

Empreendedorismo e contabilidade: essencial para o sucesso nos negócios

Na jornada empreendedora, onde a paixão e a inovação são frequentemente as protagonistas, a contabilidade pode não ser a primeira coisa que vem à mente

No entanto, este elemento menos glamoroso é crucial para garantir a sustentabilidade e o crescimento de qualquer negócio, especialmente nos estágios iniciais. A integração de práticas contábeis sólidas desde o começo pode ser a chave para evitar as armadilhas financeiras que muitos novos empreendimentos enfrentam.



A importância da contabilidade para empreendedores - Um estudo realizado pelo Banco Mundial revela que cerca de 50% das pequenas empresas não sobrevivem aos primeiros cinco anos, e uma gestão financeira inadequada está frequentemente entre as principais razões para o fracasso.

A contabilidade não é apenas sobre cumprir obrigações fiscais; ela é fundamental para entender a saúde financeira de uma empresa, planejar futuras expansões e tomar decisões informadas. Patrícia Bastazini, co-fundadora da Bastazini Contabilidade, destaca a essencialidade da contabilidade para o sucesso empresarial, especialmente para aqueles que estão apenas começando.

“Nos primeiros anos, o foco do empreendedor está em estabelecer seu produto ou serviço no mercado. No entanto, sem um entendimento claro da situação financeira, é fácil perder o controle dos custos ou não se preparar adequadamente para as obrigações fiscais,” explica Bastazini.

Estratégias contábeis para novos empreendedores - Segundo Bastazini, uma das primeiras recomendações para empreendedores é manter uma separação clara entre finanças pessoais e empresariais. “Misturar essas contas pode não apenas criar confusão na hora de entender os fluxos financeiros, mas também problemas com o Fisco”.

Além disso, sugere a implementação de sistemas de contabilidade digital desde o início. Estas ferramentas não só facilitam a organização e o acesso aos dados financeiros, mas também oferecem insights através de relatórios detalhados, ajudando na tomada de decisões estratégicas.

Educação e Suporte Contábil - Outro ponto crítico é a educação empreendedora em relação às práticas contábeis. Cursos de gestão financeira e workshops podem ser de grande ajuda. Entidades como o Sebrae e outras associações de apoio ao empreendedor oferecem recursos e treinamentos que podem ser cruciais.

A contabilidade eficaz também envolve planejamento tributário, que pode significar economias substanciais para um negócio em crescimento. “Conhecer as diferentes categorias tributárias e escolher a mais vantajosa pode reduzir significativamente a carga tributária de uma empresa,” afirma Bastazini.

Conclusão - No mundo do empreendedorismo, onde cada decisão pode influenciar o futuro de uma empresa, a contabilidade não deve ser vista apenas como uma necessidade burocrática, mas como uma ferramenta estratégica para o sucesso. Com o apoio de profissionais competentes e o uso de tecnologias adequadas, os empreendedores podem não apenas sobreviver, mas prosperar em um mercado competitivo.

A mensagem de Bastazini é clara: a integração da contabilidade desde o início não é apenas boa prática; é uma estratégia vital para qualquer negócio que aspire ao sucesso e à longevidade. - Fonte e outras informações: (<https://contabilidadebastazini.com.br>).

Seria o engajamento interno o caminho para clientes mais satisfeitos?

Katiuscia Teixeira (*)

Funcionários satisfeitos e engajados são um ativo estratégico — eles entregam um serviço ao cliente de qualidade superior e personificam o compromisso da empresa com a excelência. Essa conexão direta entre o envolvimento do colaborador e a satisfação do consumidor é primordial para o sucesso empresarial.

O livro “A Vantagem da Experiência do Funcionário”, de Jacob Morgan, destaca que empresas que investem na experiência dos funcionários são quatro vezes mais lucrativas do que aquelas que negligenciam o engajamento interno. É um fato inegável: cuidar dos funcionários é um investimento direto na saúde financeira da empresa. Mas como, exatamente, esse investimento se traduz em resultados?

Recrutamento estratégico

O recrutamento e seleção de talentos não se limitam apenas à busca por habilidades técnicas. É necessário identificar candidatos que compartilham os valores e a cultura organizacional da empresa. Ao cultivar uma equipe coesa desde o início, é possível estabelecer bases para um ambiente de trabalho que nutre o engajamento e, conseqüentemente, a satisfação do consumidor.

Desenvolvimento contínuo

Investir no desenvolvimento de habilidades é investir no potencial humano. Oferecer oportunidades de aprendizado e crescimento individual fortalece o senso de pertencimento e colaboração dentro da equipe. O

desenvolvimento contínuo eleva a qualidade do trabalho e fortalece os laços entre os colaboradores e a empresa, refletindo, positivamente, na experiência do cliente.

O papel da liderança

Líderes eficazes impulsionam o engajamento e alinhamento de equipe. Ao investir no desenvolvimento de liderança, capacitamos os líderes a inspirar e motivar suas equipes, além de promover uma cultura de comunicação aberta e feedback construtivo. Dirigentes engajados resultam em equipes motivadas, alinhadas com os objetivos da empresa e comprometidas em superar as expectativas do público-alvo.

