



Funtap_CANVA

JORNADA DESAFIADORA

ERROS DE GESTÃO QUE BOICOTAM O CRESCIMENTO DA SUA EMPRESA

Iniciar um negócio é uma jornada desafiadora. A falta de experiência, as incertezas do mercado e a gestão de pessoas são apenas alguns dos desafios que os empreendedores enfrentam ao buscar o sucesso do negócio. Segundo um estudo realizado pelo Monitor Global de Empreendedorismo, que é feito há 23 anos pelo Sebrae, 60% dos brasileiros sonhavam em ter o próprio negócio em 2022 – quando o índice do desejo de empreender bateu recorde.

Ricardo Rocha (*)

Mas um sonho, apenas, não é o suficiente para manter um negócio. Segundo o Indicador de Inadimplência das Empresas da Serasa Experian, 6,6 milhões de empresas brasileiras terminaram 2023 com as contas no vermelho. O número mostra estabilidade na comparação com 2022, quando 6,4 milhões delas encerraram o ano inadimplentes. Muitos brasileiros sonham em ter um negócio próprio, porém, existem diversos fatores que podem custar o sucesso da empresa e levá-la à falência.

Abaixo, confira sete dicas de como lidar com os principais erros de gestão que boicotam o sucesso de um negócio:

1 Má gestão de pessoas – Um dos grandes problemas de não fazer um negócio dar certo está ligado à falta de gestão de pessoas. Um bom gerenciamento cuida do bem-estar e desenvolvimento dos colaboradores, sendo essencial para o crescimento sustentável de qualquer negócio. A primeira etapa é contar com profissionais capazes de impulsionar o crescimento do negócio.

Quando não há um gerenciamento eficaz, ou seja, quando não se desenvolvem adequadamente as habilidades necessárias para a entrega do produto ou a execução do serviço, isso impacta a experiência do cliente. Mesmo que o produto/serviço seja excelente, a falta de treinamento e capacitação dos colaboradores pode comprometer a entrega final.

2 Delegar e não acompanhar – Delegar tarefas sem acompanhar de perto o colaborador pode levar a uma série de problemas, desde a falta de accountability (responsabilidade ou prestação de contas) até a perda de oportunidades de negócio. É importante encontrar um equilíbrio entre delegar responsabilidades e oferecer o suporte e a orientação necessários.

Quando um líder delega uma atividade a um liderado, é responsabilidade dele supervisionar o processo. Isso inclui fornecer o treinamento necessário e assumir a responsabilidade pela supervisão. O papel principal do líder não é fazer no lugar do colaborador, mas capacitá-lo e habilitá-lo para que a tarefa seja realizada de forma autônoma. Quando uma falha é identificada,



Funtap_CANVA

o líder não deve simplesmente intervir e fazer a tarefa ele mesmo, mas aproveitar a oportunidade para orientar e capacitar o colaborador.

3 Não ouvir o cliente – Ao incorporar o feedback dos clientes em todas as etapas do processo, a empresa pode aprimorar seus produtos, serviços e relacionamentos. O resultado é uma maior satisfação do cliente e crescimento sustentável. A falta de uma escuta generosa e de uma avaliação precisa das dores, dúvidas e desejos do cliente é o que leva muitos negócios a oferecerem produtos ou serviços que não têm relevância para o mercado.

É importante ter consciência de que as pessoas estão dispostas a pagar pelos serviços ou produtos porque eles de fato resolvem seus problemas, sendo essa validação a base de um negócio bem-sucedido.

4 Pular o planejamento – O planejamento oferece uma estrutura sólida para orientar as atividades da empresa, reduzir riscos, otimizar recursos e tomar decisões embasadas. Ao investir tempo e esforço no planejamento, a empresa se posiciona melhor para alcançar objetivos e prosperar.

A qualidade do planejamento vem da capacidade de interagir com os clientes. Ao recebermos feedback sobre produto, serviço ou mesmo sobre a jornada de compra, podemos fazer aprimoramentos. Portanto, a interação com o cliente e a coleta desses feedbacks são essenciais para a melhoria contínua do negócio em si.

5 Não monitorar o desempenho – A falta de monitoramento do desempenho pode resultar em uma série de consequências negativas, como decisões inadequadas, perda de oportunidades, ineficiências operacionais e insatisfação dos clientes. É importante implementar sistemas de monitoramento e análise para garantir boas informações ao negócio para, dessa forma, atender proativamente a desafios e oportunidades.

O monitoramento proporciona uma visão clara, se a empresa está alcançando os objetivos ou não. O primeiro passo é ter um planejamento e definir objetivos, pois a falta deles é um dos maiores erros cometidos pelos negócios. Sem a orientação dos objetivos, não é possível ter os indicadores que mostram se o negócio está no caminho certo para alcançá-los. Uma simples planilha de Excel pode resolver esse problema.

6 Não dar valor às parcerias – As parcerias permitem que as empresas acessem recursos, conhecimentos e oportunidades que, de outra forma, não estariam disponíveis. Ao colaborar com outros negócios, as empresas podem fortalecer sua competitividade. As parcerias não se limitam apenas às pessoas que trabalham diretamente no negócio, mas às que trabalham de forma indireta, como os fornecedores.

Uma parceria próxima com os fornecedores pode trazer inovações, novidades e até mesmo condições para um bom desempenho financeiro e atendimento de qualidade para o cliente, o que é fundamental para o sucesso do negócio.

7 Falta de adaptação – A resistência a mudanças ou adaptações pode prejudicar a relevância das empresas, impedindo que aproveitem oportunidades, resolvam problemas, melhorem a eficiência, engajem funcionários. É essencial que as empresas desenvolvam uma cultura organizacional que promova a flexibilidade, a inovação e a prontidão para se adaptar a um ambiente de negócios em constante mudança.

Os empreendedores devem ficar atentos às mudanças e oportunidades do mercado. Existe até um termo que descreve essa habilidade: adaptabilidade, que significa ter agilidade para se adaptar. Muitos empreendedores ficam presos à sua forma de fazer as coisas, quando deveriam se apegar ao valor e ao problema que resolvem para o cliente.

Se for necessário fazer transformações para melhorar a resolução desse problema, devem fazê-lo, pois o foco precisa estar em resolver os problemas dos clientes da melhor forma possível.

(*) - Especialista em negócios, empreendedor, investidor, mentor, palestrante e escritor, ex- Head de Plataforma Seller da Magalu (<https://ricardorocha.com.br/>).



The_Best_photo_for_all_CANVA