

GUIA COMPLETO

NEGÓCIO DE



SUCESSO

FEIJÃO DE ARROZ

03 **Introdução**

05 **Planejamento estratégico**

08 **Controle financeiro**

11 **Inovação e diferenciação**

14 **Atendimento**

17 **Investimento em marketing**

19 **Erros que devem ser evitados**

22 **Conclusão**

24 **Sobre a Feijão com Arroz**



Introdução

O empreendedorismo vem ganhando cada vez mais força no Brasil, em especial com o avanço da crise econômica.

Empreender é visto como uma saída para garantir a independência financeira e, em tempos de pouca abertura no mercado de trabalho, essa prática cresce exponencialmente.



Segundo **pesquisa** do Instituto Data Popular, 28% dos brasileiros almejam ter um negócio próprio. Apesar desse grande número de pessoas que desejam empreender, essa decisão exige muito controle e planejamento. Um negócio demanda conhecimentos específicos e dedicação do empreendedor, e apenas por meio de ações efetivas de marketing e de gestão, é possível atingir o sucesso.

Caso alguma esfera do negócio não seja bem administrada, as falhas cometidas afetarão todo o funcionamento da empresa e a deixarão mais longe de se tornar uma referência em seu segmento. Por isso, para se destacar no seu mercado de atuação, o gerente deve ser um profissional multitarefa, disposto a desempenhar funções variadas.

Nosso e-book te explica como tomar essas atitudes com excelência e como levar sua empresa ao sucesso!



Planejamento estratégico

Se seu objetivo como empreendedor é crescer e expandir seu negócio, o primeiro passo é criar um planejamento estratégico. Como o próprio nome sugere, planejar as estratégias as quais sua empresa se utilizará para atingir as suas metas requer dedicação, informações adequadas e estudo do seu mercado de atuação.

Para qualquer decisão tomada dentro da sua companhia, o adequado é seguir os passos: planejar com eficiência, discutir e estudar os planos, documentar as estratégias para atingir os objetivos e só depois pô-las em ação.

AS PERGUNTAS-CHAVE

Uma série de perguntas deve ser pensada pelo empreendedor para que ele consiga definir com precisão as metas da sua empresa e adequar suas estratégias para atingir seus objetivos com sucesso.

- » Qual a missão da sua empresa?
- » Qual a relevância do seu negócio dentro do mercado?
- » Aonde sua empresa quer chegar?
- » Quem tem participação importante nas decisões tomadas pela empresa?
- » Qual o papel de cada membro da sua equipe?

A DEFINIÇÃO DE PAPÉIS

Saber delegar funções é uma característica importante para o empreendedor que quer alcançar o sucesso com seu negócio. Para traçar o planejamento das estratégias da sua empresa, pode ser importante contar com a ajuda de terceiros. Mas quem são as figuras capazes de opinar sobre o funcionamento do seu negócio? De quem virão as sugestões que influenciarão as decisões da sua empresa?



Esses papéis também precisam ser pensados pelo empreendedor. Por meio de sua definição, fica mais fácil saber a quem recorrer para levar discussões sobre as estratégias da empresa no mercado.

CONHECIMENTO DE MERCADO

É impossível traçar estratégias se você não criou metas. A função do planejamento estratégico é conduzir todas as ações da sua empresa para que seja possível alcançar os seus objetivos determinados. É hora de voltar às questões-chave e se perguntar novamente: qual o objetivo da sua empresa?



Outro ponto essencial para definir suas estratégias de atuação é o estudo do seu mercado. Cada empreendedor atua em diferentes áreas e atende a diferentes nichos. Por isso, cada um deve ter seu próprio plano estratégico. Conhecer as demandas do seu mercado, quem é seu público-alvo, a qualidade dos seus fornecedores e os desejos dos seus compradores é um passo fundamental se você almeja o sucesso.



Controle financeiro

De nada adianta traçar estratégias eficientes, se estabelecer no mercado e ter uma boa carteira de clientes se o dinheiro ganho pela sua empresa não é bem administrado. Para tanto, é preciso um eficiente controle financeiro.

O QUE É?

O controle financeiro diz respeito a tudo aquilo que vai desde verificar a execução do seu planejamento financeiro até os ajustes necessários para que sua empresa consiga lucrar o necessário todo mês. O controle financeiro envolve, ainda, as atividades de tesouraria e a documentação de todo o dinheiro que entra e sai do caixa da empresa.

POR QUE É IMPORTANTE?

Uma empresa pode movimentar grandes montantes de dinheiro, mas também possui uma extensa lista de contas a pagar. Sem organização, fica fácil se perder nas dívidas e acabar atrasando pagamentos – e, conseqüentemente, pagando juros.

