

EBOOK GRATUITO

DICAS
DE **GESTÃO**
PARA **SUA**
EMPRESA

Lucas **Gurgel**

Volume #5



Volume #5

Dicas de gestão para sua empresa

Autor: **Lucas Gurgel**

Oferecido por: **Betel Finance**

01 - Jab e Direto

02 - Como conseguir novos clientes em época de crise?

03 - Fidelizando clientes

04 - Marketing do Pokémon Go

05 - Ouro, prata ou bronze?

06 - Fazendo benchmarking

07 - Tem onda nesse mar?

08 - Compartilhando ideias

09 - O que é certo para você?

10 - Como contratar em tempos de crise?



01

Jab e Direto

Hoje resolvi falar um pouco sobre boxe. READY? SET? GO! Imagina que você está em um ringue, sendo massacrado pelo adversário, não sabe mais o que fazer para escapar da metralhadora de golpes que está levando e o pior de tudo, você está ciente de que uma hora vai cair e não poderá mais levantar.

Agora vamos ver esta mesma situação com uma visão empresarial. Imagine que você está sendo massacrado por sua própria gestão, não sabe o que fazer para levantar sua empresa que está sendo massacrada pela concorrência.

Não sei se você sabe, mas no boxe, geralmente quando você quer furar o bloqueio do adversário, achar uma distância ou até mesmo preparar-se para um golpe mais potente, você usa um JAB, nesse caso, chamaremos o JAB de CONTEÚDO GRATUITO.

Já quando você quer nocautear ou minar a defesa do seu adversário, usa o DIRETO, que nesse caso iremos chamar de VENDA.

Então quando você quiser aumentar suas vendas, ofereça um CONTEÚDO GRATUITO (JAB) ao seu prospect, para depois efetuar a VENDA (DIRETO). Mas você pode pensar, ah lucas, mas não sei bem como fazer isso.

Então, deixa eu te pedir um favor, pensa por alguns minutinhos depois que finalizar a leitura desse texto, escreva tudo o que vier na sua cabeça e faça uma análise das possíveis ideias. Com certeza após essa análise você saberá o que fazer e como ofertar algo para o seu cliente de forma gratuita para que isso sirva de porta de entrada para que seja executada a venda.

02

Como conseguir novos clientes em época de crise?

Hoje resolvi conversar com você sobre essa "CRISE" que nos incomoda tanto. A pergunta do texto é bem sugestiva quando ela indaga de que maneira podemos conseguir novos clientes em época de crise?

É um pouco pragmático e todas as pessoas falam da mesma forma: REINVENTE-SE, VENDA ALGO NOVO, CORTE DESPESAS e por aí vai.... Eu particularmente tenho algumas outras sugestões para você.

A PRIMEIRA DICA é: invista em MARKETING DIGITAL. Hoje a grande maioria das pessoas possuem smartphones e passam horas com seus aparelhos conectados na internet. Então, aproveite-se disso, crie algo ou contrate alguém para criar algo irresistível.

A SEGUNDA DICA é: TREINE, CAPACITE E FORME sua equipe para que você consiga atender da melhor forma o seu cliente. Com uma equipe bem treinada, você terá uma qualidade sensacional injetada em seu produto e terá um cliente satisfeito ao final do processo.

Um cliente satisfeito irá fazer uma divulgação da sua empresa praticamente a custo zero e acreditem o boca a boca ainda faz uma grande diferença.

A TERCEIRA e última DICA é: FAÇA e TENHA UM BOM NETWORKING. Nada melhor do que ter amigos e contar com eles nas piores horas. Lembre-se sempre: "Assim, em tudo, façam aos outros o que vocês querem que eles lhes façam" - Mateus 7:12

Você deve estar pensando agora, o Lucas não disse nada que eu já não sabia, ele é doido, em vez de reduzir custos ele está investimento e injetando mais dinheiro ainda na empresa. Bom, para algumas pessoas pode até parecer loucura, mas, para mim é simples, pense comigo: aparecendo mais, você terá mais vendas. Treinando seus colaboradores, você terá uma boa retaguarda. Fazendo novas amizades, você contará com novos parceiros e amigos que possivelmente poderão fazer novas indicações suas em um futuro próximo.

03

Fidelizando Clientes

Você gosta de ser surpreendido? Todos nós gostamos. É algo extremamente gratificante ser lembrado por pessoas e empresas quando não esperamos por isso.

