

EBOOK GRATUITO

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

LucasGurgel

Volume #6



Volume #6

Dicas de gestão para sua empresa

Autor: **Lucas Gurgel**

Oferecido por: **Betel Finance**

01 - Não seja apenas mais um!

02 - Sucesso empresarial = família + saúde

03 - Amostra grátis

04 - Qual o seu objetivo empresarial?

05 - Você é proativo?

06 - Como as notícias políticas atuais podem impactar na gestão da sua empresa?

07 - Sonegação fiscal compensa?

08 - Como melhorar seus índices financeiros em cenários desfavoráveis?

09 - Gol ilegal vale?

01

Não seja apenas mais um!

Semana passada fui almoçar em um dos restaurantes que sempre costumo ir quando preciso comer rápido (mas que não é fast food). Chegando lá, fiz meu prato como de costume, pesei e comecei a comer. Hoje, não irei falar da qualidade da comida e sim do atendimento.

Após sentar na mesa, o garçom que já deve ter no mínimo 8 anos "de casa" olha na minha direção e pergunta: o sr. ainda continua sem beber nada? Respondo que sim e ele sai com sua cordialidade de sempre.

Depois de comer, fico no celular lendo algumas notícias e após uns 15 minutos ele volta com um copinho de chocolate quente perguntando se eu aceito, como não aceitar, né? "Claro que sim, obrigado", digo.

Porque fiz questão de mencionar essa história antes de começar todo o texto? Simples, o ATENDIMENTO desse garçom especificamente, me trouxe um sentimento de fidelidade, e além disso, trouxe também a

satisfação de ser lembrando e achar que naquele momento que "sou um cliente especial" para ele.

Sim, precisamos de mais pessoas proativas e dispostas a atender bem ao próximo sem nenhum retorno. Falo isso para você pensar em como passar isso para sua equipe e fazer com que ela entenda que um bom atendimento gera satisfação e um excelente retorno.

Hoje no Brasil, vivemos uma época que todos querem "tirar" vantagem de algo e ninguém nunca quer perder. Sempre estão preocupados apenas com o seu próprio prazer e esquecem que vivemos em um mundo com outras pessoas e que cada ação tem uma reação.

Fica essa lição de atendimento que tive hoje para que possamos melhorar ainda mais nossa profissão seja ela qual for.

02

Sucesso empresarial = família + saúde

Muitos empresários acreditam que o SUCESSO EMPRESARIAL está exclusivamente ligado ao fato de você ter uma enorme empresa e ser bem sucedido financeiramente. Além disso, acham que trabalhar mais de 16h horas por dia durante 50 anos irá lhe dar um conforto na sua velhice.

Ok, você também deve achar/pensar dessa forma, ou então no mínimo se pergunta, porque esse cara jovem, com seus 33 anos quer me dizer como vou conduzir a minha empresa e ter sucesso? Simples, não vou te dizer nada além do que eu já pratiquei até hoje durante minha carreira profissional, que por sinal, tem dado certo.

Tenha sempre em mente que para você poder trabalhar e conseguir dar o melhor de si na sua empresa, terá que ter uma excelente saúde.

Sim, a saúde está ligada à sua alimentação e consecutivamente à prática de atividades físicas.

Veja o meu caso: sempre que paro de fazer atividade física e volto a comer de forma descontrolada (sim, eu faço isso, hahahaha), geralmente, passo o dia sonolento ou então querendo dormir muito para compensar o cansaço mental.

Porém, ultimamente estou com uma rotina intensa de treino, dormindo pouco e me alimentando super bem, e pasmem, não fico "cansado".

Claro que às vezes preciso dormir um pouco mais no final de semana para recuperar a energia que foi dispendida na semana, mas nada além do comum.

Outro ponto que considero essencial para você poder chegar ao sucesso empresarial é o tempo que você dará à sua família. Uma coisa eu aprendi ao longo dessa vida que compartilho com minha esposa (já são 10 anos juntos), é que tudo o que ela me apoia e me ajuda, dá certo.

02

Continuação

Sucesso empresarial = família + saúde

Então quer dizer que antes de fazer alguma coisa, tenho que perguntar ao meu companheiro(a) se ele acha que dará certo?

Não é isso, mas hoje em dia nossa ligação é tão forte que temos esse elo de informações e geralmente quando temos o consentimento um do outro as coisas tendem a funcionar de forma mais suave.

Agora deixa eu te passar um exemplo hipotético: "imagina você, trabalhando 16h por dia, saindo de casa cedo, deixando seus filhos e esposa para trabalhar todo dia, e quando retorna do trabalho os mesmos estão dormindo e você simplesmente perdeu o convívio com eles no dia-a-dia.

