.

Nada pode ser conquistado se não tivermos uma equipe capacitada e motivada. Quando a pessoa se sente parte da equipe, ela veste a camisa e joga junto com o gestor.

É necessário definir processos e rotinas, e posteriormente dar espaço para que a equipe seja capaz de ajustar cada parafuso desse sistema, dia após dia. Isso faz com que o negócio seja cada vez menos dependente da atuação do dono/diretor.

2 O sistema deve funcionar de forma orgânica

A exemplo do que acontece com o corpo humano, que funciona em perfeita harmonia, sem necessitar de um comando específico para atividades simultâneas como respirar, pensar, transpirar, digerir, etc; criamos um sistema dentro do restaurante para que as atividades rotineiras sejam desenvolvidas de forma orgânica.

3 O que não é medido e visto não pode ser desenvolvido.

A informação alimenta os planos e a ação. Sem ela, não temos como avaliar e desenvolver algo. É imprescindível a verificação constante.

4 Sem metas não há gestão.

A busca por entregar a meta nos leva a identificar lacunas, e a partir daí definimos ações para nos desenvolvermos.

A meta traz a cultura do resultado para o jogo. Ajuda a materializar as conquistas. É importante que se tenha um equilíbrio em seus indicadores de desempenho e metas.

5 Não busque soluções $1 + 1 = 2$

Veja o seu negócio como um sistema, complexo.

Tenha as rédeas do negócio nas mãos. Você precisa dominar TODOS os números do seu negócio.

Tome cuidado com soluções modulares, superficiais.

Muitas vezes uma busca cega por vender mais pode prejudicar o seu resultado.

FILOSOFIA GASS

6 O desenvolvimento do seu negócio está diretamente relacionado à sua capacidade de resolver problemas e se agarrar a oportunidades.

Precisamos desenvolver processos continuamente, em equipe, quanto mais problemas / oportunidades identificados e resolvidos, maior o desenvolvimento. Traga os problemas à tona, tire-os debaixo do tapete, analise e resolva! Se agarre as oportunidades!

7 A prática sem teoria é cega, a teoria sem prática é infrutífera.

Conhecimento de gestão é teoria e prática, e o desenvolvimento da equipe deve ser contínuo. Crie um sistema onde a capacitação seja parte da rotina do dia a dia, treinamentos pontuais, esporádicos, são pouco efetivos.

8 O esforço para vender um plano é muito maior do que realizá-lo junto com a equipe.

Faça planos em equipe. Seu plano será melhor e você observará aumento do comprometimento e motivação da equipe, que se sentirá parte. É natural do ser humano resistir à mudanças. Não lute contra isso. Busque envolvê-los no processo.

9 O simples é genial.

Busque o simples, não complique. Quanto mais simples for uma solução ou um processo, mais fácil implantar.

Pense de maneira enxuta, o que é essencial? Isso de fato agregará valor?

Muitas pessoas acreditam que para transformar seu negócio é preciso implantar novos serviços com alta demanda de investimentos financeiro e energia. No entanto, ao conhecer o próprio negócio e ajustar as engrenagens, já é possível melhorar os resultados financeiros. Por exemplo, uma recepção cordial, estabelecer procedimentos para minimizar erros, atacar o ticket médio, surpreender o cliente: são ações que não exigem investimento e trazem excelentes resultados.

10 O trabalho se expande de modo a preencher o tempo disponível para a sua execução.

O ser humano tem capacidade incrível de superar os obstáculos quando os conhece.

Deixar claro para a equipe quais são as suas metas e restrições. Quando conhecemos o desafios aumentamos nossa capacidade de superá-los. Crie restrições e coloque obstáculos a serem ultrapassados por meio do desenvolvimento de processos em equipe.

FILOSOFIA GASS

11 A diferença entre um negócio dar lucro ou não, está em gerir os detalhes.

Atenção aos detalhes é fundamental para uma boa gestão e eliminação de desperdícios. Use o método Cartesiano, decomponha um problema em várias partes para chegar na verdade.

12 Prometa 1, entregue 2.

Surpreenda seu cliente. Entregue sempre mais do que prometeu.

13 A tua rotina de hoje é que te levará para aonde você quer chegar amanhã.

A rotina é fundamental na organização e na execução das ações para atingir resultados. A rotina te ajudará a sair do ciclo do urgente para viver no ciclo do importante.

14 Elimine a cultura do apontar dedo.

Se algo não funciona a culpa é do processo. Acabe com a cultura do apontar dedo, dê espaço para os erros e aprenda com eles. Se não funcionou, reveja o processo com a equipe e busquem, juntos, melhores soluções. O conhecimento dos processos deve ser da organização e não de uma pessoa.

15 Melhor o feito do que o perfeito não feito.

Comece buscando o caminho do mais simples e importante. Com as pequenas conquistas você vai ganhando energia e aprendendo com cada erro e acerto. Não espere o momento perfeito. Simplesmente comece!

16 Não precisa acelerar, é só não parar.

Melhore todo dia um pouco, de maneira constante e orgânica. Crescer é fundamental, mas cresça no tempo certo.

FILOSOFIA GASS

17 Não deixe de rodar os ciclos GASS.

Tenha disciplina e organização. Cumpra o que combina consigo e com os outros.

18 Trabalhe com energia positiva, satisfação e sorriso no rosto. Celebre.

Antes de tudo faça o que você ama fazer. Contamine positivamente a sua equipe e, conseqüentemente, o seu cliente. Celebre em equipe.

19 Cuidado com o que deseja, pois pode conseguir.

Quando mentalizamos algo, visualizamos, o sistema conspira a nosso favor, logo tenha cuidado com o que deseja.

20 Se é isso mesmo que você quer, se jogue!

Está com medo, vai com medo mesmo. A inércia produz resultado igual a ZERO. Se jogar gera movimento, energia, que combinado a priorizar e simplificar gerará resultados. Resultados gera mais energia!



Pablo Monteiro