

EBOOK GRATUITO

DICAS
DE **GESTÃO**
PARA **SUA**
EMPRESA

Lucas Gurgel

Volume #2



Volume #2

Dicas de gestão para sua empresa

Autor: **Lucas Gurgel**

Oferecido por: **Betel Finance**

01 - Qual a sua fatia de mercado?

02 - Apenas 5 dias

03 - Como conseguir novos clientes
em época de crise?

04 - Seu produto tem valor ou preço?

05 - 3% de lucro, isso é bom ou ruim?

06 - Como melhorar seus índices financeiros
em cenários desfavoráveis?

01

Qual a sua fatia de mercado?

Passadas essas duas semanas de turbulências e atividades não rotineiras que me afastaram um pouco dos textos, volto a escrever e compartilhar um pouco da rotina diária de um gestor que sempre busca ser o melhor!

Então vamos lá!

Você sabe porque existem várias pós-graduações hoje em dia em nosso país? Para sermos especialistas em um setor específico de nossa graduação. Será que você realmente consegue atender a todo tipo de mercado e saber de todas as suas exigências? Acredito que não.

Vejamos uma situação bem clássica: você está com a mão quebrada e precisa fazer uma cirurgia, pergunto, você irá procurar algum especialista ou vai preferir um médico que atenda a todas as áreas? Respondendo a essa pergunta, eu com certeza iria procurar um especialista.

Portanto, está na hora de você definir na sua empresa qual realmente será o mercado que você gostaria de atuar e como você pode melhorar esse processo para ter um atendimento com excelência.

Você definindo isso na sua empresa estará limitando um pouco o seu nicho de mercado, porém, garanto para você por experiência própria que seu serviço terá bem mais qualidade (veja o POST sobre ATENDIMENTO AO CLIENTE) e você terá um retorno (financeiro e não financeiro) bem melhor que o esperado.

Já fiz alguns testes e antigamente atendia a toda PJ (pessoa jurídica) que chegava até a minha empresa. Hoje em dia não atendemos mais determinados nichos de mercado e entendemos que assim, prestamos um serviço de qualidade no setor que propomos atender.

Faça esse teste e diga como ficou sua situação antes e depois do procedimento. Ou deixe aqui nos comentários como foi sua experiência caso você já tenha passado por isso, e nos diga qual foi o resultado.

02

Apenas 5 dias

Você já pensou em passar 5 dias ausente da sua empresa e ver como ela irá funcionar sem você?

Pensa comigo, imagina que seu servidor quebrou e você adquiriu um servidor novo. Sendo que você ainda não testou seu backup antes e chegou a hora de saber se realmente ele funciona ou se está com defeito. Para sua sorte, ele funciona e você consegue resgatar todos seus dados novamente. Seria essa a ideia de você se ausentar da sua empresa durante um determinado período. Você precisa saber se sua equipe irá funcionar e se o setor operacional rodará perfeitamente mesmo sem você estar lá fisicamente.

Para isso acontecer, você precisa desenvolver algumas habilidades entre seus colaboradores. Acredito que as habilidades que todos os GESTORES deveriam desenvolver diariamente em parceria com seus colaboradores, são: autoconfiança, liberdade para tomada de decisão, liderança proativa, autonomia, conforto e segurança.

Desenvolvendo essas habilidades em sua equipe (claro, com as pessoas certas), você não só irá trabalhar ao lado de grandes pessoas, como também, irá desenvolver possíveis sócios e amigos que irão trabalhar para que sua cultura seja processada e absorvida por todos dentro da sua empresa.

Posso dizer que já fiz essa experiência no passado e deu super certo, claro, pelo fato da minha empresa ser “pequena”, algumas coisas precisavam ser analisadas apenas sob minha supervisão. Porém, o operacional funcionou extremamente bem e tenho certeza que se acontecesse algo grave comigo e eu precisasse me ausentar, a minha empresa não iria parar. Eles iriam dar continuidade ao meu projeto, pois todos conseguem entender bem a missão, visão e valores da empresa, assim como, dedicam-se ao máximo para que a empresa tenha o melhor resultado possível.

Amo minha equipe, obrigado galera!!!

Texto dedicado a eles, Thays, Lucas Silveira, Carla, Larissa, Aline, Daniel, Tanille e Maiara.

03

Como conseguir novos clientes em época de crise?

Hoje resolvi conversar com você sobre essa "CRISE" que nos incomoda tanto. A pergunta do texto é bem sugestiva quando ela indaga de que maneira podemos conseguir novos clientes em época de crise?