Seria legal viver dessa forma e não conseguir acompanhar seus filhos em atividades simples? Ou até mesmo sua esposa ou marido em uma simples ida ao supermercado?"

Precisamos de um grande equilíbrio para termos na balança uma empresa saudável, porém, essa balança precisa estar alinhada com a sua família e sua saúde, se não, uma hora ela vai tendenciar para um lado e pode ser que esse lado não seja o lado que você realmente gostaria de ter no futuro.

Sim, sou novo nisso, mas o que falei aqui é exatamente o que tento levar comigo sempre, quem me conhece sabe que a minha família e minha saúde sempre estarão em primeiro lugar, para que assim, eu goze de uma excelente aposentadoria.

Afinal de contas, de que adianta ter dinheiro e no fim da vida ficar sozinho e doente?

Pense nisso!

03

Amostra grátis

Você já parou para pensar no motivo que leva os promotores a oferecerem produtos para que você possa degustar no supermercado?

Ou então, porque o médico lhe oferece uma amostra grátis de um determinado produto para que você possa usar?

É simples, nós só compramos aquilo que gostamos ou que provavelmente foi indicado por uma terceira pessoa (amigo, parente, conhecido...).

Quando você usa algo e começa a gostar, a probabilidade de você voltar a consumir o mesmo produto é muito alta.

Em relação aos homens, acredito ser mais alta ainda (não vi nenhum estudo sobre isso), porém, comigo particularmente, quando gosto de um produto, sou tendencioso a não trocar e sempre fiel a marca.

Claro, para isso a marca precisa sempre estar inovando para que consiga atrair o cliente, sendo que esse não é o nosso ponto alvo do texto de hoje.

Portanto, veja sua empresa e pense no produto/serviço que você vende, será que realmente não existe algo que você possa ofertar para captar o cliente dessa forma?

Sim, sempre terá algo que você poderá oferta de forma "gratuita" para conseguir captar clientes novos e até mesmo fidelizar os clientes antigos. Isso mesmo, a fidelização de clientes antigos é tão ou mais importante como a conquista de clientes novos.

Essa estratégia de marketing não fui eu que inventei, mas a utilizo na minha empresa de contabilidade e tenho conseguido grandes resultados.

Faça o teste, veja e me avisa posteriormente.

04

Qual seu objetivo empresarial?

Muitas vezes estipulamos um objetivo empresarial que está muito longe do nosso alcance atual, e hoje, gostaria de conversar com você sobre isso.

Qual objetivo que você colocou para sua empresa ao longo deste ano? Qual objetivo que você colocou para sua empresa ao longo dos próximos 5 anos? E para os próximos 10 anos?

As respostas para estas perguntas podem ser o que chamamos de planejamento estratégico. Além do planejamento, que estipula objetivos e metas, é importante você saber aonde exatamente quer chegar.

Veja a seguinte analogia: imagine que para completar uma maratona você vai precisar antes fazer algumas provas menores, por exemplo, provas de 10km, provas de 21km, entre outras. São etapas menores de olho em um objetivo maior. Só dessa forma você vai estar preparado para correr uma maratona que é composta por 42 km.

A sua empresa funciona da mesma forma, você pode até ter o objetivo de ser o maior e o melhor do seu ramo, porém, sua empresa terá que passar por algumas situações antes e com certeza seus objetivos deverão ser menores a curto prazo.

Lembro que assim que montei minha empresa queria ser o maior da região em "x" anos, hoje, se você me perguntar qual meu objetivo, responderei que não quero ser o maior, direi apenas que quero aumentar minha rentabilidade e lucratividade da melhor forma possível ao longo dos próximos anos.

Portanto, faça seu planejamento estratégico e estabeleça seus objetivos de curto e longo prazo. Saiba que esses objetivos poderão sim ser alterados ao longo do caminho.

Para acompanhá-los, costumo utilizar o famoso 5w2h e a análise de SWOT. Caso você não sabia o que são essas duas ferramentas, me procure que terei o maior prazo em lhe ajudar.

05

Você é proativo?

Quem aqui já ligou para um local e ficou ouvindo aquela "musiquinha" enquanto espera sua ligação ser repassada a pessoa responsável para resolver seu problema? Passo por isso diariamente.

Pois bem, hoje minha esposa precisou resolver um problema financeiro em uma empresa e para a sua surpresa, a atendente resolveu seu problema. Isso mesmo, sem precisar passar ligação, ou aguardar o retorno de um terceiro, pasmem, seu problema foi resolvido imediatamente.

