



bp_teerapat_CANVA

ESTRUTURAÇÃO

ESPECIALISTA APONTA QUINZE PASSOS PARA ORGANIZAR A GESTÃO DAS EMPRESAS

Estruturar a gestão de uma empresa envolve uma série de etapas. A tarefa começa com o planejamento inicial do negócio e segue com a sua operação contínua, passando por uma série de adaptações conforme seu crescimento e de acordo com a evolução dos cenários econômicos, que se desdobram com o passar dos anos.

A gestão eficiente de qualquer empresa precisa de processos claros, planejamento estratégico, boa execução e adequação contínua. Por isso, o especialista em gestão e contabilidade, Silvinei Toffanin, sócio e diretor da Direto Group – empresa de wealth management – preparou uma lista para estruturar adequadamente a gestão das empresas, especialmente PMEs. As orientações são as seguintes:

1 Análise de Mercado: para começar, a recomendação é que seja feito um mapeamento e análise do mercado no qual a PME está inserida. Realizar uma pesquisa detalhada sobre concorrentes, clientes e tendências, por exemplo, ajuda a identificar oportunidades e ameaças. Entre as estratégias, são indicadas: a segmentação de clientes, a avaliação da concorrência e a análise SWOT, que mensura forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

2 Planejamento Estratégico: é essencial definir a missão, visão e valores da empresa, além de traçar metas e objetivos claros. O planejamento estratégico, de acordo com Toffanin, ajuda a direcionar os esforços da empresa para o crescimento sustentável. Por isso, é recomendado definir objetivos de curto, médio e longo prazo, além de estabelecer KPIs (indicadores de performance).

3 Definição da Estrutura Organizacional: também é importante organizar a empresa em departamentos e funções, mesmo que ela seja pequena. Isso, porque ter clareza sobre a estrutura evita sobrecarga de funções e melhora a comunicação. Os setores podem ser: financeiro, marketing, vendas, recursos humanos, operações, etc. E cada cargo e função devem ser bem definidos.

4 Recrutamento e Seleção de Pessoas: as contratações devem ser feitas com base nas necessidades da empresa e em sua cultura organizacional. Uma equipe bem formada é crucial para o sucesso do negócio. Assim, o recomendado é que se defina perfis ideais para cada função e investir em treinamento contínuo.



Aaht_San_Ying_CANVA

5 Controle de Fluxo de Caixa: esse é um ponto fundamental para a sobrevivência de qualquer empresa. Organizar a entrada e saída de recursos e manter a empresa financeiramente equilibrada é importantíssimo. Para isso, é recomendado o uso de ferramentas de controle financeiro (planilhas ou softwares de gestão financeira), além da elaboração de projeções financeiras mensais.

6 Orçamento e Planejamento Financeiro: também são parte da gestão eficiente de uma empresa. Elaborar orçamentos para diferentes áreas da empresa e fazer o controle de custos é importante. Vale, inclusive, se certificar de que a empresa tenha capital de giro suficiente para enfrentar períodos de baixa receita.

7 Gestão de Impostos e Obrigações Legais: é outro ponto que não pode ser deixado de lado. Manter a empresa atualizada em relação às obrigações fiscais e legais é fundamental. Para isso, vale, inclusive, ter parceria com uma consultoria contábil e jurídica.

8 Processos Operacionais Eficientes: identificar os processos-chave da empresa e implementar práticas para melhorar a eficiência operacional, reduzir desperdícios, melhorar a qualidade e otimizar os recursos pode fazer toda a diferença. Se possível, recomenda-se o mapeamento e melhoria de processos e a automação de tarefas repetitivas.

9 Gestão de Estoque: gerenciar o estoque de maneira eficiente é importante para evitar excessos que imobilizam capital ou faltas que comprometem as vendas. Por isso, é fundamental que se faça um bom controle de inventário e que se adotem tecnologias de gestão (como ERP).

10 Desenvolvimento de Estratégias de Marketing: é uma medida importante para a atração e retenção de clientes. As empresas precisam de um marketing focado. No caso das PMEs, esse foco é ainda mais necessário, visto que os recursos são limitados. O indicado é combinar marketing digital, marketing de conteúdo, promoções locais, etc.

11 Estratégia de Vendas: definir processos claros para a equipe de vendas, incluindo treinamento contínuo e acompanhamento de resultados, farão a diferença, especialmente se o foco for dado à experiência do cliente e no pós-venda.

12 Desenvolvimento de Talentos e Cultura Organizacional: a orientação é para que seja construída uma cultura forte e alinhada aos valores da empresa. Para isso, recomenda-se investir no desenvolvimento de pessoas e na manutenção de um bom ambiente de trabalho.

13 Avaliação de Desempenho: implementar um sistema de avaliação de desempenho para acompanhar o progresso de cada colaborador e incentivar o aperfeiçoamento contínuo são duas tarefas importantes. Com feedbacks regulares e planos de desenvolvimento individual é possível auxiliar o colaborador e diminuir turnover.

14 Investimento em Tecnologia: as PMEs devem usar a tecnologia para melhorar a gestão e aumentar a competitividade. Por isso, orientamos para a adoção de ferramentas adequadas ao porte da empresa, como ERPs, CRM, ferramentas de comunicação, etc.

15 Inovação Constante: buscar melhorar produtos e processos é essencial. As empresas que inovam têm mais chances de se destacar no mercado e crescer de forma sustentável. Para tornar isso possível, é necessário investir em pesquisa e desenvolvimento, além de prestar atenção ao feedback dos clientes.

Observar esses aspectos de forma recorrente, especialmente ao elaborar o planejamento estratégico para 2025, torna a empresa capaz de se adaptar às rápidas mudanças do ambiente de negócios. "Ao considerar esses pontos de atenção, as empresas estarão bem posicionadas para enfrentar os desafios futuros e aproveitar as oportunidades que surgirem", conclui Silvinei Toffanin, sócio e diretor da Direto Group. - Fonte e mais informações: (www.diretogroup.com).



NICENINO_CANVA