

PASSO 1

COMO VOCÊ ESTÁ
ADMINISTRANDO
SUA EMPRESA?





**São os passos
que fazem os
caminhos.**

MÁRIO QUINTANA





Para chegar a um destino, é preciso dar o primeiro passo.

Muitas vezes, preocupados com o dia a dia, gerimos um empreendimento sem analisar alguns aspectos importantes.

REFLITA:

Como você...

- Conhece as necessidades dos seus clientes?
- Identifica os concorrentes? Conhece os seus pontos fortes e fracos?
- Dispõe de matéria-prima ou mercadorias adequadas?
- Mantém relacionamento adequado com a sua equipe?
- Incentiva e promove a capacitação da sua equipe?
- Acompanha e analisa, periodicamente, as receitas, os custos e o fluxo de caixa?
- Implementa controles e monitora a sua empresa?
- Acompanha o resultado da sua empresa, se está no lucro ou no prejuízo?
- Procura manter-se informado sobre os temas relacionados ao negócio?
- Participa de organizações associativas ou representativas de classe ou do setor de atividade?
- Está atualizado, acompanha os avanços na sua atividade?
- Busca inovar em processos, tecnologias, produtos etc.?

Se você teve respostas para todas as questões, parabéns! Convidamos você para conhecer algumas ferramentas que poderão lhe ajudar ainda mais nessa tarefa.

Se você não teve respostas satisfatórias para todas ou algumas das questões convidamos-lhe a conhecer alguns conceitos e praticar por meio de ferramentas que iremos apresentar ao longo do conteúdo do **PASSO A PASSO PARA A GESTÃO EMPRESARIAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.**

Como Posso Melhorar A Administração Do Meu Negócio?

Administrar significa desenvolver ações para que o empreendimento funcione adequadamente, tenha lucro e seja bem aceito pelos clientes e pela comunidade; conhecer o que o cliente procura, o que a concorrência oferece, como você pode melhorar a comunicação com o cliente e, principalmente, quanto é gasto e quanto se ganha por cada produto vendido.

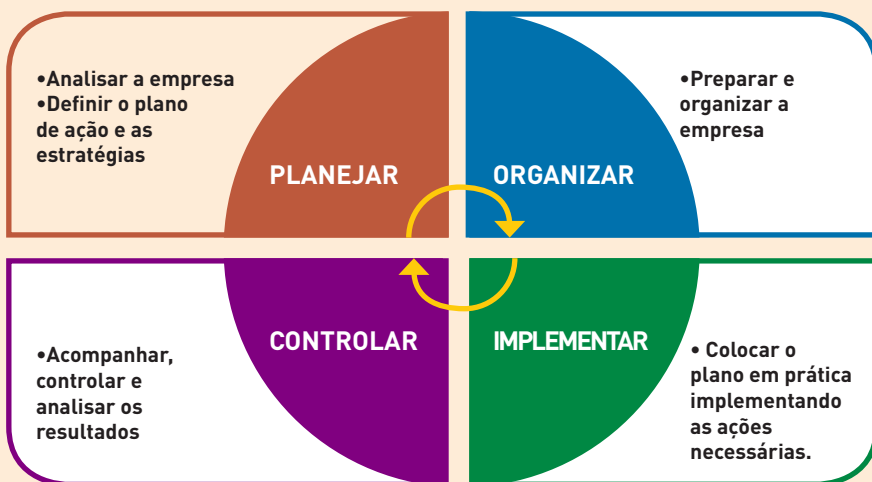
Isso vale tanto para empresários de grande porte como para microempresários. A diferença está no nível de complexidade da empresa e na sofisticação das ferramentas utilizadas. Um grande empresário utiliza uma equipe de marketing para divulgar seus produtos. Já um microempresário pode utilizar panfletos, divulgar “de porta em porta” ou “de boca em boca”, pois o seu principal diferencial competitivo é a aproximação que tem com seu cliente!

Todas as empresas precisam estar atentas à ambiência do mercado em que atuam. Deve-se observar o que está sendo demandado pelo mercado, como se comporta o consumidor e quais são as tendências do mercado. E, muito especialmente, a empresa deve ouvir o cliente para perceber quais são as suas necessidades. O cliente é a maior razão de ser da empresa.

Esse deve ser o ponto de partida da gestão da empresa. A partir dessa percepção, a empresa deve planejar a sua atuação, a qual abordaremos a seguir.

Há quatro funções fundamentais que o empresário deve cumprir para conseguir uma gestão eficiente que produza bons resultados: PLANEJAR, ORGANIZAR, IMPLEMENTAR e CONTROLAR.

Na teoria de administração de empresas, chama-se de CÍCLO DO PDCA, sigla inglesa que significa **PLAN, DO, CHECK, ACTION**. É um ciclo de etapas contínuas e interdependentes que podem ser representadas da seguinte forma:



Vejamos a seguir o que significa cada uma dessas etapas.

Planejar: definir um plano de ação, visando a incrementar os resultados da empresa com base na análise dos fatores que impactam ou podem impactar no resultado do seu negócio, como os clientes atuais e potenciais, o mercado, os concorrentes, os fornecedores, a economia do país etc.

Organizar: preparar e organizar a empresa significa que o empresário deve manter os processos com as respectivas atividades bem definidas. Deve ainda conhecer a interdependência e as relações entre as atividades, identificando as atividades segundo a sua importância para o resultado da empresa - as essenciais, as prioritárias, as urgentes e as complementares.

Implementar as ações planejadas de modo sistemático, tendo como base os recursos necessários e seus custos. As ações podem ser implementadas por etapas, porém devem ser definidos os prazos de conclusão, os responsáveis pela execução e a forma de acompanhamento. Nessa etapa é importante distinguir bem a sua equipe, o conhecimento, a capacidade e as habilidades dos colaboradores.

Controlar é a medição e o monitoramento dos resultados. É a quantificação do esforço empreendido. Esta etapa possibilita analisar o desenvolvimento do negócio ou identificar problemas em tempo hábil para implementar ações corretivas.

Para que possamos controlar a empresa, precisamos desenvolver indicadores de medição.



Lembre-se

A equipe deve ser envolvida para se comprometer com a estratégia e os resultados da empresa.



Lembre-se

O espaço físico deve demonstrar organização e limpeza, qualquer que seja sua atividade ou o tamanho da empresa.