

7 passos para elaborar o planejamento da sua empresa neste ano

1 - Atenção às perspectivas de mercado. Saber interpretar o ambiente econômico significa vantagem competitiva para o empreendedor. Para 2013, o poder de consumo da chamada “nova classe média” deve apresentar-se mais uma vez importante. Há também os segmentos que devem reagir bem no ano, como turismo, educação e estética.

2 - Faça um bom planejamento. Com a profissionalização do mercado brasileiro, que ano após ano ganha relevância no cenário internacional, a concorrência se intensifica em todos os setores e, em 2013, não será diferente. Portanto, para acessar novas oportunidades de negócios ou ampliações, os empresários de micro e pequena empresa precisam planejar os seus negócios, esquecendo o comportamento das iniciativas pouco estruturadas e investir na inteligência competitiva e no diferencial. O planejamento de negócios significa pensar e trabalhar o que fazer sobre algo no futuro, melhorando a capacidade de geração de renda. Planejar a micro ou pequena empresa também envolve, entre outras coisas, previsão dos custos, investimentos, retornos, vendas, lucros e fluxo de caixa.

3 - Procure administrar o capital de giro. É comum que a intensificação das vendas provocada pelo período de final do ano e o conseqüente volume de recursos gerados no saldo da conta corrente da empresa criem uma falsa sensação de lucratividade. Isso faz com que o empresário promova as retiradas, a título de pró-labore, acima do permitido, o que gera sérias dificuldades nos meses subseqüentes para o cumprimento dos compromissos junto aos fornecedores.

4 - Recomece logo nos primeiros dias do ano. Demorar em retomar o comando e o ritmo de sua empresa após o período de relaxamento proporcionado pelas festas de final de ano pode ser prejudicial ao negócio. É preciso redobrar a vigilância sobre o mercado desde o início e se impor novos desafios, que vão desde a gestão do negócio até a busca de novas ferramentas de comunicação e divulgação. Chegou também a hora de eliminar as ineficiências, corrigir o percurso, alinhar as metas e estar preparado para os próximos meses.

5 - Mantenha-se próximo ao cliente e busque informações. Busque maior participação no calendário anual de negócios, participando de feiras de negócios, se relacionando com seu fornecedor e seu cliente de maneira mais efetiva, direta e próxima. Acompanhe as principais questões econômicas que podem vir a alterar o seu negócio, observando o seu concorrente e o seu público alvo. É preciso ficar próximo aos clientes, investir na capacitação do capital humano, adotar a flexibilidade e apostar na inovação como bandeiras de gerenciamento.



6 - Invista na sua equipe. Muitas vezes, o foco no curtíssimo prazo faz com que nossos empresários deem pouca relevância ao ato de atrair, reter, desenvolver e engajar pessoas na dinâmica de trabalho. As empresas costumam contratar pelo currículo, mas demitem pelo comportamento. Os empresários precisam enxergar que investir no desenvolvimento e na capacitação de seu pessoal é positivo em médio e longo prazo, proporcionando mais eficiência e gerando economia.

7 - Inove no conceito e na comunicação. A inovação é uma das chaves do negócio. É importante ficar atento para que os resultados sejam financeiramente atrativos e tecnicamente acessíveis. As redes sociais se tornaram uma vitrine para as microempresas e pequenas empresas no Brasil. Mas é fundamental profissionalizar essa atuação, integrando conteúdo, relacionamento e monitoramento. Com essa integração é muito comum que a marca comece a aproveitar oportunidades e interaja efetivamente para ganhar admiradores e defensores nas redes sociais.

Acesse: <http://www.sebraesp.com.br/>