NEGÓCIOS DE SUCESSO

Conheça os diferenciais essenciais para fazer sua empresa crescer!

INTRODUÇÃO

Como fazer a sua empresa crescer? Esta com certeza é uma pergunta que muito empresário se faz, mas será que existe uma resposta correta?

Acreditamos que há diversas respostas para esta pergunta, entretanto, uma coisa é certa; para que sua empresa se desenvolva e ganhe destaque no mercado, é preciso implementar ações estratégicas, melhorar e otimizar os projetos.

Neste ebook, vamos te ajudar a ter um negócio de sucesso apresentando estratégias que podem potencializar a sua gestão e fazer sua empresa crescer de forma segura e saudável.

1

UTILIZE A TECNOLOGIA A FAVOR DA SUA EMPRESA

A tecnologia avança, a cada dia, de forma positiva na rotina empresarial, tornando tudo mais prático e ágil. Essa realidade tem mudado a forma das empresas atuarem no mercado, sendo necessário acompanhar os novos avanços e aumentar as chances de crescimento e visibilidade no mercado.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DA TECNOLOGIA:

- ✓ Maior agilidade;
- ✓ Aumento da qualidade nos processos internos e externos;
- ✓ Maior redução de custos;
- ✓ Monitoramento de processos produtivos;
- ✓ Maior segurança da informação;
- ✓ Acessibilidade;
- ✓ Aumento da confiança;
- ✓ Auxílio no processo de tomada de decisões.

1.1 - COMO A TECNOLOGIA PODE AUXILIAR A SUA EMPRESA

O uso da tecnologia pode ser mais simples e com baixo custo do que muitos pensam.

- ❑ **Com a tecnologia é possível *otimizar tempo com clientes, funcionários e fornecedores.***

As reuniões, treinamentos e cursos de capacitação podem ser substituídas por reuniões online, videoconferências e webinars. Desta forma, o uso de sistemas de gerenciamento auxiliam na administração do tempo e realização de cada atividade.

TENHA UM MAIOR CONTROLE DE SUA EMPRESA

O mercado está cheio de programas de gestão empresarial que facilitam os processos administrativos de um negócio.

Com o uso destes softwares é possível reunir todas as informações de uma empresa, além de integrar os setores e permitir a realização de análise de dados de forma mais assertiva e segura.

Um sistema de gestão oferece oportunidades como realizar o controle do estoque, fluxo de caixa, financeiro, banco de dados com cadastro de clientes e fornecedores.

2

NÃO DEIXE SUA EMPRESA ENTRAR EM CRISE PARA REDUZIR CUSTOS

Geralmente, quando há uma crise no mercado, as empresas tendem a reduzir custos, para se adequarem a essa nova realidade. Uma gestão comprometida com resultados faz o controle dos custos e despesas diariamente com muita atenção.
Para que sua empresa consiga reduzir custos, é preciso conhecer profundamente a gestão, afim de que nenhum corte comprometa a eficiência de seu negócio.

2.1 AFINAL, COMO REDUZIR CUSTOS?

Existem algumas perguntas que devem ser respondidas antes de realizar a redução de custos:

- Você realmente conhecer as despesas de sua empresa?
- Como os seus investimentos têm sido consumido?
- Quais perdas de recurso têm ocorrido?
- Qual impacto ocorrerá quando houver corte?

Após estudar o cenário e obter as respostas mais coerentes, será possível implementar medidas mais efetivas.

A seguir, os processos que podem ser reavaliados para que gastos desnecessários ocorram.

2.2 – BAIXA ROTATIVIDADE DE ESTOQUE

- ❑ Evite a baixa rotatividade de estoque.
- ❑ Avalie constantemente o armazenamento de seus produtos e evite que perdas ocorram por motivos de vencimento ou depósito inadequado.
- ❑ Faça pedidos de compra de forma organizada, de acordo com o giro de suas vendas.

2.3 – AVALIE OS GASTOS COM FORNECEDORES

Analisar as condições de negociação de cada serviço /ou produtos com seus fornecedores é uma ótima estratégia para a redução de custo, principalmente em momentos de crise.

Reavalie os seus contratos, renegocie as condições de pagamentos e até mesmo os preços.

2.4 – DEMITIR É A MELHOR OPÇÃO?

Toda contratação de funcionários gera um custo, por isso é preciso compreender qual o período correto de fazer novas contratações.

Se precisar reduzir o quadro de funcionários, faça o levantamento de todos os custos do processo e verifique se o momento está propício para realizar demissões.