São muitas as contas a serem quitadas pelos empreendedores: salários e encargos para funcionários, aluguel do espaço e gastos com água, energia elétrica, internet e telefonia são apenas alguns exemplos.

A organização é a palavra-chave para não deixar passar nenhuma dessas obrigações e conseguir determinar se sua empresa está lucrando dentro do esperado.

COMO FAZER?

Há vários níveis de controle financeiro possíveis em uma empresa. Alguns passos comuns para organizar as finanças são:

Registro das movimentações

Passo básico, o registro das movimentações se refere a documentar todas as transações financeiras, de entrada ou saída, que ocorrem dentro da empresa.

É mais fácil se planejar para quitar as contas fixas do negócio, como aluguel e água, mas é preciso ter em mente que uma empresa sempre tem despesas variáveis. Por isso, registrar é essencial e te ajuda a ter um panorama mais claro do funcionamento do seu empreendimento. Para facilitar o registro, faça uso da tecnologia.

Fluxo de caixa

Além de registrar as informações contábeis da empresa, é preciso aprender a utilizá-las para entender os indicadores financeiros do



seu negócio. Fazer o fluxo de caixa é uma maneira de observar o sucesso financeiro do seu empreendimento. Esse método se assemelha ao “fechamento de caixa” feito pelos comerciantes, e consiste em avaliar, em todo fim de expediente, o montante recebido e gasto pela empresa.



Os dados obtidos devem ser registrados a fim de perceber em quais períodos a empresa lucra mais, se está havendo algum tipo de prejuízo e se as contas do mês serão pagas sem problemas.



Inovação e diferenciação

Paga que a sua empresa se destaque em seu mercado de atuação, é preciso que ela seja lembrada pelos compradores.

Só é possível estar no imaginário dos seus clientes e se tornar uma referência no seu segmento se você oferece algo que a concorrência não possui – e isso chamamos de diferencial competitivo.

Seu negócio pode se destacar por diferentes fatores, desde os preços até o mix de produtos ou pelo relacionamento com o cliente.

O QUE É DIFERENCIAL COMPETITIVO?

Podemos classificar o diferencial competitivo em alguns tópicos.

É o que você oferece de exclusivo

Mesmo que seus produtos tenham excelente qualidade, se eles são encontrados em muitos lugares, isso não pode ser suficiente para fazer os clientes se deslocarem até sua empresa. O diferencial competitivo se trata do que seus clientes só encontram no seu empreendimento.

É o que seus clientes querem

Ser uma referência no seu ramo ou ter anos de atuação no seu mercado não são fatores tão importantes se você não está atento ao que seu público deseja.



É essencial conhecer o seu público-alvo e saber o que eles pretendem encontrar quando procuram sua empresa.

É quantificável

O diferencial competitivo é um termo um tanto subjetivo, mas não deixa de ser quantificável – especialmente na hora de planejar as estratégias de marketing da empresa, porque isso inspira confiança no consumidor.

Por exemplo, dizer “nossos clientes saem satisfeitos” não é tão impactante quanto afirmar “90% de satisfação dos clientes”.

COMO ENCONTRAR MEU DIFERENCIAL COMPETITIVO?

Equilibre seus investimentos

O marketing é uma etapa essencial para garantir o sucesso do seu negócio. Mas de nada adianta investir muito em propaganda e oferecer produtos medianos e um atendimento ao cliente que não surpreenda. Por isso, equilibre seus gastos de forma a investir em todas essas áreas.