E como fidelizar clientes quando não temos um saldo financeiro positivo para presentear-los? Você já tentou fazer uma visita ao seu cliente e simplesmente tomar um café com ele? Ou até mesmo fazer uma ligação para e perguntar se está tudo bem ou se ele está precisando de algo? Esses são alguns exemplos de ações realmente simples, com um custo quase zero, que farão toda a diferença na hora de fidelizar seu cliente.

Imagine essa situação hipotética: digamos que você trabalha prestando um serviço e que o cliente te deve alguns meses. Você tem duas opções: a primeira é encerrar a prestação do serviço e a segunda é a de manter o cliente e esperar que ele te pague um dia.

Que tal pensarmos de outra forma? Em primeiro lugar, você precisa saber o custo de cada cliente para saber se é viável mantê-lo na sua empresa. Como assim Lucas? Vou perder um cliente em época de "crise"? Sim, às vezes esse cliente não cobre sua operação e você está tendo um prejuízo todo mês ao atendê-lo. Em segundo lugar, ao invés de ficar esperando que o cliente faça o pagamento algum dia, entre em contato com ele, renegocie o contrato e parcele a dívida.

Com certeza seu cliente ficará satisfeito por você ter estendido a mão quando ele mais precisou. Sinal que você está no caminho certo para ser UM GESTOR MELHOR. Não esqueça também de estudar a viabilidade econômica de cada cliente antes de tomar uma decisão assim.

04

Marketing do Pokémon-Go

Essa semana "finalmente" o tão falado e esperado jogo do "Pokémon Go" foi liberado no Brasil, e assim como foi no resto do mundo, já virou uma febre entre os jogadores, fazendo com que várias pessoas abandonassem temporariamente seus objetivos pessoais para realizar a busca por algo que não existe.

Antes de mais nada deixe-me explicar rapidinho como funciona o jogo. É tudo muito simples, você baixa o app no seu celular, faz o cadastro, e a partir daí, o jogo vai utilizar seu GPS/localização como mapa virtual. Então, é só começar a andar pelas ruas em busca dos "bichinhos" (pokemons) no intuito de capturá-los, e assim, evoluir como treinador Pokémon e se destacar entre os outros jogadores. Ser um bom jogador não se resume apenas no fato de capturar o maior número de bichinhos, mas também de fazê-los evoluir, treiná-los, batalhar com eles e etc.

Aí vc pensa, tá ok Lucas entendi, mas o que eu ganho com isso? Bem, tirando o fato que você deixou de ser sedentário e está andando por aí, não ganha mais nada, hahahahaha.

Brincadeiras à parte, vamos pensar como UM GESTOR MELHOR e ver o que podemos tirar de lição desse novo jogo.

Imagina que cada Pokémon seja um prospect, será que realmente você está indo atrás deles? Você está "gastando a sola do seu sapato" para capturar novos clientes, ou você espera que o prospect venha atrás até você? Quando você acha um novo cliente, o que você está fazendo para capturá-lo? Você realmente consegue reter esse prospect? Será que você realiza um acompanhamento de pré-venda e pós-venda?

Uma vez ouvi de um amigo a seguinte afirmação: "Busque sempre novos clientes e nunca ache que o momento atual é favorável. Uma hora você poderá perder um cliente e isso poderá afetar significativamente a sua estrutura".

Pois bem, a reflexão de hoje fica para que você nunca pare de prospectar. Busque, corra, converse com seus clientes e tenha sempre uma boa agência de marketing por trás de todo esse processo.

05

Ouro, prata ou bronze?

Algum tempo atrás nosso país sediou as olimpíadas e, diga-se de passagem, foi muito bem por sinal. Muitos não acreditaram que poderíamos realizar uma festa tão grandiosa e incrível como esta, e disseram que todo esse "sonho olímpico" de realizar a olimpíada aqui no Brasil, seria um fiasco. Eu mesmo fui um dos que critiquei, duvidei de muitas das coisas que acabaram sendo realizadas, e hoje, parabenizo a todos por tudo o que foi desenvolvido nesse período. Sim, realmente vivemos um momento mágico e soubemos aproveitar todas as oportunidades que foram traçadas.

Agora, vem a pergunta: mas por que esse título? Bom, serei breve na explicação, para que você possa seguir a leitura e em seguida ter o seu momento de reflexão (como eu também tive).