Ela precisava solicitar um novo boleto pois tinha esquecido de pagar(e já tinha vencido), e a pessoa que lhe atendeu perguntou o que seria. Ela explicou a situação e a mesma disse que iria enviar para seu e-mail um novo boleto sem multa e juros.

Bom, isso responde a pergunta acima sobre o que é ser PROATIVO.

Pessoas assim, são difíceis de serem encontradas hoje em nosso meio empresarial. Atualmente, cada pessoa preocupa-se apenas em resolver o seu problema e esquece que a

empresa é "global", ou seja, se você não resolve ou pelo menos ajuda a resolver os problemas dos outros ao seu redor, de nada adianta olhar apenas para o seu umbigo.

Pois bem, para ser UM GESTOR MELHOR, você precisa passar autonomia para a sua equipe e fazer com que eles pensem de forma global. Sei que não é uma tarefa fácil, mas tenha certeza que será extremamente compensatória. Dessa forma você pode ser capaz de eliminar o aborrecimento do cliente e ainda facilitar a vida dos seus colaboradores.

Tenho falado sobre atendimento ao cliente em diversos textos.

Você deve até achar chato e talvez nem queira ler o que eu escrevo. Porém, entenda que sem cliente sua empresa não funciona e sem colaboradores proativos você também não terá uma empresa dinâmica.

Portanto, "água mole em pedra dura, tanto bate até que fura".

Seja proativo!

06

Como as notícias políticas atuais podem impactar na gestão da sua empresa?

Você pode até não ter percebido a "crise" econômica do país nos números financeiros da sua empresa, porém, essa conta irá bater na sua porta a qualquer momento, fique esperto.

Alguns setores vem percebendo esse impacto durante alguns anos e "a quebraadeira das empresas" está avançando cada vez mais.

Estávamos até indo bem (economicamente falando), porém, após a notícia veiculada recentemente na imprensa sobre o atual governo, voltamos praticamente à estaca zero.

Porque falo isso especificamente sobre esse caso político dessa semana?

Veja o dólar como exemplo, na manhã de quarta-feira estava cotado a R\$ 3,08, à noite após a notícia, já fechou em R\$ 3,30, essa notícia afeta diretamente a sua empresa independentemente do ramo que você trabalha.

Imagine agora que você está com a "corda no pescoço" (devendo todos seus fornecedores) e não sabe mais o que fazer, a primeira coisa que você irá fazer é cortar gastos.

Cortando os gastos, o dinheiro não circula na economia. Sem dinheiro circulando na economia, não temos o mercado sendo movimentado e com isso você não tem clientes em sua loja comprando os seus produtos ou os seus serviços.

Não se sabe ao certo o que poderá acontecer pois tudo decorrerá das próximas ações do atual governo sobre renúncia, delações e novas eleições, sendo essa nova eleição, direta ou indireta.

O que posso destacar e deixar claro para você é: não deixe para agir quando estiver trabalhando sobre pressão. Pegue seus números, analise seus dados atuais e trabalhe com os dados concretos em suas mãos. Ahhh...fique atento aos próximos passos do "House of Cards Brasil", rrsrrs.

07

Sonegação fiscal compensa?

Durante alguns anos, "o fisco" (órgãos federais, municipais e estaduais), trabalham com muito afinco para que a sonegação sobre os impostos seja a menor possível. Não vou entrar no mérito que a maioria dos empresários reclamam que o motivo da sonegação é a falta de retorno do governo nas condições primárias da sobrevivência humana, nem muito menos na alta carga tributária. Deixo esses pontos para uma próxima reflexão.

A questão hoje de fato é: Você tem faturado todos seus produtos com emissão de nota fiscal? Posso lhe fazer outra pergunta se sua resposta tiver sido negativa? Caso você faça a emissão de todas as notas fiscais, seu custo irá subir juntamente com o produto e consecutivamente o seu preço final também, correto?

Dependendo das suas respostas acima, teremos duas respostas.

Se sua resposta for SIM, você está de parabéns! Com certeza você não terá problemas com fiscalizações e muito menos com seu fluxo de caixa. Continue assim e saiba que você além de tudo está sendo ético consigo mesmo.

Agora, se sua resposta for NÃO, CUIDADO. Veja a seguinte situação: se você está vendendo o produto por um valor " X " e não paga nenhum imposto

sobre o mesmo, esse valor está defasado porque seu preço está sem imposto e um dia você irá aumentá-lo por conta do pagamento do imposto.

