

OPPORTUNITY MAKER

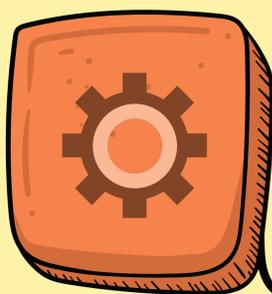
9 pilares fundamentais em um novo negócio

Você está pensando em abrir um novo negócio?

Empreender é uma ótima forma de gerar um impacto positivo na sociedade e garantir uma boa renda para os sócios - especialmente em longo prazo. Além disso, também é a oportunidade de deixar o seu legado no mundo.

Porém, criar uma nova empresa não é uma tarefa fácil. Não é por acaso que boa parte dos empreendimentos fecham logo nos primeiros anos de funcionamento. É preciso saber como gerenciar corretamente as atividades. E isso engloba diversas rotinas diferentes: produção, marketing, vendas, estoque, finanças, gestão de pessoas, parcerias, fornecedores, entre muitas outras.

Para aumentar as chances de sucesso, você pode focar nos 9 pilares fundamentais em um novo negócio.



1. Conhecimento operacional

É possível abrir um novo negócio nas mais diversas áreas: alimentação, saúde, vendas, comércio eletrônico, prestação de serviços, entre outras. Qualquer que seja a sua escolha, você precisa garantir que tenha conhecimento operacional. Se você abrir uma padaria, precisa saber como fazer pães. Se abrir uma loja de materiais de construção, precisa conhecer a utilização dos produtos que serão vendidos.



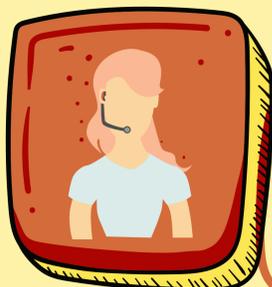
2. Gestão financeira

Em uma organização, todas as atividades passam pelas finanças. A compra de materiais para o estoque, o pagamento de contas, as ações de marketing, o recebimento pelas vendas, entre inúmeros outros fatos. Portanto, uma boa gestão financeira é um dos pilares fundamentais para garantir a continuidade das atividades.



3. Controle do estoque

Para executar as suas atividades, você precisará de um estoque. Uma indústria possui estoque de matérias-primas, um comércio mantém um estoque de mercadorias para revenda e uma prestadora de serviços tem um estoque de insumos necessários para atender o cliente. É fundamental garantir que os níveis de estoque estejam sempre adequados para manter os clientes sempre satisfeitos.



4. Marketing e vendas

Quando você abre um novo negócio, as pessoas ainda não conhecem a sua marca. E a melhor forma de se tornar conhecido entre seus potenciais clientes é executando ações de marketing e vendas. Um bom planejamento para a divulgação pode ser responsável por conquistar os primeiros clientes e começar a construir uma imagem positiva no mercado.



5. Gestão de pessoas

Você não consegue construir uma empresa de sucesso sozinho. Você precisará de aliados nessa jornada: sócios e funcionários. Porém, para que as atividades sejam executadas da forma como você está planejando, será fundamental uma boa gestão de pessoas - incluindo a estruturação dos processos internos, capacitações, motivação dos funcionários, entre outros fatores.



6. Inovação

Se você abrir uma empresa que faz exatamente o mesmo que os concorrentes, por que os clientes optariam por comprar de você? No momento de planejar um novo empreendimento, é fundamental incluir uma boa dose de inovação. Será isso que ajudará você a se destacar no mercado e manter-se sempre atualizado.



7. Uso da tecnologia

Saber como usar a tecnologia pode ser considerado um grande diferencial nos dias de hoje. Novas soluções digitais surgem a todo instante e podem gerar ótimas vantagens para as organizações. É possível automatizar processos, simplificar rotinas internas, reduzir custos, aumentar a eficiência e entregar uma experiência melhor para o consumidor.



8. Análise dos concorrentes

O seu novo negócio certamente terá que disputar espaço com concorrentes que já estão no mercado. Esse é um processo natural para qualquer empreendimento. Porém, quanto mais informações você tiver sobre seus concorrentes e suas ações no mercado, melhor estará preparado para superá-los.



9. Relacionamento com o cliente

Manter bons relacionamentos com o cliente é fundamental para qualquer negócio que deseja ser bem-sucedido em longo prazo. Além de garantir a receita pelas vendas geradas, esses bons relacionamentos podem ajudá-lo a fidelizar seus clientes e obter insights de melhorias que podem ser feitas na empresa.

