

## COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

## O INSTAGRAM SERÁ O NOVO SHOPPING NESTE NATAL?

Leia na página 6

## Qual a diferença entre empresas crescendo e empresas inchando

Já faz um bom tempo que venho alertando aos que me procuram sobre a ineficiência e previsão de mortalidade dos Elefantes Brancos no meio da sala. Mas o que isso quer dizer?

Ao longo dos anos, pude ver o impacto negativo da complexidade na produtividade. Complexidade em Processos internos é um desafio em toda empresa, mas, principalmente aquelas em expansão.

É importante saber a diferença de empresas crescendo e empresas inchando. Conforme a expansão vai acontecendo, há estratégias erradas que acabam deixando os negócios pesados e insustentáveis, tendo por consequências dívidas, problemas sem resolução e outras farpas no dedo que afetam tanto ou mais que as já citadas. Separei algumas dicas para otimizar sua empresa e deixa-la mais leve, fluída e trazendo mais lucro!

**Limpe o mato** - Um bom ponto de partida é se livrar de regras estúpidas e atividades de baixa importância que existem em abundância na maioria das empresas. Veja, por exemplo, por quantas pessoas precisa passar aquele relatório de despesas ou quantas vezes aquele mesmo serviço precisa ser feito. Se você conseguir poupar algumas tarefas simples, haverá mais espaço para o que realmente importa.

**Priorize** - Quem comanda empresas sabe que todos os dias aparecem serviços com sirenes tocando em cima. As famosas urgências dos clientes. Coisas que pedem pra ontem e demoram meses pra executar. Isso vale para você e seus funcionários também. Tem diretores que acordam com algo "urgente" na cabeça pra ser resolvido, param todo um departamento e a tal urgência acaba nunca saindo do papel.

Uma das chaves da simplificação é descobrir o que é realmente importante (e o que não é) e reavaliar continuamente a lista de prioridades à medida que novas coisas são adicionadas.

**Veja por outra perspectiva** - Vamos lá. Qual é o seu trabalho? Em resumo, é atender às necessidades de seus clientes, agregando valor



suficiente para fidelizá-lo, correto? Portanto, um passo importante no processo é esclarecer proativamente o que seus clientes realmente querem e o que você pode fazer para torná-los mais bem sucedidos.

Por exemplo, no início das vendas de uma Franquia (minha área principal de atuação), levo minha equipe de expansão à fábrica de produção dos produtos que serão comercializados na ponta. Por que? Para que possam realmente ver como os produtos são feitos, ora. Desta maneira, poupamos o tempo com dúvidas pequenas, eles deixam de imaginar como é e passam a realmente saber como funciona.

**Foco na solução: caminho mais veloz** - Tomando por base que, agora, você está trabalhando nas coisas certas e o processo está realmente fluindo, aprenda a tirar os laços, as redundâncias e o retrabalho tanto para você como para seus colaboradores. Mantenha uma equipe compacta e eficiente, assim você perderá menos tempo e, tempo, meu amigo, é dinheiro.

**Não seja condescendente** - Você sabia que uma das coisas que mais mantém a complexidade no processo de uma empresa é o fato

dos líderes não falarem sobre o que precisa mudar? Absurdo né, mas existe aos montes. Há alguns anos, realizei uma consultoria in loco, em uma fábrica de pães. Processos cruzados, má contratação, má distribuição de funções, logística ilógica, enfim, um caos. Identificados os problemas, conversei com cada um dos funcionários, cheguei à conclusão e apresentei ao dono as soluções.

As implantações de mudança aconteceram por 20 dias. Em meu regresso, indaguei o porquê das coisas voltarem como estavam. A resposta foi "Ah, mas eles já estavam acostumados, eu fico com dó". Portanto, meu amigo, ou você tem um negócio ou uma entidade filantrópica. Mas não se engane. O contrário também é verdadeiro.

Muitos funcionários de habilidade inteligência suficientes para enxergarem que os processos estão errados tem medo de "desafiar" os superiores, oferecendo soluções mais práticas. Desta maneira, continua-se a complexidade, o gerenciamento de reuniões pobres, as tarefas não claras, os e-mails desnecessários, as análises excessivas e outros hábitos gerenciais ruins.

**Reduza os níveis** - Outra fonte de complexidade é a tendência a se criar uma estrutura antiquada de gerenciamento. A estrutura de camadas leva a gerentes que supervisionam apenas uma ou duas pessoas. Quando isso acontece, os gerentes se sentem obrigados a fazer valer seu cargo, questionando tudo o que seus subordinados estão fazendo, ou seja, gera trabalho desnecessário e reduz a boa convivência. Evite a estrutura de camadas desnecessárias e encontre formas de reduzir os níveis.

