

OPINIÃO

A importância das empresas terem seus processos muito bem estruturados

Jeanne Pires (*)

Vender é uma ciência! Sim, com técnica, disciplina e constância, você chega lá.

Apesar de parecer lógico que a área de vendas deve ser muito ativa em uma empresa, a verdade é que a maioria passa a se preocupar com ela somente quando sente que as indicações que recebem para fazer negócios e network já não estão sendo capazes de fazer a empresa decolar conforme imaginado.

Deu "pane seca", e agora? Os números começam a não parecer mais tão atraentes e a empresa ou entra em uma estabilidade financeira preocupante ou vive o sobe e desce de faturamento. Em ambos os casos geram insegurança, incertezas e muito estresse para o empreendedor.

A ausência de processos bem definidos na área de vendas faz com que não seja possível ter previsibilidade financeira e pode levar a empresa para um caminho sem volta, chegando a quebrar. Mas a boa notícia é que vender é uma ciência! Sim, com técnica, disciplina e constância, você pode chegar lá e criar sua máquina de vendas!

Se preparar para ter alto nível de consciência sobre seu negócio é o primeiro passo.

Após você ter clareza sobre seu posicionamento, qual é sua oferta e qual é o mercado por onde você vai caminhar (lição de casa de Marketing, ok?), o próximo passo é desenhar seu plano de metas e traçar uma metodologia para acompanhar se suas previsões estão sendo realizadas. Isso mesmo! Não tem milagre: você precisa ter forte cultura de planejamento.

Vamos falar um pouco mais disso? Pense que mensalmente você tem 160 horas para trabalhar (e, geralmente trabalha bem mais que isso). Vamos nos organizar para planejar durante 16h/mês - 04h/semana. Estamos falando de usar 10% de nosso tempo para planejar, acompanhar o que foi planejado e progra-

mar ações para que o planejamento entre nos eixos, caso haja desvios. É desta forma que verdadeiramente você tem a sua empresa na "palma da mão".

Aquela máxima antiga de que é necessário ter pessoas, processos e tecnologia totalmente alinhados, ainda é super válida! Organizar os processos, ter a tecnologia certa para operacionalizar os processos e fazer a gestão da sua área de vendas é essencial. Mas as pessoas são a chave: elas precisam participar muito de toda esta construção. Precisam se sentir criadoras desta máquina de vendas e, então, a mágica começa a acontecer: finalmente é possível ter previsibilidade de receitas.

Cada um ter clareza sobre seu papel e ter um funil de vendas enxuto e que retrate a jornada do cliente, criando KPIs para cada etapa, também ajudará você a diminuir o seu ciclo de venda. Ou seja, com 10% de seu tempo planejando, você verá sua máquina de vendas ganhando velocidade e os negócios finalmente acontecendo conforme o planejado.

É claro que tudo isso não acontece de repente: é preciso entender que existe um tempo de maturação desse modelo. Para ter previsibilidade, você precisa desenhar os processos, implantar as ferramentas ideais para o seu negócio e treinar as pessoas. Depois disso, com a tranquilidade de que todos estão atuando com alto desempenho, os sistemas começarão a traçar as estatísticas e, finalmente, saberemos o quanto precisamos gerar de leads para fechar um negócio.

De forma macro, vamos, então, encontrando nossa taxa de conversão e sabendo quanto de esforço teremos que fazer (ações de marketing, por exemplo, para inbound e quantidade de abordagens para outbound).

E, como diz Amyr Klink: um dia é preciso parar de sonhar, tirar os planos das gavetas e, de algum modo, começar...

Vamos juntos?

(*) - É mentora da Boomit (www.boomit.com.br)

Antecipação de recebíveis cresce como alternativa de crédito para pequenos negócios

Fintech Asaas, focada em micro e pequenos empreendedores, registrou um aumento de 167% na demanda pela antecipação de recebíveis em 2020. Modalidade ajuda a manter capital de giro em ordem com menos gastos e burocracias do que empréstimos.