Em nossas empresas, buscamos sempre a medalha de OURO (o êxito total) e deixamos de lado as outras medalhas e até mesmo outras colocações inferiores.

Porém, esquecemos que realizamos uma trajetória exaustiva para que fosse possível essa medalha de ouro. Durante essa trajetória, você abdicou de diversas coisas que gostaria de ter feito e não fez. Abriu mão de família, lazer, amigos e etc... mas perceba, em nenhum momento você achou que não iria conseguir, você nunca duvidou do seu potencial.

Pois bem, em nossas empresas, nem sempre iremos acertar e receberemos a tão desejada medalha de OURO. Particularmente, entendo que a gestão empresarial estará sempre ligada à derrotas e acertos. Portanto, cabe a você levantar a cabeça, corrigir os erros (e aprender com eles), para que da próxima vez você consiga chegar ao topo e ser agraciado com a tão sonhada medalha de OURO.

Só mais uma pequena observação, depois que você chegar ao topo, saiba que você será uma referência para os demais, e com isso, você terá que continuar buscando ser melhor do que já foi ou do que já é, fazendo de você, UM GESTOR cada vez MELHOR.

06

Fazendo Benchmarking

Semana passada, tive a oportunidade de participar de um benchmarking* em empresas contábeis nos estados de BH e SP, no qual, tiveram participações de mais 32 empresários da área contábil. Foram dias extraordinários que me fizeram acreditar veementemente que estou no caminho certo quando penso e falo sobre gestão empresarial.

Muitas das aplicabilidades que foram demonstradas nas exposições das empresas visitadas, já são utilizadas por mim e pela minha equipe. Claro, consegui enxergar outras diversas rotinas e procedimentos que pretendo aplicar ainda esse ano. Porém, algumas coisas ficaram extremamente claras, no meu ponto de vista, sendo elas:

1. O empresário contábil precisa pensar e agir como UM GESTOR. Não deve ficar apenas na execução dos serviços diários. Uma empresa contábil trabalha no mesmo molde de uma "empresa comercial", sendo assim, além de atendimento técnico, é essencial à visão gerencial dentro da empresa. Caso isso não aconteça, você (empresário contábil) estará fadado ao fracasso.

2. Independentemente do modelo de gestão seguido por cada gestor, à empresa sempre terá sucesso se colocar em prática as métricas de gestão operacional, treinamentos internos e externos, controles bem definidos, e claro, manter sempre um bom relacionamento com o cliente.

3. Outro fator preponderante está ligado à tecnologia. Todas as empresas visitadas investem e se utilizam da tecnologia em prol da prestação de um serviço de qualidade.

4. Com relação à estrutura física, muitas empresas utilizam apenas uma estrutura essencial para que se tenha a funcionalidade necessária ao processo da empresa.

Enfim, eu poderia ter escolhido diversos pontos para abordar e tratar nesse texto. Porém, irei deixar você (empresário contábil) com uma pulga atrás da orelha para que você REVEJA e PENSE novamente na sua empresa.

**Benchmarking: processo de avaliação da empresa em relação à concorrência, por meio do qual incorpora os melhores desempenhos de outras firmas e/ou aperfeiçoa os seus próprios métodos.*

07

Tem onda nesse mar?

Aloha!

Se você que gosta de surf ou se mantém atualizado com notícias em geral, deve ter visto que o surfista brasileiro Gabriel Medina (mais conhecido por ter sido primeiro brasileiro a vencer um mundial de Surf, o ASP World Tour em 2014) foi "gafado" em uma bateria de um campeonato, sendo desclassificado da competição.

Tá? Mas é aí, quais as lições tiramos desse acontecimento?

1) Por mais que você sempre faça tudo para ser UM GESTOR MELHOR, isso não significa (e nem garante) que você terá sempre a aprovação de todos, com isso, nem sempre você conseguirá se sair bem de todas as situações.

2) Sobre a atitude do Medina diante do que aconteceu, ele saiu sem dar entrevistas e disse em uma rede social que estava cansado.

Logo, me veio a pergunta, será que você está preparado para enfrentar os desafios da vida, consecutivamente, da gestão da sua empresa? Está preparado para todos os resultados possíveis? Saberá lidar com momentos difíceis?

Para sua reflexão: Imagine que você está pronto para surfar, remou e está ali preparado, aguardando o tubo perfeito, mas o mar não está te trazendo nenhuma onda.

O que você faz?

