



AGÊNCIA WX

Cliente
Orgulho
Treasy

Imagine que está viajando a noite e a estrada não tem iluminação. É tarde e também não há movimento, nem está fazendo uma daquelas lindas noites estreladas e de lua reluzente. Logo, para continuar na estrada, você depende única e exclusivamente do farol do carro.

Mas, por uma falha no veículo, os dois faróis queimam durante a viagem. O seu compromisso no destino é importante e você não tem tempo para parar e esperar socorro. Parece uma cena de um filme de terror, não é mesmo?

Se fizermos uma analogia com as empresas que não possuem processos de gestão bem definidos e controle orçamentário, veremos que é mais ou menos a mesma coisa. Quem afirma isso é o CEO e fundador da Agência WX, Fillipe Neyl Walecki.

“Eu estava pilotando um avião no escuro, no feeling. Agora, ainda tenho o feeling, mas também tenho números para tomar decisões”, afirma Neyl.

O executivo conseguiu mudar esse cenário adotando a Metodologia Treasy de Gestão Orçamentária e contratando o serviço de outsourcing de controladoria. Neste post vamos te contar os detalhes desse processo e os ganhos que a Agência WX conquistou, como garantir um lucro líquido positivo.

O que você vai encontrar neste artigo:

[Os desafios da Gestão](#)

[Estratégia adotada](#)

[Resultados obtidos](#)

[Próximos passos](#)

[Sobre a Agência WX](#)

[Sobre o Treasy](#)

Os desafios da Gestão

Fundada em 2004, Fillipe lembra que no começo a WX era uma 'eugênia', com poucos profissionais e acúmulos de funções. **“Quando comecei a empresa lá trás, eu não imaginava que teria que aprender sobre tanta coisa. Por ser mais novo, pensei que como trabalhava na área fazia sentido abrir um negócio. É o espírito empreendedor brasileiro”, conta ele.**

Por isso, assim como ocorre com a maioria das pequenas empresas, o processo foi de voar sem um plano de voo bem definido, aquele documento com todas as informações necessárias para um voo seguro e eficiente.

No caso das empresas, sem um Planejamento Estratégico e Orçamentário. **Mas o crescimento da agência logo nos primeiros anos passou a exigir evolução dos processos de gestão e profissionalismo na administração do negócio.**

Um dos problemas identificados nesse período foi o da precificação. Como trabalham com serviço, tinham dificuldade de definir e prever muito bem o escopo dos projetos a ponto de garantir a recorrência da receita, por exemplo.

Segundo o CEO, é como se estivesse “pilotando o avião no escuro, no feeling. O feeling nem sempre está certo, não é?”. Por isso resolveu começar a arrumar a casa degrau por degrau.

“Fiz uns três cursos de finanças e arrumamos questões básicas, como separar as contas pessoais das da empresa. Algo que não temos orgulho, mas que acontecia”, revela Neyl. Nesse período também avaliaram e ajustaram outras questões importantes, como a cobrança do serviço, que afetava diretamente na previsibilidade de caixa, por exemplo, e era uma dor antiga.

“Hoje, relembro, parecem coisas tão simples e fáceis, mas são coisas que fomos aprendendo e arrumando. Muitos detalhes que resultaram em mudanças muito grandes na empresa”, completa ele. Contaram, ainda, com uma consultoria do Sebrae, que auxiliou muito na evolução da gestão.



Time da Agência WX

Embora tivesse com o financeiro estruturado e organizado, Neyl passou a sentir outras dores e dúvidas na gestão. “Quando a gente começou a crescer, **percebemos que ter maior faturamento não significa ter mais lucro**. Uma contratação de um profissional errado pesa quanto? Como vai decidir quando contrata, onde investe, muda de sede? A gente passou por todas essas tomadas de decisão no escuro”, lembra.

Por isso o empresário quis dar o próximo passo. **“Quería construir um modelo escalável para crescer de forma mais sustentável, de se organizar melhor e ter uma Gestão Orçamentária. A gente quer poder dirigir com a luz acesa nessa etapa de crescimento”**, lembra ele.

Por isso, começaram a pesquisar outros cursos de gestão orçamentária ou serviços, mas tudo o que encontravam eram programas muito básicos. “Cheguei a me questionar se teria que fazer uma faculdade na área”, diz Fillipe.

