

10,5 Ideias para fazer crescer um negócio

A experiência que tenho no coaching e consultoria de negócios levou-me à presente reflexão que tenho todo o gosto em partilhar!

1 – Encontre o seu nicho de mercado.

Uma empresa pequena com recursos limitados, nomeadamente pouco capital e reduzido número de colaboradores deverá tentar perceber naquilo que faz de melhor, especializar-se em produzir ou fornecer algo de muito bom e procurar arranjar os clientes que necessitam dos seus produtos e serviços.

2 – A especialização pode ser uma vantagem comparativa.

As pequenas empresas têm de pensar na melhor forma de competir com os gigantes. Elas têm algumas vantagens competitivas, pois conseguem ter maior flexibilidade para responder rápida e eficazmente aos pedidos que lhe são feitos, assim como fornecer serviços devidamente personalizados!

3 – Crie produtos e serviços diferentes.

As pequenas empresas podem personalizar os produtos e serviços que executam

realçando esse facto pois podem apresentar soluções à medida das necessidades dos clientes. Por isso se a PME estudarem a concorrência e conhecerem efetivamente as necessidades dos seus clientes podem oferecer coisas diferentes e personalizadas que encantam os clientes.

4 – Impressiona os clientes. Fidelize-os!

Não é normal ter uma segunda oportunidade por isso a PME deve impressionar desde o primeiro momento, porque normalmente não tem uma segunda oportunidade.

Quero com isto dizer que desde o atendimento personalizado (presencial ou ao telefone), deverá ser preciso, coerente, e criar empatia. Por isso deverá melhorar todas as suas competências na arte do atendimento e envolvimento com os clientes.

5 – Cuide da sua reputação

É de facto imperativo que a sua reputação seja boa, não só como pessoa, mas também da empresa, pois nas PME a empresa confunde-se com os seus proprietários. Por outro lado a qualidade dos produtos

e serviços deve ser elevada para que cada cliente seja uma máquina de referência da sua empresa.

6 – Procure a melhoria constante.

A falta de cuidado com a qualidade pode levar ao afastamento de clientes, por isso a preocupação de servir bem, com qualidade no tempo útil (considero o tempo útil quando o clientes tem necessidade do produto ou serviço). Junte a esta preocupação a inovação pois assim poderá ir buscar mais clientes e surpreender os atuais. Por outro lado para os produtos e serviços inovados, há menor concorrência e por isso podemos conseguir obter mais-valias significativas.

7 – Escute seus clientes com atenção.

Ouvir os clientes é a melhor forma de perceber o que eles necessitam. Por outro lado é forma de criar a empatia necessária para melhorar as vendas. Os clientes gostam de se sentir importantes e ao serem ouvidos sentem que nos preocupamos com eles.

O facto de nos focalizarmos nos clientes ajuda-nos no processo de fidelização, e

torna-os numa ferramenta de marketing para a nossa empresa pois recomendam-nos aos seus amigos e parceiros

8 – Planeie e monitorize a execução do plano

Diz Brain Tracy no livro "que em "cada minuto gasto com planeamento se poupa dez minutos de execução".

Ora um bom planeamento ajuda a aumentar a eficácia do que é realizado, e permite antecipar os êxitos, controlar os riscos.

Planear é preparar a viagem, monitorizar é acompanhá-la com o mapa (hoje com o GPS), verificando a todo o momento se estamos a aproximarmo-nos do objetivo.

9 – Inove.

Inove a sua loja, inove no atendimento, inove nos produtos e serviços. A inovação é o trampolim para a melhoria contínua, e pode ser fundamental para melhorar a eficácia da sua produção assim como para a sua reputação.

10 – Trabalhe de forma inteligente, saiba gerir o seu tempo

Como um empresário, você precisa possuir ego – confiança,



mais um senso interminável de urgência desenvolver suas ideias. Por isso uma boa administração do tempo é fundamental para ter sucesso.

10,5 – A ideia 10,5 é a aplicação prática de todas as anteriores

Armando Fernandes
Consultor de Negócios
Armando.fernandes@net.novis.pt