É um pouco pragmático e todas as pessoas falam da mesma forma: REINVENTE-SE, VENDA ALGO NOVO, CORTE DESPESAS e por aí vai.... Eu particularmente tenho algumas outras sugestões para você.

A PRIMEIRA DICA é: invista em MARKETING DIGITAL. Hoje a grande maioria das pessoas possuem smartphones e passam horas com seus aparelhos conectados na internet. Então, aproveite-se disso, crie algo ou contrate alguém para criar algo irresistível.

A SEGUNDA DICA é: TREINE, CAPACITE E FORME sua equipe para que você consiga atender da melhor forma o seu cliente. Com uma equipe bem treinada, você terá uma qualidade sensacional injetada em seu produto e terá um cliente satisfeito ao final do processo. Um cliente satisfeito irá fazer uma divulgação da sua empresa praticamente a custo zero e acreditem o boca a boca ainda faz uma grande diferença.

A TERCEIRA e última DICA é: FAÇA e TENHA UM BOM NETWORKING. Nada melhor do que ter amigos e contar com eles nas piores horas. Lembre-se sempre: "Assim, em tudo, façam aos outros o que vocês querem que eles lhes façam" - Mateus 7:12

Você deve estar pensando agora, o Lucas não disse nada que eu já não sabia, ele é doido, em vez de reduzir custos ele está investindo e injetando mais dinheiro ainda na empresa. Bom, para algumas pessoas pode até parecer loucura, mas, para mim é simples, pense comigo: aparecendo mais, você terá mais vendas. Treinando seus colaboradores, você terá uma boa retaguarda. Fazendo novas amizades, você contará com novos parceiros e amigos que possivelmente poderão fazer novas indicações suas em um futuro próximo.

04

Seu produto tem valor ou preço?

Vou começar o post com uma pergunta: você compra um produto pelo preço ou pela qualidade?

Geralmente, sempre buscamos as duas coisas, porém, nem sempre conseguimos unir o "útil ao agradável" em todas as situações. Ocasionalmente um produto de qualidade gera um valor agregado, e esse valor teoricamente traz consigo um ganho maior.

Por exemplo: existe um restaurante em São Paulo que se chama DOM. É um dos restaurantes do chef Atala (um dos chefs brasileiros mais renomados da atualidade), que traz em seu cardápio, um conceito de cozinha brasileira "gourmet". No menu, estão alguns pratos tipicamente brasileiros, entre eles, o nosso famoso feijão com arroz.

Então te pergunto: caso você resolva ir a esse restaurante, estará optando por pagar pelo VALOR (agregado) de comer um prato preparado por esse chef tão conhecido? Ou simplesmente irá pelo preço? Uma coisa te digo, se for apenas pelo preço, você provavelmente não irá.

No meu ramo (contabilidade), não posso vender apenas um PREÇO, sou obrigado a vender o VALOR agregado ao meu produto, principalmente, porque vendemos um serviço e ele simplesmente não é tangível.

Se você ficou em dúvida, faça um teste: pegue alguns produtos que você usa diariamente, faça a relação e veja, você comprou pelo PREÇO ou pelo VALOR?

05

3% de lucro, isso é bom ou ruim?

Você decide abrir uma empresa e se depara com esse percentual. O que você pensa? Será que vai conseguir manter minha empresa apenas com 3% de lucro sobre o produto? Eu digo que sim.

Por exemplo, em um determinado supermercado alguns produtos podem ter uma margem de lucro abaixo de 3% e mesmo assim eles conseguem se manter pela diversificação dos produtos e pelo volume de unidades vendidas e acabam apresentando um excelente lucro ao final de cada mês.

Claro, tudo irá depender do tipo de produto que você está vendendo e da forma como foi realizado o seu planejamento para esse tipo de venda.

Peço que você pense da seguinte forma: seu produto pode ter uma baixa lucratividade para que se possa vender em quantidade? Ou sua margem terá que ser alta mesmo que isso represente uma diminuição na quantidade vendida?

Perceba que todo esse processo é estratégico e depende muito de você. Depende da forma como você fez o seu planejamento estratégico.

Mas aí você fala, Lucas, o cenário tá ruim, eu tenho que vender mais. Ok, concordo com você, porém, vender mais não significa baixar preço, e sim, melhorar sua estratégia de MKT, estratégia de atendimento, estratégia financeira e etc... Temos várias opções para melhorar a lucratividade das nossas empresas e com certeza não é unicamente o desconto no preço de um produto que irá fazer com que você "venda mais". Corre um grande risco de você simplesmente "inchar" sua empresa, aumentar sua despesa com os produtos a custo zero e continuar tendo prejuízo pois todo o processo de lucratividade e rentabilidade não foram bem planejados.