Sai do mar, guarda a sua prancha e espera para tentar aquele mar em um novo dia? Ou vai logo em busca de um novo mar com novas possibilidades (ondas)?

08

Compartilhando ideias

Duas semana atrás, ministrei uma palestra no Seminário de Gestão Contábil e Tributária do Estado do Ceará (SECONTRI), e aproveitei o momento para lançar a logomarca LUCAS GURGEL.

Muitos me perguntam o porquê de lançar uma marca e um site com meu nome uma vez que já tenho a logomarca da minha empresa. A resposta é muito simples, a empresa pode ser vendida a qualquer momento, e caso isso aconteça, eu ficaria sem a minha identidade visual. Por sinal, identidade visual é um tópico extremamente relevante.

Mas agora quero contar para vocês o que pude observar e vivenciar como palestrante desse grande evento.

No início, fiquei me perguntando, porquê fui escolhido? Será que realmente tenho tanto conteúdo assim para ser compartilhado? Qual foi o critério de escolha? Será que foi baseado apenas na amizade? Enfim, muitas coisas surgiram na minha cabeça e a partir daí comecei a pensar e trabalhar em prol da palestra.

Convenhamos que fazer uma palestra até que é simples, mas quando você percebe que irá **COMPARTILHAR IDEIAS** (essa é a maneira que defino minhas palestras, uma forma de compartilhar conhecimento) com

vários empresários, e que entre eles estão alguns dos mais fortes do setor em que você atua, é inevitável perguntar: o que tenho para compartilhar com essas pessoas que são mais experientes e com bem mais tempo de mercado que eu?

Sendo bem sincero, não fiquei muito tempo atrás da resposta para essa pergunta, preferi arregaçar as mangas e ir atrás de mostrar o que realmente acredito ter valor na minha visão de empresário e os resultados que estou obtendo. Uma coisa ficou bastante clara quando terminei a palestra, sempre iremos aprender uns com os outros, sempre iremos **COMPARTILHAR IDEIAS**, e assim, temos mais a ganhar se aprendermos a deixar de pensar que somos concorrentes e nos ver apenas como parceiros de negócios.

Resumiria essa experiência e a palestra da seguinte forma:

- 1- Seja **ÉTICO** em tudo que fizer;
- 2- Mostre atitudes **TRANSPARENTES** e condizentes;
- 3- **VALORIZE AS PESSOAS**.

Bem, esses foram os três pontos que utilizei no encerramento da palestra e é com eles que encerro esse texto. Pense nisso.

09

O que é certo para você?

Desde o início do ano temos visto uma série de mudanças em nosso país. Muitas delas ocorridas pela falta de ética, e outras pelo uso do bom e velho "jeitinho brasileiro". No entanto, quero comentar com vocês sobre algo que aconteceu comigo recentemente e que me fez pensar até onde vai o limite da nossa ética e dos nossos valores.

Há exatos 2 meses, um cliente antigo me solicitou que fizesse uma declaração e entregasse para ele assinada por um contador. Até então tudo bem, sendo, que o mesmo queria que fossem acrescentadas algumas informações que não constavam com o seu extrato real. Pensei por alguns minutos e respondi dizendo que não iria fazer a tal "declaração". Ele ficou extremamente chateado e pediu para cancelar o contrato porque achava um absurdo pagar uma empresa de contabilidade e não ter nem direito a uma declaração (diga-se de passagem inidônea). Expliquei para o mesmo porque eu não poderia assinar, mostrei minhas razões, e mesmo assim, ele foi enfático em dizer que não iríamos mais manter essa relação de contratado(ou empresa) x cliente. Em resumo, perdi um cliente para outro "nobre colega" que se dispôs a fazer a tal "declaração".

Amigo leitor, pergunto: o que é certo para você? Será que iremos conseguir viver nesse Brasil tão injusto sendo éticos? Conseguirei ser um grande empresário e terei sucesso sem sonegação?

Pois bem, respondo a todas essas perguntas da seguinte forma: "Tenho valores e crenças que não deixarei serem destruídas por nenhum tipo de sociedade ou pessoas. Se ser ético significa dizer que não terei uma grande empresa ou que viverei sem grandes luxos, digo à você que serei essa pessoa humilde com todo prazer, afinal, ser rico não diz respeito apenas a bens materiais. Afirmo, caro leitor, que prefiro deitar a cabeça em meu travesseiro tranquilamente toda noite ao lado da minha esposa tendo a certeza de que passarei para ela toda a honestidade da vida, do que, ficar propenso a pensar que um dia serei acordado de madrugada por agentes de algum órgão falando que fiz algo errado".