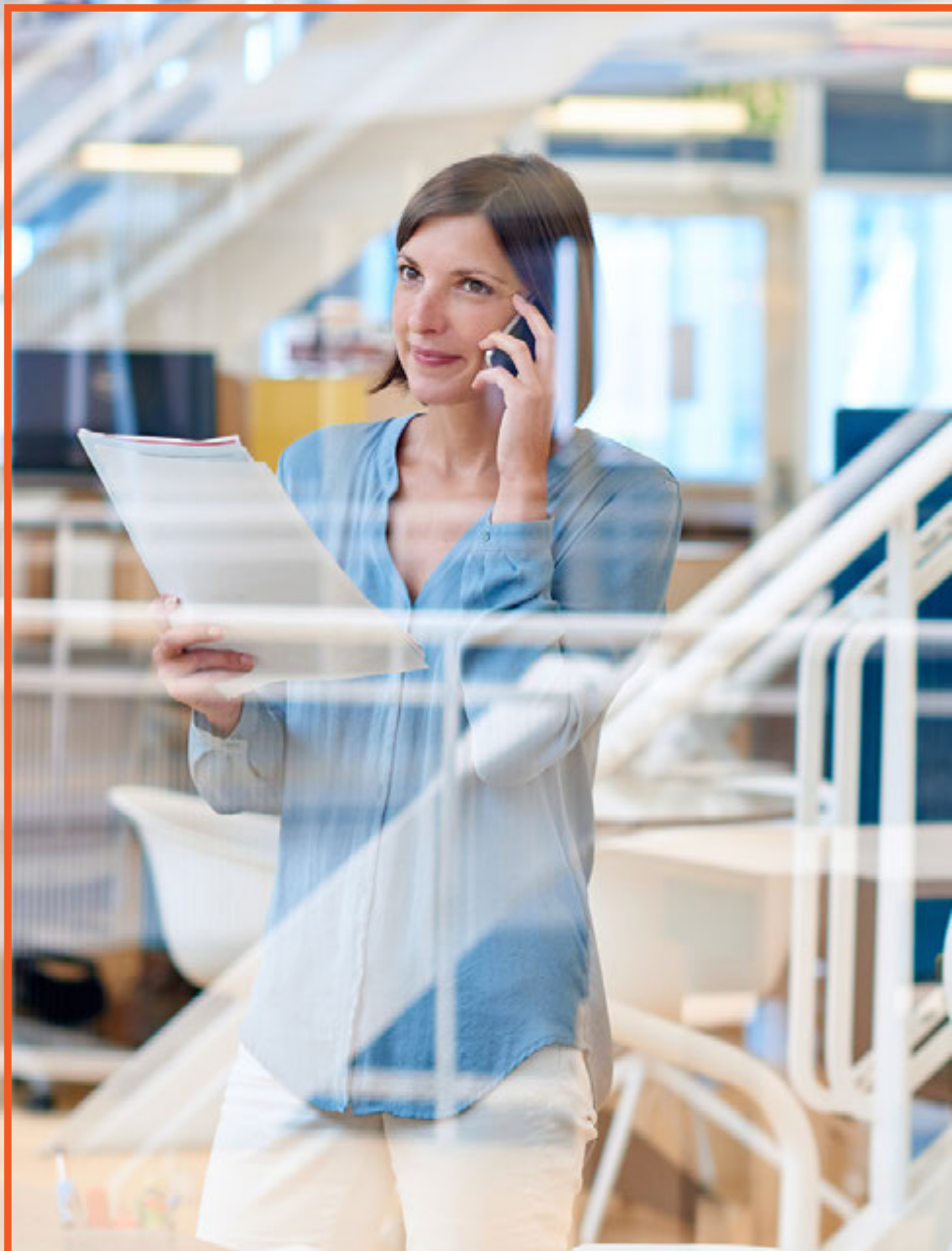


Use o feedback dos clientes

Para muitos empreendedores, o feedback é só uma obrigação comercial. Mas essa ferramenta é valiosa para medir a satisfação do seu público e entender seus desejos. Assim, você consegue encontrar seu diferencial competitivo.

Contate o cliente

Contatar é importante, mas não apenas para fechar vendas. Mostrar que se lembra do consumidor em datas especiais e oferecer algum cupom de desconto no aniversário dos cliente mais fiéis, por exemplo, são estratégias que favorecem o diferencial competitivo da sua empresa.



Atendimento

Promover um bom atendimento ao seu cliente hoje é mais importante do que há alguns anos. Isso se dá porque a evolução dos canais de comunicação tem permitido maior proximidade com o consumidor e porque a competitividade vem crescendo em todos os mercados.

Se sua empresa não oferece um atendimento de qualidade, a tecnologia ainda permite que as reclamações sejam disseminadas com muita rapidez e a um grande número de pessoas. Por isso, mais do que nunca, é hora de observar a atenção dispensada aos seus compradores.

A IMPORTÂNCIA DO ATENDIMENTO

Quando escolhe uma empresa, o cliente não busca somente um produto ou serviço, mas procura atender a uma necessidade. Sua empresa tem a função de se preocupar em atender a esses desejos e resolver os problemas do consumidor, porque a sua eficiência se transformará em diferencial competitivo.

COMO ATENDER BEM

Pergunte ao seu cliente como ele gostaria de receber seu produto ou serviço

Essa parece uma atitude simples, mas faz a diferença para entender as expectativas e necessidades do seu comprador, te ajudando a detectar pontos a serem melhorados e favorecendo seu diferencial.



