



EVITAR A ESTAGNAÇÃO

## OS 4 FOCOS DO CRESCIMENTO EMPRESARIAL – ENTENDA AS TENDÊNCIAS DO MERCADO

O que fazer para seu negócio crescer? Essa é uma pergunta feita por vários donos de empresa onde, após determinada fase, se encontram em um platô e parece que crescer mais se torna simplesmente impossível. Fica cada vez mais difícil encontrar colaboradores leais, competentes e engajados, e conquistar novos clientes se torna mais desafiador.

Valdez Monterazo (\*)

O futuro parece incerto, não há expectativas claras e, em alguns casos, não existe nem ao menos o mínimo de planejamento e, muito menos, entendimento de tendências de mercado. Neste cenário, falar de qualidade de vida, do tempo e dos aspectos pessoais do empresário se torna quase que uma miragem ou utopia, embora não deveria ser assim. Você já se sentiu em um cenário semelhante ou conhece alguém nesse contexto? Se sim, saiba que você não é o único.

Esse fenômeno persiste em várias empresas que, apesar de terem tração e estarem bem posicionadas, precisam parar, pensar e planejar aspectos estratégicos do negócio para evitar a estagnação. Donos de pequenos e médios negócios, muitas vezes imersos na operação de suas empresas, negligenciam uma das suas atividades mais importantes: pensar e planejar o crescimento e futuro de suas empresas.

Pensando nisso, e inspirado em conhecimentos de coaching empresarial de grandes nomes nacionais e internacionais, como a SBCoaching, maior referência nacional em coaching de negócios e a empresa americana Betterceo, trouxe um modelo de quatro áreas-chave que devem ser tema de atenção constante para qualquer empresário.

Uma dica relevante é a seguinte: ao olhar cada uma dessas áreas tente avaliar sua empresa como se você fosse uma figura de fora, sem apego e de maneira objetiva.

- **Foco Interno** – Está relacionado à gestão interna do negócio, ou seja, pessoas, processos e informações. Aqui, vale a pena se questionar se o time está capacitado e motivado, se existem processos eficazes de gestão, ou seja, se o trabalho não depende de poucos especialistas e se existem indicadores relevantes para a condução do negócio.
- **Foco Externo** – Significa foco no cliente, ou seja, áreas relativas à gestão comercial da empresa como a captação e retenção de clientes, além, é claro, de



Foto de Scott Webb no Pexels

mantê-los satisfeitos e alinhados com a entrega do produto ou serviço.

- **Foco no Futuro** – Significa que além de planejar o futuro da empresa em termos de uma visão, metas e objetivos congruentes e desafiadores, olhar também as oportunidades e ameaças do segmento, concorrentes, novas tecnologias.
- **Foco no Empresário** – Esse é um dos aspectos mais negligenciados: se refere à qualidade de vida do

empresário, o estilo de vida que gostaria de ter e aspectos como tempo para atividades pessoais e familiares.

Agora pare por um momento e se dê a oportunidade de questionar os seguintes aspectos:

- Como está o engajamento e competência dos seus colaboradores?
- Você está plenamente satisfeito com a sua conquista e retenção de clientes?
- Possui planos futuros claros? Conhece as principais tendências do seu segmento?
- Vive o estilo de vida e tem a qualidade de vida que gostaria?

Independente de qual seja o seu cenário, tenho certeza de que colocar foco e atenção em estratégias práticas pode te ajudar a garantir a sobrevivência, ou melhor, a prosperidade de sua empresa. Você entendeu que existem quatro focos distintos para um empresário desenvolver, pensando em promover o crescimento de sua empresa: interno, externo, no futuro e no próprio empresário.

Esses quatro pontos são exatamente alguns dos princípios que utilizo quando trabalho em parceria com donos de empresa em programas de coaching de negócios, ajudando-os a olhar o negócio por todos os ângulos, e assim, criar oportunidades e caminhos.

Quando se fala do universo de pequenas e médias empresas, isso fica ainda mais crítico, pois o dono é praticamente o único que pode pensar e planejar esse tipo de ação.

Nesse sentido, mão à obra! Torço para que você faça bom uso desses conceitos e, que ao colocá-los em prática, possa transformar o conhecimento adquirido em sabedoria de negócios.

(\*) - É associado sênior na Sociedade Brasileira de Coaching, especializado em negócios, liderança e psicologia positiva (<https://valdezmonterazo.com.br>).

Foto de Christina Morillo no Pexels