É difícil se manter ético e realizar tudo da forma correta em um país corrupto, mas não é impossível. Ahhh...e não venha com essa de que o Brasil tem jeito, ou que o problema é antigo, e que se não fizer dessa forma não teremos resultado. Isso já não "cola" mais e você pode ter certeza de que está sendo vigiado por alguém ou alguma entidade.

10

Como contratar em tempos de crise?

Estava ouvindo um podcast hoje pela manhã e a pessoa falou algo muito relevante que gostaria de compartilhar com vocês. Ela disse assim: “Fiz um curso na Disney e entendi o porque do encantamento dos colaboradores com a empresa. É simples, eles passam alguns dias em treinamento para poderem entender como funciona a cultura da empresa. Sendo assim, **COLOQUE A EMPRESA DENTRO DO COLABORADOR, E NÃO O COLABORADOR DENTRO DA EMPRESA**”.

Achei esse pensamento **FANTÁSTICO**. Imagine que você está precisando contratar um novo funcionário e recebe vários currículos, será que as pessoas realmente estão em busca do emprego ou apenas do salário que está sendo ofertado?

Perceba que a contratação em época de crise precisa ser muito assertiva, caso contrário, você terá tido custos para treinar, capacitar e acompanhar o processo seletivo de um colaborador, quando o mesmo não estava com a empresa dentro dele. Você precisa deixar claro como a empresa procede em todas as situações e o que você espera dele como colaborador.

Mostre toda a cultura da sua empresa e então acompanhe sua evolução.

Claro, não iremos acertar em todas as contratações, mas tendo bons profissionais ao nosso lado e sabendo em quem confiar na hora de realizar a seleção e treinamento, teremos sim, sem dúvida um excelente resultado.

Particularmente, considero o trabalho de recrutamento e seleção primordial em toda a empresa, uma contratação executada de forma errada pode acarretar em vários prejuízos e um deles é o fator financeiro.

Então, na hora de contratar, contrate primeiro uma empresa especializada nesse processo de seleção e fale qual o perfil desejado que sua empresa está buscando. Costumo dizer que para cada situação sempre irá existir um profissional experiente para lhe ajudar.

Sobre o autor



Lucas Gurgel é um cara LOUCO por **esportes**, AMA sua **família**, nas horas vagas é APRENDIZ de **cozinheiro** e acima de tudo APAIXONADO por **Deus**.

Formação:

- Mestre em Ciências Contábeis pela FUCAPE Business School
- Especialista em Controladoria e Gestão Financeira pela ESTACIO-FIC
- MBA em Gestão, Marketing e Empreendedorismo pela PUC-RS
- Bacharel em Ciências Contábeis e Técnico em Contabilidade.

Atuou como:

- Coordenador do Curso de Ciências Contábeis da FAMETRO por 3 anos.
- Conselheiro Suplente no Conselho Regional de Contabilidade no Ceará (CRC-CE).
- Coordenador da Comissão dos Jovens Contabilistas do Estado do Ceará (CRC JOVEM CEARÁ) durante o mandato 2014-2015.

Hoje é:

- Empreendedor no ramo da contabilidade sendo sócio da BETEL CONTABILIDADE S/S
- Palestrante e Consultor Empresarial
- Professor Universitário
- Vice-Presidente Suplente do SESCAP-CE

 www.facebook.com/lucas.gurgel.716

 www.instagram.com/lucasgurgel

Conheça mais



Betel *Finance*
_Gestão Financeira

Gestão Financeira Online

A Betel Finance é para você que não tem tempo de fazer os controles financeiros da sua empresa, mas entende a importância de manter a gestão financeira do seu negócio em dia.

Oferecemos assistência financeira personalizada para a gestão financeira da sua empresa, totalmente online, com profissionais especializados, preços acessíveis e facilidades exclusivas .

Através de um assistente financeiro dedicado, você tem atendimento exclusivo. Personalizamos a gestão financeira da sua empresa conforme o perfil do seu negócio e você só precisará se preocupar em pagar as contas.

O resto deixa com a gente!

Para conhecer mais, clique no botão e acesse:

www.betelcontabilidade.com.br/betel-finance