Apesar de ser essencial para o crescimento dos negócios, o acesso a crédito costuma ser um dos desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas. Além da burocracia dos bancos, as altas taxas de juros e os riscos envolvidos acabam afastando empreendedores, que nem sempre contam com garantias ou analistas para avaliar riscos. Nesse contexto, a antecipação de recebíveis tem crescido como alternativa de crédito. Em 2020, a fintech Asaas teve um aumento de 167% no número de clientes usando a modalidade e antecipou mais de R\$ 51 milhões.

Na pandemia, a antecipação tem sido uma maneira de ajudar pequenos negócios que não conseguiram acessar outras formas de crédito. De acordo com pesquisa do Sebrae e da Fundação Getúlio Vargas (FGV), apenas 16% das 6,7 milhões de micro e pequenas empresas que solicitaram crédito nos primeiros meses de isolamento social conseguiram obter o dinheiro. Por outro lado, as startups especializadas em antecipação de recebíveis tiveram um aumento de 70% na procura, segundo estimativa da Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs).

“Essa modalidade de crédito pode ser essencial para que os negócios mantenham seu fluxo de caixa em dia mesmo durante um período de



crise, conseguindo pagar suas contas e atender às necessidades urgentes sem o risco de se endividar que poderia vir de um empréstimo”, explica Eduardo Kruger, diretor de produto do Asaas, fintech que oferece uma conta digital completa focada em micro e pequenos empreendedores, incluindo antecipação de recebíveis para pagamentos via boleto bancário e cartão de crédito. No ano de 2020, os valores antecipados pela fintech cresceram mais de 200% em relação a 2019.

“A antecipação de recebíveis é uma operação de crédito que permite que a empresa receba imediatamente, à vis-

ta, valores de pagamentos de clientes que foram parcelados ou só entrariam no caixa depois de um tempo”, explica Guilherme Panizzon, product manager no Asaas.

Para oferecer essa opção, algumas instituições financeiras cobram apenas as taxas de juros e de operação relacionadas ao pagamento que foi antecipado, o que geralmente é muito inferior aos juros decorrentes de empréstimos. No caso das fintechs, todo processo costuma ser bem simples e rápido, bastando uma aprovação preliminar, já que se trata de uma operação de menor risco.

Criando uma rotina de estudos no ensino híbrido

Especialista do Colégio Marista Arquidiocesano, um dos mais tradicionais da capital paulista, esclarece como garantir um ensino de qualidade nesse novo modelo

Desde o início de fevereiro, as escolas de São Paulo retornaram às atividades presenciais, com grupos de estudantes se revezando a cada semana para participar das aulas presenciais e online, alternadamente.

Porém, como manter a rotina de estudos nessa nova organização educacional com modelo de ensino remoto concomitante com o presencial, visando atender às necessidades de segurança impostas pela pandemia da Covid-19?

Neste cenário híbrido, é importante reforçar que a organização é fundamental. Isso significa se planejar contemplando horários de estudo, lazer e compromissos fora do horário escolar.

“O ensino tem que motivar os alunos a interagir com os colegas e professores, mesmo no modo remoto. São aulas que tem que envolver o aluno, promover interação, propiciando momentos em que aluno participe da aula”, afirma a coordenadora do Ensino Fundamental – Anos Iniciais do Colégio Marista Arquidiocesano, localizado em São Paulo (SP),



Lilian Gramorelli

Lilian Gramorelli.

Como os pais podem ajudar nesse processo?

Os pais devem orientar, dialogar e ajudar na criação e no desenvolvimento da grade de estudos. O diálogo, direto e construtivo, é um ótimo trajeto de condução da relação entre os filhos, o estudo e o resultado que se almeja alcançar. As crianças necessitam

de uma maior mediação das aulas e da organização dos materiais por parte dos pais, já os mais velhos de um acompanhamento para verificar se há participação e interesse nas aulas.

