

Gestão Empresarial, os 5 erros da falta de conhecimento nessa área.

A gestão empresarial vai além de simplesmente administrar as contas e o fluxo de caixa. Ela é um conjunto de estratégias que mostram e conduzem ao melhor caminho para obter resultados satisfatórios e envolve: o capital, a equipe, fornecedores, clientes, estrutura física e absolutamente *tudo* que envolve a empresa.

A gestão empresarial é um dos pontos que pode definir o grande sucesso ou o verdadeiro fracasso de uma empresa. Muitos empreendedores, acreditam que, por seu negócio não ter dado um enorme prejuízo ou, por estar “pagando as contas”, que não é preciso rever alguns detalhes e que é “só uma fase ruim”.

Contudo, é preciso estar atento a cinco pontos importantes – que muitos costumam simplesmente ignorar – e que podem levar ao total fracasso de uma empresa – seja ela antiga ou nova.

1. Priorizar o custo, acima do benefício: É muito mais comum do que se imagina. Diversos empreendedores costumam preferir trabalhos e produtos que estejam entre os mais baratos do mercado, para evitar gastos elevados e serem capazes de ter um lucro maior (ou um prejuízo menor) no final do mês. Porém, o barato pode sair caro. Ou seja, muitas vezes, aquilo que tem um custo baixo, tem também uma qualidade baixa e isso causa desagrado aos clientes que, dificilmente, voltaram a consumir aquele produto – no caso de equipamentos, se quebram, têm frequentemente ser trocados – e isso aumenta consideravelmente os gastos.
2. Ignorar as preferências de consumo: Quando um empresário decide que vai ignorar as preferências e feedbacks de sua clientela, ele está construindo, pouco a pouco, o caixão do seu empreendimento. Quando um cliente não encontra aquilo que deseja em seu negócio, ou não se identifica, ele não hesita em trocar de produtor.
3. Desconhecer ou subestimar a concorrência: Ter confiança, de fato, é algo importante na hora de se erguer um negócio. Mas, também é extremamente necessário saber quem é a concorrência e o que ela tem a oferecer e você não! Também é vantajoso, observar e aprender com os erros que a concorrência já cometeu, para não repeti-los. Acima de tudo, nunca a subestime!
4. Misturar as contas: pode parecer simples, mas inúmeros empresários no Brasil misturam as contas da empresa com as contas pessoais e isso, além de causar uma enorme confusão, difícil de resolver, pode custar caro para o caixa da empresa. Não pense, em momento algum, que uma vez ou duas não acarretarão problemas! Em hipótese alguma, misture as contas!
5. Ignorar o marketing: Existem diversas maneiras de fazer marketing. Seja o digital, o boca-a-boca ou até mesmo em rádios e TV, um bom marketing é a verdadeira alma de um negócio. Não é necessário um grande investimento, mas pensar que uma empresa pode sobreviver *sem* o

menor investimento nessa área, é um erro fatal. Existem ainda, aqueles que acreditam que mantendo aqueles clientes fixos, os de sempre, tudo estará bem. Eles não enxergam que há um mar inteiro de oportunidades para ser explorado; dar a outros consumidores o prazer de conhecer o seu produto, e ainda lucrar com isso.

Evitando esses cinco erros, e ficando sempre atento às mudanças do ambiente interno e externo, sua empresa tem tudo para crescer e trazer bons frutos.

E, se você está cometendo um ou mais desses erros, pare, pense e respire fundo. Ainda dá tempo de mudar. Sente-se e comece a rever tudo aquilo que sua empresa precisa e pode melhorar. Um passo de cada vez.

Se precisar, contrate um profissional da área – alguém competente e de confiança – e não encare isso como um gasto, é um investimento. Ou então peça ajuda. Pergunte aos seus clientes os pontos fortes e fracos do seu negócio. “O que posso melhorar” “o que te agrada” são perguntas pertinentes a se fazer e podem dar bons frutos. Filtre tudo e mão na massa!