3

APRENDA A CALCULAR CORRETAMENTE O PREÇO DE SEUS PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

Calcular de forma correta o preço de produtos ou serviços é uma estratégia fundamental para gerar lucros e fomentar a saúde financeira de qualquer negócio.

PRECIFICAR PRODUTOS e/ou SERVIÇOS

CONFIRA!

3.1 – POR QUE VOCÊ DEVE DEFINIR O PREÇO DE VENDA

Antes de abordamos um pouco mais sobre o processo de precificação, é preciso entender a sua importância:

- ✓ Maior satisfação do consumidor;
- ✓ Ajuste de preço ao seu público-alvo;
- ✓ Estudo da concorrência;
- ✓ Garantia de recursos ao seu caixa;
- ✓ Melhoria de resultados;
- ✓ Aumento de lucratividade.

3.2 – PASSO A PASSO PARA PRECIFICAR SEUS PRODUTOS

Conheça quais os custos e despesas

É preciso conhecer os custos e despesas envolvidos no processo de venda dos produtos. Assim, será possível trabalhar uma estratégia de preço eficiente e suficiente para cobrir todos os custos envolvidos, sem que haja prejuízos no faturamento.

Defina uma margem de lucro

Qual a margem de lucro da sua empresa com a venda de determinado serviço? Quando o valor de um serviço é determinado, leve em conta os custos do processo e a margem de lucro desejada.

O lucro pode ser compreendido como a diferença entre o faturamento obtido por meio de suas vendas e os custos existentes.

Estude o mercado

Jamais ignore os preços praticados no mercado. Com um estudo do cenário é possível entender se o preço praticado está compatível com os dos concorrentes.

Determinadas campanhas e ofertas podem jogar o seu preço pra baixo, mas esta nunca deve ser uma ação permanente.

3.3 – USE FÓRMULAS PARA PRECIFICAR PRODUTOS E SERVIÇOS

A formação de preços é uma estratégia importante, pois com ela é possível assegurar que o estabelecimento seja lucrativo.
Do mesmo modo que oferecer um produto com preço abaixo do que praticado no mercado pode trazer prejuízos, oferecer produtos com um preço elevado pode afastar possíveis consumidores.

FÓRMULAS PARA PRECIFICAR OS PRODUTOS:

- Margem de contribuição;
- Markup;
- Pesquisa de preços;
- Fórmula baseada no lucro.

4 CONTABILIDADE COMO PARCEIRA NA GESTÃO

O mundo empresarial é extremamente competitivo e empreender sempre foi uma tarefa complicada, principalmente, no Brasil que tem uma das cargas tributárias mais altas do mundo. Por este motivo, é comum empreendedores buscarem o apoio e a orientação de uma contabilidade como parceira.

Conheça agora, quatro motivos que comprovam, que ter uma CONTABILIDADE COMO PARCEIRO pode ajudar a sua empresa a ter um mais sucesso.

4.1 – PROFISSIONAIS ESPECIALIZADOS

Um erro bastante comum é cometido pelos empresários, principalmente pelas pequenas empresas, é considerar que conseguem realizar o balanço contábil do empreendimento sozinhos.

O ideal é contar com apoio de profissionais especializados em Contabilidade, que possuem conhecimentos específicos da área para que todo o processo possa ser feito de forma correta.

4.2 – ADMINISTRAM INÚMERAS RESPONSABILIDADES

Além de realizar o balanço financeiro, uma contabilidade também se torna responsável por cuidar de outras importantes obrigações.

É fundamental que o contador possa implementar estratégias financeira baseadas nas operações de cada empresa como, por exemplo, elaborar um planejamento tributário adequando de acordo com o regime tributário em que a empresa está inserida.

SÃO REGIMES TRIBUTÁRIOS:

- Simples Nacional;
- Lucro real;
- Lucro presumido.

4.3 – ENTENDER A LEGISLAÇÃO

Também é de responsabilidade de uma contabilidade compreender a legislação fiscal, trabalhista, tributária e previdenciária.

É preciso fazer uma projeção de quais serão os gastos a longo prazo, quais as oportunidade de investimentos são seguros e rentáveis.

5 PRÁTICAS QUE PODEM QUEBRAR UMA EMPRESA

Todo empreendedor precisa se manter otimista em relação ao cenário ideal de sua empresa. Porém, é preciso ser realista. Afinal, todo empreendimento apresenta alguns riscos. É necessário redobrar a atenção quando o assunto for a saúde financeira de empreendimento.