Mas como o objetivo não era se formar no tema, continuou a busca pela solução. **“A gente sabe que quem faz gestão orçamentária muito bem são as empresas maiores, mas queríamos aqui também, por mais que a gente não seja uma multinacional”, reforçou o empresário.**

Dessa época, ele lembra de uma coisa: “é muito ruim você estar com sede e não ter água para tomar”!

Estratégia adotada

Foi quando começou uma busca incessante pela solução. “Acredito muito naquele conselho que dão: esteja ao lado de pessoas muito boas. Se cerque de quem é modelo para você. Por isso **fomos no mercado atrás de boas referências**”, conta Fillipe.

Nessa busca, a Agência WX encontrou a Treasy, mas inicialmente apenas o software. “O software não faz o profissional, ele é literalmente a ferramenta. Isso porque o programa precisa ser operado por alguém com capacitação para isso. E não “só” operar o sistema, mas entender como usá-lo e saber ler as informações que ele disponibiliza. Precisávamos de mais”, afirma o CEO.

Por isso, quando soube do serviço de outsourcing da Treasy, acreditou no projeto e mergulhou no desafio. O primeiro passo foi migrar da planilha para o sistema. “Eu não sou contra planilhas, mas é um risco, tanto pelo o nosso ritmo de acúmulo de funções, como por não ter domínio em Excel. Por exemplo, sabemos usar Excel, mas não temos domínio em Matemática Financeira, que é uma coisa que se aprende quando faz faculdade na área”, admite Neyl.

Essa união do software com o consultor dedicado no modelo da prestação de serviço foi o que chamou a atenção do empresário. “O sistema iria forçar a gente a fazer do jeito certo, nos faz usar as melhores práticas de mercado. E o consultor nos ajudaria a entender o sistema”.

As reuniões semanais com o consultor na fase de modelagem financeira foram essenciais para compreensão do negócio por parte dele, assim como ajustes no que precisava ser feito do lado da Agência. “Por causa do programa, a gente mudou algumas formas de fazer as coisas na agência e também passamos a seguir uma metodologia muito melhor”, explica Fillipe.

“O sistema era um tijolinho nessa parede que estávamos construindo. Essa questão da Treasy mergulhar na dor do cliente faz parte do processo e é um diferencial do serviço. Vocês trabalham com número o tempo todo, mas nunca me senti tratado por vocês como um número”, completa Neyl.

Ainda falando do período de implantação da metodologia e construção do Orçamento Empresarial, o empresário admite que passou por momentos de ansiedade e insegurança. “No começo, fiquei um pouco apreensivo porque nossa dor era antiga e pensava quando que a gente conseguiria evoluir a ponto de ver um ganho real. Nas primeiras conferências, pensei “falta muito para a gente chegar lá”. Mas acho que tem mais a ver com nossa ansiedade do que com a velocidade com que vocês fazem as coisas”, admite ele.

Outro ponto que gerava a ansiedade era o fato de a Agência WX já ter organizado minimamente o setor de Tesouraria e Financeiro. “Mesmo que a gente tenha tido que ajustar alguns pontos, acredito que não estávamos mais tão bagunçados quanto antes. Isso ajudou a ir mais rápido, mas fez com que a gente quisesse resultados mais rápidos também”, explica Fillipe.

Contudo, esse processo só não teve a agilidade que eles queriam por conta do próprio ritmo da agência, que dificultava maior dedicação dos sócios aos ajustes financeiros necessários.



“Entrava na call preocupado e saia aliviado. Toda vez que a gente saia de uma call com vocês tinha certeza que estava no caminho certo e tinha feito um bom negócio”

A parte boa é que mesmo com o acúmulo de funções e as tarefas de casas tendo que ser feitas durante as conferências, as reuniões semanais sempre entregavam valor. **“Entrava na call preocupado e saia aliviado. Toda vez que a gente saia de uma call com vocês tinha certeza que estava no caminho certo e tinha feito um bom negócio”,** confessa o empresário.

Resultados obtidos

Os ganhos também foram percebidos nos primeiros meses de trabalho, como conta Fillipe Neyl. “É muito diferente você acender a luz e saber para onde está indo. O momento agora com a Controladoria é a evolução do processo que ainda estava muito focado no dia a dia, em fazer o pagamento das contas, manter as coisas em ordem, mas sem o *business intelligence*, sem visão de gestão financeira e orçamentária”.

Portanto, se a ideia era conseguir dados e números para orientar as tomadas de decisão e garantir, assim, um crescimento sustentável, a Agência WX definitivamente já está no caminho certo para garantir a meta. **“O nosso maior objetivo era ter pro labore para os sócios e já estamos vendo na tela do Treasy. Ainda não está no bolso porque estamos num momento de reinvestir no próprio negócio focando no crescimento. Mas acredito que encerraremos o ano pela primeira vez com um resultado líquido bem bacana”,** sorri Fillipe.