Transforme a expectativa do cliente em metas para a empresa

A função do marketing e da gestão de relacionamento da empresa é se comunicar com o cliente. Mas esse contato precisa se transformar em ações efetivas.



Por isso, se seu empreendimento tem pontos a melhorar no que diz respeito a suprir as expectativas dos clientes, tome isso como objetivo e busque promover a satisfação total do seu comprador.



Investimento em marketing

O marketing é um ponto de extrema importância para levar sua empresa ao sucesso e torná-la a preferida dos consumidores.

IMPORTÂNCIA

Diferentemente do que muitos imaginam, o marketing não é apenas uma criação visual para promover vendas. Essa parte essencial do funcionamento dos negócios é importante para gerenciar a comunicação interna do seu negócio, direcionar as ações que melhorarão a experiência de compra do cliente e solidificar a imagem da marca.

Além disso, é por meio do marketing que obtemos as informações necessárias para definir as ações estratégicas do empreendimento, de maneira a manter o fluxo da receita.

EQUILIBRANDO O INVESTIMENTO

Investir em marketing é importante, mas não é o suficiente. Não adianta criar uma imagem visual sólida para sua empresa e atrair clientes, se, na prática, o seu atendimento deixa a desejar e seu mix de produtos não é atrativo.



Por isso, saiba equilibrar os investimentos para suas estratégias de marketing não acabarem sendo uma propaganda enganosa.



Erros que devem ser evitados

Todo profissional está sujeito a cometer erros em seu trabalho. Quando o gestor peca repetitivamente, porém, todo o funcionamento da empresa pode ser comprometido.

Listamos os erros mais comuns que podem estar te deixando mais longe do sucesso, e sugerimos soluções.

Acompanhe a seguir!

IGNORAR O PLANO DE NEGÓCIOS

Deixar de fazer o planejamento estratégico pode ser absolutamente fatal pro seu negócio. É o plano de negócios que vai definir o futuro do seu empreendimento, suas expectativas enquanto empreendedor e direcionar suas ações para chegar ao tão sonhado sucesso. Por isso, não deixe passar a chance de fazê-lo.

NÃO ESTUDAR O MERCADO

É necessário observar três pontos principais na hora de estudar o mercado: cliente, concorrência e fornecedores. Sem isso, fica difícil definir suas estratégias de atuação, cumprir seus prazos e encontrar bons fornecedores, o que consequentemente não satisfaz o seu cliente e te afasta do sucesso.

NÃO ADMINISTRAR O CAPITAL DE GIRO

Não se importar com o capital de giro é deixar seu negócio sujeito ao fracasso, porque é ele quem garantirá que você quite mensalmente as dívidas da empresa. O montante que formará o capital de giro varia de empreendimento para empreendimento e com a forma de comercialização da empresa, mas ter esse valor bem planejado é sempre necessário.

MISTURAR O DINHEIRO

Um erro frequente dos gestores é tomar o dinheiro da empresa como seu. É preciso separar bem as quantias recebidas e se lembrar de que um negócio leva algum tempo para dar lucro, portanto, a maior parte do dinheiro gerado pela empresa deve ser aplicada na própria empresa.

NÃO INVESTIR

Seja em marketing, no aprimoramento das habilidades dos funcionários ou no próprio conhecimento, os investimentos são a arma do bom gestor.



Por mais que pareça contraditório à primeira vista, sem ter gastos é impossível gerar lucro. A questão é saber onde aplicar o dinheiro e em que quantia.





Conclusão

Se tornar um empreendedor de sucesso demanda muita dedicação e aperfeiçoamento constante, mas se você tem disciplina e força de vontade, é sempre possível crescer no mercado.



Hoje, a abertura aos novos empreendimentos é grande e a abrangência das empresas é maior, permitindo que todo empreendedor tenha público consumidor, caso saiba aplicar adequadamente as estratégias de marketing e de gestão necessárias ao seu negócio.



Não deixe de contar com a ajuda de profissionais especializados para te auxiliar em consultorias e estudos de mercado, a fim de levar sua empresa pra mais perto do sucesso.



A **Feijão com Arroz** nasceu da proposta de ser um ponto de referência na popularização do design como estratégia de sucesso para as empresas.

Com serviços de alta qualidade a preços acessíveis, a Feijão com Arroz cuida desde a imagem do logotipo dos microempreendedores até a montagem de um website atrativo e ao e-mail marketing das empresas que estão focadas em crescer no seu segmento.

A Feijão com Arroz reúne um time de peso e de rapidez na entrega de seus serviços em um único suporte. Assim, o empreendedor pode se dedicar ao que realmente importa: o sucesso do seu negócio!