O ciclo virtuoso da motivação

A motivação dos funcionários impulsiona todo o ciclo. Colaboradores genuinamente envolvidos se dedicam mais ao trabalho e se tornam embaixadores da marca, transmitindo entusiasmo e comprometimento aos clientes. Essa conexão emocional se reflete diretamente na qualidade do serviço prestado, influenciando, positivamente, a percepção e a fidelidade do consumidor.

O engajamento interno é mais do que uma estratégia da área de Pessoas e Cultura; se traduz em excelência empresarial. Priorizar o bem-estar dos funcionários é construir equipes de alto desempenho e cultivar relacionamentos duradouros com os clientes. A atuação centrada no consumidor faz com que a experiência comece de dentro para fora — chave para o sucesso.

(*) Chief Human Resources Officer (CHRO) da Zenvia.

Reter e gerir talentos na era digital é um desafio para empresas

Com o avanço tecnológico, a gestão de talentos enfrenta novos desafios. Explorar estratégias eficazes pode otimizar a atuação das equipes em ambientes digitais. A era da transformação online trouxe à tona uma série de novas questões para esse gerenciamento, exigindo que as organizações reavaliem e adaptem suas abordagens tradicionais.

De acordo com Rica Mello, especialista em gestão de empresas e fundador do grupo BCBF, na era digital, a gestão de talentos exige um olhar dinâmico e adaptativo, focado na inovação contínua e na valorização dos profissionais. “Essa administração de equipe é um conceito que se refere à necessidade de recrutamento, retenção e engajamento de profissionais no ambiente de trabalho contemporâneo, caracterizado pela constante inovação tecnológica.

Este processo envolve a aquisição, instrução, desenvolvimento, recompensas e manutenção dos profissionais mais qualificados em um ambiente de trabalho dominado pela tecnologia”, explica. Existem vários desafios exclusivos para a gestão de talentos na era digital. A construção de uma força de trabalho nesse ambiente é um dos maiores, pois as habilidades necessárias estão em constante mudança e o pool de candidatos com as competências certas é frequentemente limitado.

Manter os profissionais atualizados é outro pilar significativo, devido à natureza de transformação constante da tecnologia e do cenário digital. “Ao mesmo tempo, a retenção de talentos é crucial, especialmente nesta era de ‘job hopping’, onde os profissionais estão sempre em busca do próximo desafio ou oportunidade”, acrescenta



Nesse sentido, existem várias estratégias que podem ser implementadas como solução. Criar um ambiente de trabalho atraente é essencial para recrutar e reter os talentos certos. Isso pode incluir a oferta de oportunidades de aprendizado e desenvolvimento, um ambiente de trabalho flexível e uma cultura corporativa onde todos se sentem valorizados e respeitados.

“Oferecer treinamento e desenvolvimento contínuos também é fundamental para garantir que os profissionais se mantenham atualizados com as mudanças no cenário digital”, diz Rica. Fomentar a lealdade promove ainda um equilíbrio saudável entre trabalho e vida pessoal, fornecendo benefícios e recompensas atraentes e criando um espaço onde as pessoas se sintam valorizadas e parte de uma equipe. - Fonte e mais informações: (<https://ricamello.com.br/>).

Experiência do cliente é diferencial nas negociações de dívidas

Em um contexto em que o endividamento das famílias brasileiras atingiu quase 79% dos lares em abril, segundo dados da pesquisa apurada pela CNC, a Confederação Nacional do Comércio, a necessidade de uma abordagem centrada no cliente torna-se ainda mais necessária e as empresas têm buscado estratégias diferenciadas para lidar com seus clientes durante as negociações de dívidas.

Maurício Faria, comercial do Grupo KSL, uma empresa em cobrança amigável e cobrança jurídica, que atua também em serviços de Contact Center e relacionamento, relata a importância de uma abordagem personalizada. “A experiência do cliente durante uma negociação de dívidas tem um impacto direto no resultado final”.

Segundo o especialista, é importante levar em conta alguns aspectos. Ao proporcionar segurança nas informações e responder às dúvidas do cliente, ele tende a se comprometer com o pagamento. É essencial manter a transparência nas informações, estabelecer prazos e valores que assegurem o cumprimento do acordo estabelecido.

Para Faria, a chave para garantir uma boa experiência para o cliente são a qualidade do atendimento, a prática da escuta ativa e a comunicação clara. Esses fatores auxiliam o atendente a entender as razões da dívida, criando empatia e compreensão das necessidades do cliente, o que facilita uma negociação mais eficaz.

No que diz respeito aos insatisfeitos, Faria ressalta que o primeiro passo é entender a dor do cliente. “A transparência e a comunicação clara desempenham um papel fundamental. Quando repassamos todas as situações que podem advir daquela dívida, trazemos luz para a necessidade da negociação”, explica.

Resumidamente, de acordo com Maurício Faria, a experiência do consumidor se destaca como um fator competitivo crucial durante as negociações de dívidas. Isso não só possibilita resolver efetivamente os débitos, como também estabelecer conexões sólidas e duradouras fundamentadas na confiança e na transparência recíproca. Fonte: (<https://www3.gruposksl.com.br>).