**Não deixe as ervas daninhas voltarem a crescer** - A função do líder é, basicamente, resolver problemas. É necessário aprender a escolher os problemas que você quer resolver. Que sejam grandes, que sejam reais! Dessa maneira, você otimizará o seu tempo e o de seus colaboradores. As coisas fluirão mais facilmente. Mas lembre-se, a complexidade é como uma erva daninha no jardim que sempre pode voltar se não for podada com regularidade.

(Lucas Atanázio Vitorasso é fundador do Grupo ATNZO, que conta com mais de 50 empresas formatadas e 27 em expansão, além de nove em processo de formatação, com destaca pela expertise na formatação e expansão de franquias).

## Negócios em Pauta

Foto: blog.abrange.com/reprodução



## Comparando Preços

A Eurofarma acaba de lançar sua plataforma de e-commerce. Ao clicar em um dos mais de 500 medicamentos genéricos, prescrição médica e OTC disponíveis, o consumidor tem acesso a uma lista de drogarias e farmácias onde o produto está disponível e um comparativo de preços que direciona a página para concluir o processo de compra. A iniciativa, que cria um ponto de conexão entre a empresa e seus consumidores, foi viabilizada com o apoio da Intellibrand, uma das startups aceleradas pelo Eurofarma Synapsis, especializada em soluções de inteligência de dados para uma gestão eficiente. Acesse em: (www.eurofarma.com.br/produtos).

Leia a coluna completa na página 3

## News@TI

Reprodução



## 12 minicursos sobre desenvolvimento de jogos eletrônicos

Se você quer aprender mais sobre o universo de desenvolvimento de jogos eletrônicos, não pode perder os minicursos online que serão ministrados pelo grupo Fellowship of the Game (FOG) de amanhã (31) até 5 de dezembro. Vinculado ao Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da USP, em São Carlos, o grupo de extensão é especializado em desenvolvimento de jogos e oferecerá 12 atividades via Youtube. A maioria dos minicursos têm caráter introdutório, possibilitando a participação de iniciantes na área. Existem, ainda, opções voltadas para quem já tem um pouco de experiência no assunto. Os eventos serão gratuitos e, para participar, não é preciso se inscrever, já que as aulas serão transmitidas de forma aberta pelo Youtube. Para quem quiser obter certificado de participação, durante os encontros, serão fornecidas instruções para que os interessados se registrem (<http://bit.ly/proximaslivesfog>). Leia a coluna completa na página 2

## Política

## A guerra da vacina

Por Heródoto Barbeiro



Leia na página 2

## Manter seus dados bancários em segurança

Os serviços bancários online e seus aplicativos não param de crescer. Em média, 62% das transações realizadas pelos latino-americanos no comércio eletrônico são em meios digitais, principalmente por meio de cartões de débito e crédito. De acordo com o estudo mais recente da Global Findex, 54% da população da América Latina é bancarizada, o que tem sido fundamental para o e-commerce na região. No Brasil, o número de transações bancárias realizadas pelo celular em 2018 aumentou 24% em relação ao ano anterior. Ao mesmo tempo, os aplicativos para smartphones já são realizados por 40% do total das operações bancárias.

## Principais setores da bolsa de valores

Você provavelmente já ouviu falar da bolsa de valores e do mercado de ações, mas será que você sabe quais os principais setores que fazem parte desse conjunto? Antes de apresentá-los, precisamos esclarecer qual é o significado desse termo no mundo financeiro. Um setor da bolsa de valores refere-se a uma área específica com certas características. Cada uma das ações comercializadas na bolsa de valores faz parte de um dos 11 setores existentes atualmente, tudo de acordo com o sistema de classificação mais comumente usado: o Global Industry Classification Standard (GICS).

## E-commerce: como obter sucesso com a sua loja

Observando 2020, os empreendedores podem perceber que não apenas vivemos em um mundo diferente que tornou-se amplamente digital, mas também que possuir uma presença de negócio online é crucial para o sucesso no universo do e-commerce. Em outras palavras, se os produtos e serviços não são facilmente acessíveis online hoje, as chances de vender menos são gigantes. Isso é o que confirma a mestre em comportamento de consumo digital, implantação de e-commerce e negócios digitais, Fátima Bana (\*).

Para informações sobre o

MERCADO  
FINANCEIROfaça a leitura do  
QR Code com seu celular