“É necessário estar atento para que as horas de estudo não diminuam no ensino híbrido”, explica a professora. “Por isso, é essencial estabelecer a rotina de estudos diários, que garantirá a melhor distribuição entre tempo de estudo e de lazer”, frisa Lilian.

Veja cinco dicas de como garantir o bem-estar emocional com a volta às aulas no ensino híbrido:

1. Organize um espaço adequado, com boa luminosidade e de preferência silencioso;
2. Desenvolva estratégias e seja persistente;
3. Tenha foco e esteja motivado;
4. Equilibre o tempo de estudo e de lazer, buscando realizar atividades prazerosas;
5. Mantenha a regularidade de estudos. O segredo é não fazer demais em pouco tempo, mas fazer sempre.

Webinar gratuito explica o papel do profissional de TI na adequação à LGPD

A BluePex (www.bluepex.com.br) - empresa que desenvolve soluções de segurança da informação para o mercado corporativo com foco em defesa, controle e disponibilidade, promove no próximo dia 10 de março, a partir das 10h, um webinar gratuito explicando o papel da Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD, que regula trâmites envolvendo sobre a coleta e tratamento de dados pessoais dos brasileiros. O evento é direcionado para profissionais de TI e execu-

tivos (CEOs, CTOs, COOs) de pequenas e médias empresas e será ministrado por Nilton Souza, CBO da BluePex.

O webinar está chamando atenção da comunidade empreendedora. Até a última quinta-feira, dia 4 de março, mais de 300 pessoas já haviam se inscrito para participar. Não fique de fora. Para se inscrever, gratuitamente, basta entrar no link abaixo e preencher um breve cadastro. <https://my.demio.com/ref/MiwnqPSgcuFNyZRW>

News @TI

ART IT abre em março novas vagas para profissionais de tecnologia

@CA ART IT - especializada em soluções e serviços de TI - possui 34 vagas abertas para profissionais de tecnologia nas cidades de Campinas (SP) e São Paulo (SP), porém, boa parte delas tem perfil de trabalho home office. A empresa busca candidatos com experiência anterior na posição escolhida nos níveis Junior, Pleno e Sênior. Para se candidatar, os interessados devem enviar currículo para o endereço de e-mail recrutamento@artit.com.br, colocando a vaga de interesse no assunto e a pretensão salarial no corpo do e-mail ou pelo portal <https://artit.com.br/carreira/>. O processo de seleção será feito com uma triagem inicial pelo RH e, em seguida, agendamento de entrevistas online com os candidatos.

Nova ferramenta muda panorama dos marketplaces

@Com o crescimento das vendas digitais no último ano, diversos players desse mercado buscam ampliar e qualificar seus canais de venda. Somado a isso, novos lojistas querem explorar maior variedade de

produtos, capilaridade de vendas, controle de processo e escala de resultados em toda a cadeia (muito comumente nos marketplaces). São dois movimentos distintos que buscam flexibilidade e ferramentas dentro do universo tecnológico para dar vazão às novas demandas e oportunidades de crescimento da venda digital. O mercado de tecnologia já respondeu a essa configuração, e a ferramenta seller center figura como uma das principais novidades para o universo das vendas digitais. O seller center é uma ferramenta de gestão e integração de marketplaces. Com ela, uma empresa que já possui ou pretende abrir um canal de vendas no formato de marketplace, onde disponibiliza seus produtos e o de outros vendedores, mantendo o controle e qualidade da operação, para que estes possam vender produtos análogos (<https://www.conectala.com.br>).

Avalara Brasil e Ctrlsoft firmam parceria

@A Avalara Brasil, multinacional de automação fiscal, fechou uma parceria tecnológica com a Ctrlsoft, empresa de integração, automação e gerenciamento de tributos, para unir a expertise das duas companhias e integrar, de forma automatizada, as regras tributárias dos clientes que possuem o sistema de gestão empresarial (ERP) Protheus, da TOTVS, empresa brasileira de software (www.avalara.com/br).

ricardosouza@netjen.com.br