A sensação de obter essa conquista não tem preço, como afirma o empresário. “Você ver a máquina funcionando dá um senso de dever cumprido, de estar cercado de bons parceiros e saber para onde está indo com a luz acesa”.

Para ele, o mais importante é ter informações e dados para tomada de decisão, o que, segundo ele não impede de usar a intuição, mas apenas quando ela não é contrária aos números. “É uma enorme satisfação ter um panorama e informações em uma ou duas telas, algo que você não teria se não tivesse construído cada um desses tijolinhos aí nesses meses todos”, orgulha-se Fillipe.

Próximos passos

Os planos não param por aí. “Começamos a preparar a Agência para ser mais escalável e isso envolve muitas coisas, desde as mais bobas como se livrar da telefonia tradicional e começar a usar voip, por exemplo”, conta o empresário.

A ideia é continuar a expansão para fora do estado do Paraná e a boa notícia é que estão no caminho para alcançar as metas do ano. “Costumávamos vender 35 sites por ano, até a metade de 2018 já estamos com 24. A meta é crescer e não vou nem dizer futuro porque já está acontecendo”, comemora Fillipe.

Tudo isso só foi possível graças a evolução gerencial que tiveram e continuam buscando, como explica o CEO. “Demos um grande passo e superamos uma dificuldade de gestão com a parceria com a Treasy e, acima de tudo, a gente aprendeu muito a valorizar até coisas pequenas, como um registro errado e o que isso pode causar”.

Todas as etapas de implantação e organização exigem disciplina. Mas é a mesma para continuar o processo depois. Por isso, é importante não desistir só porque é difícil, especialmente se sabe que aquilo é importante para o negócio.

Sobre a Agência WX

A Agência WX ajuda desde 2004 seus clientes crescerem e já entregaram mais de 300 sites e milhares de outras ações que fizeram os clientes inovarem e obterem resultados, especialmente por meio do Inbound Marketing, marketing digital, criação de sites e gestão de mídias sociais. Além disso, nós somos responsáveis por criar a identidade visual (logotipo, papelaria, manual de marca) e material de apoio (folders, flyers, apresentações, slides) para a equipe comercial de dezenas de empresas.

A WX tem o objetivo de mudar a forma que enxergam uma agência, por meio de processos únicos de trabalho, pró-atividade, organização e talento. São movidos todo dia de criatividade. Possui equipe formada por profissionais de marketing, design, publicidade, jornalismo e administração.

Ficha técnica

Agência WX

Cidade/UF: Curitiba - PR - Brasil

Sector: Serviços

Vertical: Marketing

Número de funcionários: 11 a 50 colaboradores

Sobre o Treasy

O Treasy é a solução completa de **Planejamento e Controladoria**, onde sua empresa pode aplicar de forma fácil e rápida todos os conceitos e metodologias abordados neste artigo.

Confira alguns dos recursos que temos disponíveis para auxiliar sua empresa a melhorar continuamente seus resultados financeiros:

Orçamento Empresarial descentralizado

Projeções, Simulações e Cenários

Acompanhamento Planejado x Realizado x Histórico

Relatórios e Análises Gerenciais

Gráficos e Indicadores de Desempenho

Integração com seu ERP e contabilidade

No vídeo abaixo (curtinho) você pode ter uma noção de todo o potencial da solução para ajudar a tornar a Gestão do Desempenho de sua empresa best-in-class:

Além do software especializado, podemos auxiliar sua empresa também com a **adoção da metodologia de gestão orçamentária e implantação das melhores praticas de gestão** que estão contribuindo com a **melhoria contínua dos resultados financeiros de centenas de clientes em todo o Brasil.**

Se após ler esse texto você tenha ficado interessado em terceirizar a controladoria, ou queira sanar alguma dúvida, entre em contato conosco e conheça os serviços que a Treasy possui para te ajudar nisso.

Basta clicar na imagem a seguir que entraremos em contato com você!

[TREASY.COM.BR]

Já pensou em terceirizar a controladoria da sua empresa?

[Conhecer a solução](#)

E para se manter informado sobre os novos recursos e melhorias que disponibilizamos no Treasy, se cadastre em nossa newsletter ou nos adicione nas redes sociais.

Também publicado em Medium.