Não fique iludido achando que você está tendo uma lucratividade maior hoje sem saber o custo real da sua empresa. Se sua empresa não for sustentável, de nada adiantara todo seu esforço para mantê-la viva. Hoje, o fisco tem diversos mecanismos para cruzar suas informações e saber se sua empresa tem faturado corretamente, consecutivamente, o fisco também saberá se seus impostos foram pagos da forma correta.

Temos diversos casos em nossa empresa de contabilidade de clientes que não pagaram os impostos corretos e hoje estão atolados em dividas por conta de débitos passados (sonegação). Inclusive, eu já fui chamado várias vezes de "abestado" (termo cearense relacionado a uma pessoa besta) por ser politicamente correto.

Minha dica como gestor é, caso você precise diminuir o valor dos impostos pagos, procure sempre seu contador e peça para que ele faça rotineiramente seu planejamento tributário. Dessa forma você estará trabalhando da forma correta e utilizando da legislação em benefício próprio.

08

Como melhorar seus índices financeiros em cenários desfavoráveis?

Em algum momento dentro da sua carreira como gestor, você já deve ter se deparado com algum tipo de crise financeira dentro da empresa, certo?

Sim, estamos vivendo em época de recessão econômica, mas aqueles gestores que tinham uma boa reserva financeira não estão tendo "grandes dificuldades". Entretanto, é preciso estar atento aos processos e controles gerências para que o seu controle financeiro não saia do padrão atual.

Bom, pensando em te ajudar de alguma forma, vou passar alguns insights que podem melhorar sua gestão financeira, e você verá que com pequenos ajustes realizados dentro da sua empresa, é possível superar esse momento ruim.

Vamos lá!

1. Separe a sua conta de pessoa física da sua conta de pessoa jurídica;
2. Estabeleça um pro-labore fixo para que você não fique tirando valores variáveis ao longo dos meses;
3. Estabeleça um percentual de distribuição de lucros através da DRE;
4. Tenha um orçamento anual e faça o controle desses gastos;

5. Faça um comparativo do item 4 realizando uma verificação dos gastos REALIZADO x gastos ORÇADO;

6. Tenha uma boa agência de publicidade e faça investimento em Marketing;

7. Crie dentro da sua empresa um modelo de meritocracia;

8. Verifique seus processos internos e veja quais processos podem ser melhorados através do mapeamento de processos;

9. Independentemente do seu setor, tenha uma boa pessoa em seu setor comercial. Não conte apenas com a indicação do velho marketing de "boca-a-boca";

10. Por fim, tenha em mãos os números financeiros da sua empresa e realize comparativos anuais, trimestrais e mensais.

Você não precisa realizar e executar todos esses pontos ao mesmo tempo. Se você já realizou alguns, continue até sua conclusão. Não esqueça de pedir orientação de profissionais para a execução desses pontos citados acima.

09

Gol ilegal vale?

Num desses finais de semana, com o Campeonato Brasileiro a pleno vapor, diversos jogos aconteceram pelo Brasil. Um deles me chamou atenção: o jogo do Corinthians.

O jogo estava bem disputado, lá e cá, quando aos 28 minutos do segundo tempo, em um lançamento na área, um dos atacantes do Corinthians colocou a mão (antebraço para ser mais exato) na bola e mandou para o gol. O gol foi ilegal, mas validado pela arbitragem mal posicionada. Quando o repórter questionou o jogador sobre a irregularidade do gol, o mesmo disse que não viu nada do lance.

Pergunto: será mesmo que o jogador agiu sozinho, ou teve em algum dia, ou alguma hora, uma percepção antiga de que tais atitudes deveriam ser tomadas a qualquer custo? O que vale é vencer, certo?

Será????

Pois bem, muitas vezes em nossas empresas fazemos coisas como a do jogador Corinthiano. A busca pelo bel prazer é tão grande que esquecemos dos próximos (amigos de trabalho), quiçá, também deixamos de lado o impacto dessas ações na nossa família. Veja o caso da empresa JBS e o legado que os irmãos Batistas deixaram para seus filhos.

Contudo, o ponto chave do texto não vem a ser o legado, a família JBS, nem muito menos o resultado de mais um jogo de futebol, e sim, as atitudes diárias que temos e tomamos em nossas empresas com relação à satisfação e a necessidade própria pelo ego de sempre chegar mais longe.

Nem tudo na vida se resume a dinheiro, trabalho e sucesso. Como sempre digo em minhas palestras: "Sucesso na minha percepção, pode ser diferente da sua. Minha definição de sucesso é ver minha família feliz."

Portanto, reflita um pouco sobre seu modelo de gestão e veja que o reflexo do seu modelo será impactado em seus colaboradores.

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