Segue algumas práticas que podem falir algumas empresas:

- Não ter um plano de negócios;
- Não controlar o seu fluxo de caixa;
- Não ter um planejamento tributário;
- Não separar despesas pessoais das despesas empresariais;
- Não ter um pró-labore;
- Não conhecer direito a sua operação;

6 A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO DE CAPITAL HUMANO

O setor de Recursos Humanos é o principal responsável por desenvolver práticas como treinamento de equipe, criação de estratégias, bonificações e etc. Ele é capaz de reter o capital humano de toda uma empresa.

Mas, afinal, o que é capital humano?
Capital humano é todo o arcabouço de conhecimento, experiência e qualificação profissional de um negócio. São todas as características intelectuais e capacidade de seus colaboradores em:

- Desenvolver determinadas atividades;
- Realizar o trabalho de modo a produzir valor econômico;
- Gerar inovação e melhorias em processos, produtos e serviços.

6.1 – QUAL O PAPEL DO RH NA GESTÃO DE CAPITAL HUMANO

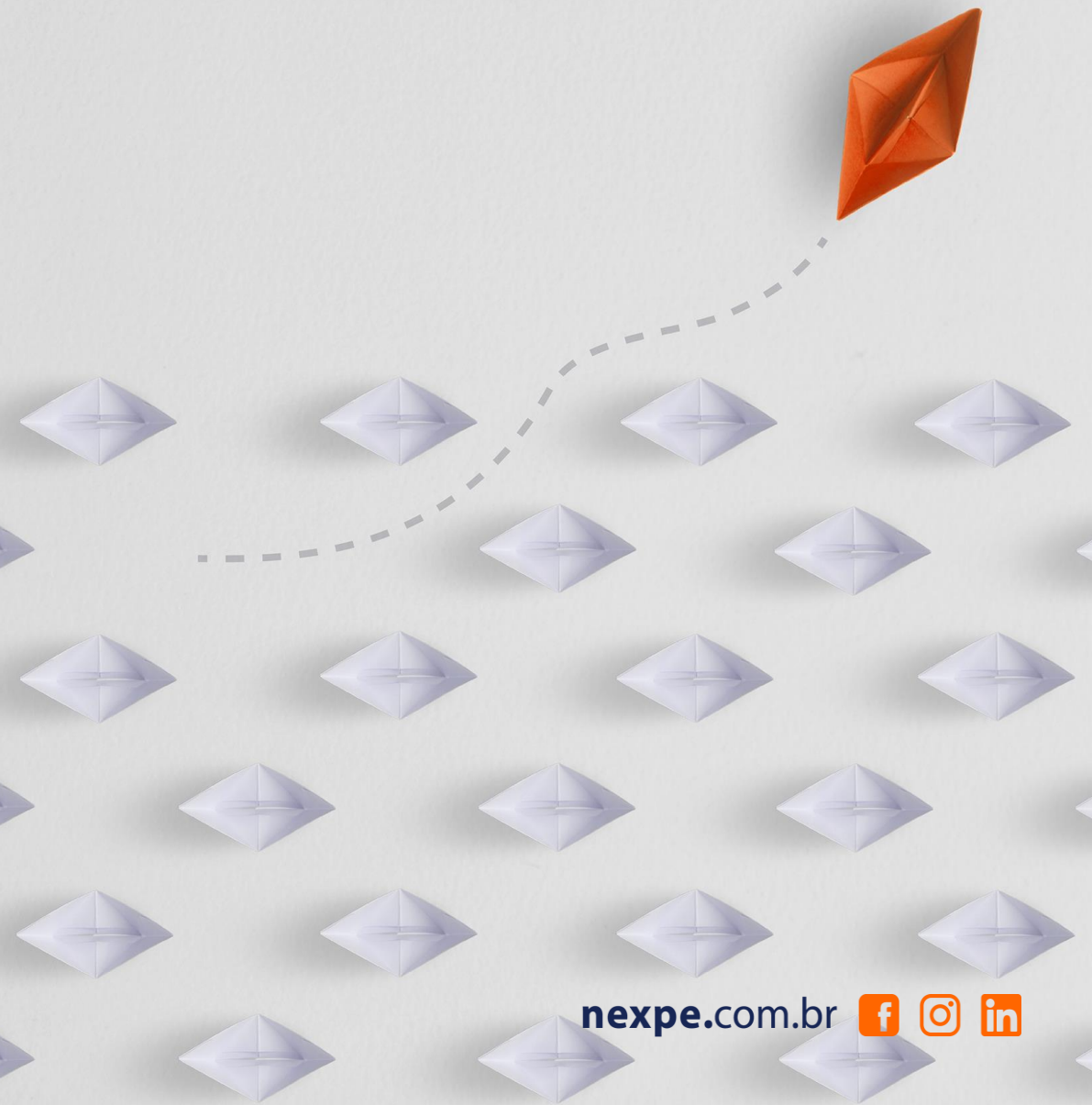
Portanto, o capital humano deve ser considerado como um dos principais bens de uma organização.
Sendo por meio de sua gestão, e do setor de RH, deve ser implementado importantes processos como identificar, adquirir, capacitar e reter os melhores talentos de uma empresa.
Não basta somente selecionar o candidato a uma vaga, é preciso estimulá-lo, desenvolver suas habilidades e assim trazer um mais retorno.
O RH deve orientar a todos sobre cada processo implementado, principalmente as demais lideranças, para que elas se comprometam com o desenvolvimento e acompanhamento da evolução de suas equipes.

