



QUER CONTAR COM O ACASO OU PREFERE TER ESTRATÉGIAS?

SUCESSO NOS NEGÓCIOS: ESTRATÉGIA OU ACASO?

De acordo com dados do Sebrae, uma fração ínfima das empresas brasileiras sobrevive os primeiros cinco anos de vida. Para ser mais exato, dentro deste período, cerca de 62% delas encerram suas atividades e quebram de maneira precoce. Assustador, não é mesmo? Afinal, isso representa o pai de família, que dependia dos negócios, e agora tem dívidas, ou até mesmo o profissional que investiu suas economias de anos, ou até décadas, no negócio só para vê-lo quebrar e cair aos pedaços.

Valdez Monterazo (*)

No entanto, chamo sua atenção para algo muito importante: será mero acaso a razão pela qual tantas empresas quebram no Brasil? Minha percepção e a de vários outros especialistas é que não. Na verdade, existem fatores muito previsíveis que indicam uma probabilidade superior de determinada empresa ter uma vida longa e próspera.

Nesse sentido, existe uma grande diferença entre acaso e estratégia.

Acaso é semelhante a uma loteria, é esperar as coisas caírem do céu sem tomar as ações necessárias, como já dizia o velho ditado: "Não é possível colher algo que você não tenha plantado previamente".

Estratégia, por outro lado, está relacionada com ações sequenciadas e aplicadas por um determinado período de tempo. O que vários chamam de sorte, muitas vezes, é o resultado da aplicação de estratégias efetivas na vida e nos negócios.

No mundo empresarial, se fala em estratégias de vendas, de liderança e engajamento de times, de produtividade e de negócios de forma geral. Dito isso, a falta de estratégias confiáveis é uma causa quase que certa para a mortalidade das empresas, quero dizer que:

- esperar que seu time fique motivado espontaneamente, não é estratégia, é acaso;
- esperar ser produtivo e ter mais tempo, sem saber os fundamentos para isso, não é estratégia, é acaso;

- esperar que clientes batam na sua porta e comprem de você sem uma abordagem comercial inteligente, não é estratégia, é acaso, ou melhor, milagre!

Agora, eu te pergunto: quer contar com o acaso ou prefere ter estratégias e, assim, ter mais sorte na vida? Se você respondeu estratégia, podemos falar com mais profundidade sobre quatro estratégias de negócios que separei para te ajudar a ter mais sucesso em seu empreendimento, seja ele qual for.

1 Visão de futuro – Alice perguntou: Gato, pode me dizer qual o caminho que eu devo tomar? Isso depende muito do lugar para onde você quer ir – disse o Gato. Eu não sei para onde ir! – disse Alice.

Se você não sabe para onde ir, qualquer caminho serve (Alice no País das Maravilhas).

Embora lúdica, essa história representa um conceito fundamental no mundo dos negócios. A visão de futuro representa a imagem de onde você e sua empresa desejam chegar e isto se traduz em objetivos e metas empresariais.

2 Áreas de resultado chave – Nunca haverá tempo para fazer tudo, isso por uma razão muito simples: nosso dia só tem 24 horas. Nesse sentido, se tudo é prioridade, nada é prioridade. Dentro de tudo que existe de atividades dentro de uma organização, quais são as áreas chave que devem ter sua atenção e energia?

3 Indicadores de Performance – O poder do foco é absoluto, tudo o que focamos se expande. Indicadores são os grandes objetos de foco por meio dos quais empresários e gestores podem avaliar o desempenho de sua organização. Sejam de performance de funcionários, ou até mesmo de vendas, indicadores são a métrica pela qual líderes sabem se seus times estão ganhando ou não.

4 Estratégia comercial e de marketing – Vendas é, em geral, o coração de qualquer empresa. Já se foi o tempo em que se abriam as portas dos negócios e os clientes entravam sozinhos. Hoje, a realidade é de competitividade acelerada e empresários precisam ser criativos e táticos para manter picos de faturamento. Embora sejam simples, as estratégias não são simplistas, e a maioria avassaladora das empresas brasileiras não possui esse tipo de direcionamento.

“A falta de estratégias confiáveis é uma causa quase que certa para a mortalidade das empresas”

Convido você agora a refletir sobre o futuro de sua empresa. Onde exatamente você quer chegar? Tente escrever isso em termos de tamanho, faturamento, atividades-chave, enfim, quais métricas podem te oferecer a evidência de estar cumprindo seus objetivos?

Convido também a pensar sobre áreas chaves e indicadores: quais são os pontos cruciais que você como gestor ou empresário precisa estar atento?

Imagina agora como estaria o faturamento de sua empresa e seu caixa, caso você dispusesse nos últimos anos de uma estratégia comercial bem definida, agressiva e eficaz? Surgiram boas reflexões? É exatamente esse o papel de um coach de negócios quando trabalha em parceria com um empresário: ajudá-lo a conquistar resultados positivos para sua empresa através de novas estratégias e competências de negócio.

Através de uma forte visão de futuro, identificamos quais as áreas chave de alavanca de um determinado negócio e traçamos indicadores para acompanhamento de performance, com o objetivo de aumentar o faturamento e lucratividade. Espero que ao ler até aqui você tenha encontrado direcionamento para criar novas estratégias em direção ao sucesso e prosperidade, e que assim, deixando o acaso de lado, você possa conquistar mais sorte na vida e negócios!

(*) - Master Coach, especializado em negócios, psicologia positiva e carreira, é partner associado na Sociedade Brasileira de Coaching e Coach Executivo e de Negócios no BNI (Business Networking International), maior e mais bem sucedida rede de networking de empresários no mundo.

