



charliepix_CANVA

PROCESSO QUE DEMANDA MUITA DEDICAÇÃO

DICAS E ESTRATÉGIAS PARA EMPRESÁRIOS QUE BUSCAM O SUCESSO COMERCIAL

Ser um empresário de sucesso é o objetivo de muitos, pois ser dono de um negócio próprio, não ter chefe e ter a possibilidade de prosperar financeiramente são fatores que atraem as pessoas. A proposta de empreender é muito positiva, pois empresários movimentam a economia, geram empregos e oferecem soluções para as necessidades mais diversas. Porém, alcançar esse objetivo é um processo que demanda muita dedicação.

Uma visão clara do negócio – Segundo Marcus Marques, especialista em gestão empresarial e fundador do Grupo Acelerador, todo negócio começa como um sonho. “Para que esse sonho saia do papel, é necessário desenvolver uma visão clara e objetiva do que se deseja construir. O empreendedorismo exige muita energia, tempo, dinheiro e trabalho.

Portanto, é importante refletir sobre o propósito, além da missão, visão e valores que vão guiar a empresa”, relata. Após decidir o tipo de negócio, é hora de realizar uma pesquisa de mercado. Esse conceito é amplo e compreendê-lo envolve responder a diversas perguntas importantes:

- Qual é o segmento de atuação da empresa?
- Quais produtos e serviços serão comercializados?
- Quais desejos e necessidades esses produtos e serviços irão resolver?
- Quem são as pessoas que podem se interessar pelas soluções oferecidas?
- Qual é o tamanho dessa demanda? Ela é recorrente ou sazonal?
- Quais são as tendências do setor?
- Quem são os principais concorrentes?
- Como é possível se diferenciar deles?
- Crie um plano de negócios.

Com base na pesquisa de mercado, é possível criar um plano de negócios. “Trata-se de um documento que explica a essência da empresa a ser criada. Existem diversos modelos de planos de negócios disponíveis, como o Canvas. O mais importante é escolher o modelo mais adequado às ideias e objetivos da empresa”, revela.

Elementos que não podem faltar no plano de negócios incluem: a linha de produtos ou serviços, os preços a serem praticados, as estratégias de marketing e comunicação, o desenho das redes logísticas, a estrutura financeira da empresa, as metas de curto e longo prazo e um plano de crescimento estruturado.

Adapte-se e inove – Empresários de sucesso sabem que a adaptação é essencial. “Em todo setor, mudanças tecnológicas, descobertas científicas e alterações no comportamento do consumidor podem ocorrer. É preciso estar atento a essas mudanças e adaptar-se”, pontua.



robertnyons_CANVA

Além disso, a inovação é outra chave para o sucesso. “O empresário precisa buscar diferenciais, novos produtos ou novos usos para produtos já existentes, além de estratégias criativas de comunicação. Inovar é fundamental para manter a competitividade”, afirma Marcus Marques.

Administrando as finanças com rigor – O especialista acredita que a criatividade e a inovação são importantes, mas nenhuma empresa prospera sem uma boa gestão financeira. Um negócio depende de recursos, e esses recursos demandam uma gestão estruturada. É necessário organizar as finanças do negócio e não misturá-las com as finanças pessoais.

Manter um controle rigoroso sobre o fluxo de caixa, as margens de lucro e os custos é inegociável. Saber onde cortar gastos sem comprometer a qualidade dos produtos ou serviços também faz parte dessa gestão. Além disso, ser um bom negociador com clientes, fornecedores e investidores ajuda a fortalecer a empresa financeiramente.

Faça networking – Construir e manter uma boa rede de relacionamentos é fundamental para o sucesso de uma empresa. Contar com pessoas que podem apoiar o negócio, especialmente no início da trajetória, é uma grande vantagem. Participar de eventos do setor e conhecer outros empresários pode resultar em parcerias benéficas. Ter mentores, sócios e investidores de qualidade pode fazer toda a diferença para o crescimento do negócio.

Cultive uma mentalidade de crescimento – Empresários sem mentalidade vencedora têm mais dificuldade em prosperar. Aqueles que alcançam o sucesso geralmente possuem uma mentalidade de crescimento, acreditando que sempre há espaço para melhorias. Essa mentalidade é marcada pela busca constante de novas metas, conhecimentos e tecnologias, além de novas áreas de atuação e públicos. Os desafios podem ser transformados em oportunidades quando se adota esse tipo de mentalidade.

Contrate as pessoas certas – Empresas são feitas de pessoas, e um empresário inteligente sabe que não conseguirá fazer tudo sozinho. É necessário contar com pessoas competentes que possam dar vida à organização. Não é possível ser especialista em todas as áreas ao mesmo tempo, como vendas, marketing, finanças, logística e recursos humanos.

Portanto, contratar profissionais especializados e de confiança é essencial. É importante que esses colaboradores compartilhem da visão do negócio e tragam habilidades complementares.

Dedique atenção total ao cliente – O cliente deve ser a principal prioridade de qualquer empresa. A satisfação dele é o que mantém a empresa no mercado. Por isso, é importante realizar pesquisas de mercado para entender quem é o consumidor, o que ele espera do negócio e como o produto ou serviço pode melhorar sua vida.

A fidelização dos clientes também é fundamental. Oferecer atendimento de qualidade, preços competitivos e valores compatíveis com mercado ajuda a garantir a satisfação e a fidelidade do consumidor. Para o especialista, o caminho para o sucesso empresarial é repleto de desafios.

Biografias de grandes empreendedores mostram que todos enfrentam dificuldades. Por isso, desenvolver a persistência e a resiliência são essenciais. Entender que dias ruins fazem parte do processo e que grandes resultados levam tempo é importante para manter a motivação e continuar avançando.

O papel da educação contínua – Nenhum empresário pode se dar ao luxo de acreditar que já sabe tudo. O mundo dos negócios está em constante evolução, assim como as tecnologias, ferramentas e métodos de gestão. É importante estar sempre em busca de novos conhecimentos. Participar de cursos, eventos, treinamentos e acompanhar as tendências do mercado ajuda a manter o negócio competitivo.

Faça uma boa gestão do tempo – Administrar bem o tempo é fundamental para qualquer empresário. Um dos recursos mais valiosos é o tempo, e é importante saber usá-lo de maneira eficiente. Definir prioridades, delegar tarefas e focar no que importa são habilidades essenciais para um bom gestor.

Marques acredita que um bom empresário supervisiona as operações, mas não microgerencia cada detalhe. “Ele confia nas pessoas que contratou e se concentra nas questões estratégicas do negócio, administrando seu tempo de forma equilibrada”, finaliza. - Fonte e outras informações: (<https://www.acelerador-empresarial.com.br/>).



Srepongs_Images_CANVA