Repito, entenda como funciona seu negócio antes de sair "baixando o seu preço" e pensando que está ganhando mais por volume. No caso do supermercado, a empresa realmente ganha por volume de determinados produtos, porém, em outros a lucratividade é bem mais que 3% e ele vende bem menos. Tenha sempre um "mix" de produtos para ofertar aos seus clientes, eles com certeza irão lhe agradecer.

06

Como melhorar seus índices financeiros em cenários desfavoráveis?

Em algum momento dentro da sua carreira como gestor, você já deve ter se deparado com algum tipo de crise financeira dentro da empresa, certo?

Sim, estamos vivendo em época de recessão econômica, mas aqueles gestores que tinham uma boa reserva financeira não estão tendo "grandes dificuldades". Entretanto, é preciso estar atento aos processos e controles gerências para que o seu controle financeiro não saia do padrão atual.

Bom, pensando em te ajudar de alguma forma, vou passar alguns insights que podem melhorar sua gestão financeira, e você verá que com pequenos ajustes realizados dentro da sua empresa, é possível superar esse momento ruim. Vamos lá!

1. Separe a sua conta de pessoa física da sua conta de pessoa jurídica;
2. Estabeleça um pro-labore fixo para que você não fique tirando valores variáveis ao longo dos meses;
3. Estabeleça um percentual de distribuição de lucros através da DRE;

4. Tenha um orçamento anual e faça o controle desses gastos;
5. Faça um comparativo do item 4 realizando uma verificação dos gastos REALIZADO x gastos ORÇADO;
6. Tenha uma boa agência de publicidade e faça investimento em Marketing;
7. Crie dentro da sua empresa um modelo de meritocracia;
8. Verifique seus processos internos e veja quais processos podem ser melhorados através do mapeamento de processos;
9. Independentemente do seu setor, tenha uma boa pessoa em seu setor comercial. Não conte apenas com a indicação do velho mkt de "boca-a-boca";
10. Por fim, tenha em mãos os números financeiros da sua empresa e realize comparativos anuais, trimestrais e mensais.

Você não precisa realizar e executar todos esses pontos ao mesmo tempo. Se você já realizou alguns, continue até sua conclusão.

Não esqueça de pedir orientação de profissionais para a execução desses pontos citados acima.

Sobre o autor



Lucas Gurgel é um cara LOUCO por **esportes**, AMA sua **família**, nas horas vagas é APRENDIZ de **cozinheiro** e acima de tudo APAIXONADO por **Deus**.

Formação:

- Mestre em Ciências Contábeis pela FUCAPE Business School
- Especialista em Controladoria e Gestão Financeira pela ESTACIO-FIC
- MBA em Gestão, Marketing e Empreendedorismo pela PUC-RS
- Bacharel em Ciências Contábeis e Técnico em Contabilidade.

Atuou como:

- Coordenador do Curso de Ciências Contábeis da FAMETRO por 3 anos.
- Conselheiro Suplente no Conselho Regional de Contabilidade no Ceará (CRC-CE).
- Coordenador da Comissão dos Jovens Contabilistas do Estado do Ceará (CRC JOVEM CEARÁ) durante o mandato 2014-2015.

Hoje é:

- Empreendedor no ramo da contabilidade sendo sócio da BETEL CONTABILIDADE S/S
- Palestrante e Consultor Empresarial
- Professor Universitário
- Vice-Presidente Suplente do SESCAP-CE

 www.facebook.com/lucas.gurgel.716

 www.instagram.com/lucasgurgel

Conheça mais



Betel *Finance*
_Gestão Financeira

Gestão Financeira Online

A Betel Finance é para você que não tem tempo de fazer os controles financeiros da sua empresa, mas entende a importância de manter a gestão financeira do seu negócio em dia.

Oferecemos assistência financeira personalizada para a gestão financeira da sua empresa, totalmente online, com profissionais especializados, preços acessíveis e facilidades exclusivas .

Através de um assistente financeiro dedicado, você tem atendimento exclusivo. Personalizamos a gestão financeira da sua empresa conforme o perfil do seu negócio e você só precisará se preocupar em pagar as contas.

O resto deixa com a gente!

Para conhecer mais, clique no botão e acesse:

www.betelcontabilidade.com.br/betel-finance