7 TENHA UM DIFERENCIAL COMPETITIVO

O diferencial competitivo de uma empresa é o que faz com que os seus clientes sempre retornem quando precisam realizar uma nova compra, mesmo que empreendimento concorrentes façam ofertas ou trabalhe no mercado um preço diferente.
O diferencial competitivo só se valida, quando os seus consumidores agregam valor à sua marca, por isso, é preciso se destacar, ter um diferencial.

7.1 – QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DE UM DIFERENCIAL COMPETITIVO

Veja quais são:



NÃO SER IMITADO FACILMENTE

Uma vez que sua empresa elabora um diferencial competitivo, seja ele voltado para a qualidade de seu atendimento ou produto, é preciso que esse diferencial não seja facilmente copiado.

SEJA ÚNICO

O diferencial competitivo não pode ser copiável, deve ser único. Só assim, é possível alvançar uma posição à frente dos concorrentes.

SUPERIOR AOS CONCORRENTES

O empreendedor deve sempre buscar um lugar de destaque ao de seus superiores. O diferencial competitivo deve ser superior ao do concorrente.

7.2 – COMO O DIFERENCIAL COMPETITIVO PODE AJUDAR NO DESENVOLVIMENTO DE UMA EMPRESA?

Toda empresa possui necessidades básicas que podem ser otimizadas com a criação de um diferencial competitivo.
Para que a empresa se desenvolva de forma saudável, é preciso suprir estas necessidades.

TENHA:

- ✓ Valor agregado;
- ✓ Facilidade de compra;
- ✓ Aumento da confiança de seus clientes;
- ✓ Vantagem competitiva;
- ✓ Maior possibilidade de subsídios governamentais.

CONCLUSÃO

O sucesso de sua empresa depende de você e quais ações estratégicas você irá adotar. Mas, não há formula mágica. É preciso estudar seu modelo de negócio e fazer um rigoroso planejamento para que sua empresa possa engrenar e dar os primeiros passos rumo ao seu sucesso no mercado.

Mas, não caminhe sozinho. Siga em frente com profissionais especializados pra te ajudar no direcionamento e na busca da estruturação e fidelização de clientes.

NEXPE

CONTABILIDADE & CONSULTORIA

Legal ■ Financeira ■ Fiscal

Fundada em 2005, a NEXPE especializou na prestação de serviços para pequenas, médias e microempresas. Com uma visão integrada das áreas contábil, legal e financeira, a Nexpe não abre mão da qualidade técnica, agilidade e pontualidade das suas obrigações. Nossa missão é prestar serviços de assessoria e consultoria contábil, legal e financeira com qualidade técnica, agilidade e pontualidade.

Equipes especializadas

Equipes especializadas por área técnica: contábil, fiscal,pessoal e legalização.

Experiência de mercado

Larga experiência com empresas atuantes nas áreas de comércio, indústria e serviços, com destaque para áreas de saúde, construção civil, TI, mercado farmacêutico e educação.

Infraestrutura

Infraestrutura 100% digital para atender as exigências do SPED – sistema público de escrituração digital.

Disponibilidade

Disponibilidade de profissionais para prestação de serviços nas instalações dos clientes.

CONTATO

31 99803-3321

contato@nexpe.com.br

nexpe.com.br

NEXPE

CONTABILIDADE & CONSULTORIA

Legal ■ Financeira ■ Fiscal